

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (153)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (153) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 135 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2014. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.М. КОВАЛЬОВ,
д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України,
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії,
В.П. ГОРШКОВ,
к.т.н., професор, Донецький університет економіки та права

Стратегічні напрями розвитку України

Розглянуто засади стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку української державності і суспільства як історичну неминучість за історико-математично визначеними закономірностями зміни економічних формацій: від первинно-громадського суспільства до майбутнього соціально-економічного ладу та сформульовано його основний економічний закон.

Обґрунтовано пріоритетність соціального над економічним при формуванні нового механізму управління економікою України, оплатою праці і доходами населення.

Ключові слова: економічна формація, закони економіки, стратегія, механізм управління, потреби, закономірності, ліберально-демократичні засади, державність, суспільство, математична визначеність, історична неминучість.

Рассмотрены основы стратегических направлений социально-экономического развития украинской государственности и общества как исторической неизбежности по историко-математически определенным закономерностям изменения экономических формаций: от первобытнообщинного общества к будущему социально-экономическому строю и сформулирован его основной экономический закон.

Обоснована пріоритетность социального над экономическим при формировании нового механизма управления экономикой Украины, оплатой труда и доходами населения.

Ключевые слова: экономическая формація, законы экономики, стратегия, механизм управления, потребно-

сти, государственность, общество, математическая определенность, историческая неизбежность.

Bases of strategic directions of socio-economic development of the Ukrainian state system and society are considered as to historical inevitability of the historical and mathematically certain conformities to law of changes of economic formations from primitive communal society to the future socio-economic system, and its basic economic law is set forth.

Justified social priority over the formation of a new economic management mechanism Ukrainian economy, wages and incomes.

Keywords: economic formation, laws of economy, strategy, management mechanism, needs, statehood, society, mathematical definiteness, historical inevitability

Постановка проблеми. Сучасне соціально-економічне становище України у світовому економічному просторі можна порівняти хіба що з плаванням пароплава в океані без компаса. За більш ніж двадцять років існування України як суверенної держави жодний з її урядів не задекларував: в якій економічній формації живе сучасне покоління українців, який основний економічний закон визначає розвиток державності України, яка стратегічна мета розвитку України, яку державу ми збираємося будувати, чого хоче більшість населення і до якого життя воно прагне?

Отже, відсутність стратегічної спрямованості соціально-економічного розвитку України, невизначеність наслід-

ків структурних зрушень, в яких було враховано особливості внутрішніх і зовнішніх умов, менталітету українського народу, породжують економічну та політичну нестабільність країни, безсилля влади.

Деякі з питань стратегічного розвитку України порушувались під час економічної дискусії, яку започаткував журнал «Економіка України» у 2010 році статтею академіка В.М. Гейця «Ліберально-економічні засади: курс на модернізацію України» [1].

З цього приводу В.М. Геєць зазначав, що суть дискусії – модернізація суспільно-економічної системи, необхідність якої обумовлена «невдало реалізованими реформами, посиленнями глобальною економічною кризою» [1]. Відповідно «наслідком перетворень є не процвітання, а масове збіднення населення, що спричинило масове безробіття у країні, до яких додалося формування могутньої олігархії, яка контролює владу на всіх рівнях. Саме тому з'являються можливості для необмеженого використання влади в інтересах олігархічних груп, а суди нерідко виступають інструментом захисту цих інтересів» [1]. На думку В. Гейця, «ідеологічною основою такої модернізації повинні стати ліберально-демократичні перетворення, які були тільки задекларовані на початку реформ, а насправді виявилися консервативними» [2].

Та, на жаль, ця дискусія згасла без певних практичних наслідків, бо обговорювалися питання не комплексно, а торкалися в основному ліберально-демократичних засад проведених реформ. До того ж владні структури не звернули на дискусію увагу та продовжували латати дірки в економіці.

Про те, що проблема залишається надто важливою, не вирішеною, засвідчили масові виступи населення на майданах України в кінці 2013 року.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі стратегічного вибору країни присвячена значна кількість публікацій, кожна з яких стосується економічних устоїв держави, на які спрямована кожна наукова праця. Проте в таких публікаціях, як правило, розглядаються окремі аспекти проблеми, не поєднані під загальним стратегічним напрямом, а більшість з них стосується окремих недоліків економічної політики або причин, які їх породжують.

Окрім В. Гейця свої погляди на проблему висловили М. Попович [3], Г.ж. Колодко [4], В. Симоненко [5], М. Зверяков [6], О. Яременко [7], Л. Горкіна [8] та ін. У кожній праці указаних авторів висвітлено окремі недоліки невдалого реформування економіки України або чинники, які впливають на демократизацію суспільства. Зокрема, М. Попович, Л. Горкіна, О. Яременко, М. Зверяков, як і В. Геєць, зосередили увагу на ліберально-демократичних засадах формування економічної системи України. В. Симоненко розглянув значення державно-адміністративного регулювання економіки, Г.ж. Колодко радив більше покладатися на власні національні економічні умови і менталітет нації.

Отже, на основі зіставлення поглядів різних авторів можна дійти висновку, що їхня корисність значно підвищиться завдя-

ки систематизації і комплексному поєднанню в єдиній концептуальній послідовності створення національної доктрини стратегічного розвитку України, здійснення якої забезпечить не рабство, а процвітання української нації. Цілком зрозуміло, і світовий досвід це підтверджує, що започаткування лише принципів лібералізму і демократії у формуванні класових виробничих відносин може призвести лише до анархії, стихії, всездозволеності. Тому погляди В. Симоненка і М. Зверякова мають рацію за умови поєднання державно-адміністративного регулювання економіки з ліберально-демократичними засадами управління та господарювання.

Зазвичай при формуванні стратегічного курсу соціально-економічного розвитку України і відповідного механізму управління економікою країни треба враховувати необхідність інституціональних перетворень владних структур, а також вирішення ряду соціально-економічних проблем, які не були розглянуті під час дискусії. Зокрема, до таких проблем треба приєднати питання про визначення сутності економічної формації, до якої прямує українське суспільство в результаті реформування за ліберально-демократичними принципами, визначення основного економічного закону, за яким формується спосіб існування української нації.

На нашу думку, заможне життя основної маси населення України у майбутньому немислиме без розвитку і зростання середнього класу на основі розвинутого середнього і малого бізнесу, особливо в сільськогосподарській сфері, без обмеження монополістичного капіталізму і олігархії. При цьому не зайвим буде укріплення державної форми власності і раціонального регулювання структури інших форм власності на засоби виробництва.

За таких умов економічна формація не може бути іншою, ніж ліберально-демократично і соціально-економічно визначеною для суспільства, життєдіяльність якого має бути відповідною до дії основного економічного закону.

Але для того, щоб практична діяльність українського суспільства відповідала вимогам такого закону, потрібно сформувати механізм управління економікою країни, за яким би психофізіологічні і соціальні потреби суспільства були визначальними при регулюванні рівня виробництва і доходів бізнесу, а не навпаки, як це спостерігається не тільки в Україні, а й в усьому світі. Та відомий механізм капіталістично-олігархічного рівня, який, за теорією Кейнса, склався в США в період глобальної економічної кризи 30-х років XX століття, з елементами державно-адміністративного управління ринковою економікою, застарів і потребує зміни і реформування, бо в нього закладено принцип пріоритетного розвитку виробництва і бізнесу, під який підстроюються елементарні потреби людей, а не навпаки.

У такому випадку стратегію розвитку слід розглядати як засіб досягнення основоположної мети українського суспільства на окремих довгостроковий період, до якої відноситься прагнення забезпечити якість життя працівників і населення шляхом задоволення зростаючих його психофізіологічних і

соціальних потреб, до рівня яких повинно бути підпорядковано пропорції і зростання виробництва та доходів бізнесу. Такий напрям можна вважати стратегічним на шляху соціально-економічного перетворення України переважно на власних економічних засадах, власного внутрішнього ринкового середовища. Цей напрям стратегічного розвитку України і інших країн світу є історично неминучим, якщо людство своїми безрозсудливими діями, війнами, екологічним забрудненням довкілля і нераціональним використанням природних ресурсів тощо не призведе до загибелі всього живого.

Саме про історичну неминучість зазначеної стратегії побудови ліберально-демократичного суспільства з державно-адміністративним управлінням свідчить математично визначена закономірність розвитку економічних формацій.

Тому **метою статті** є визначення стратегічного напрямку розвитку української державності на ліберально-демократичних і соціально започаткованих засадах з урахуванням історико-математичних методів дослідження змін економічних формацій у світі.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що будь-яка держава являє собою складну соціально-економічну систему, управління якою залежить від того, наскільки оптимальна її структура, як вона організована і яка мета стоїть перед нею. Основною вимогою до системи є те, що вона повинна самоорганізовуватися, а це забезпечує цілеспрямований інформаційно-управлінський процес, бо і керований об'єкт, і керуючий суб'єкт поєднані замкнутими прямо і зворотно інформаційними зв'язками. На рис. 1 схематично показана керована система (КС), ланка управління (ЛУ), зворотний зв'язок (ЗЗ) з двома контурами управління, систем контролю (1) і виконавчого пристрою (2). Особливу роль грає другий контур ЗЗ з органом пам'яті (3), який здійснює відбір інформації з 1-го контуру. Ця інформація накопичується, формуючи досвід і знання, синтезується в певні структури, підвищує рівень організації, активності та живучості системи, при впливі з боку зовнішнього середовища (ринок, при-

рода, реакція населення та ін.). На об'єкт управління останній виходить зі стану динамічної рівноваги, а що утворюється відхилення (інформація) у вимірювачі інформації 1 обробляється і надходить до ЛУ, який і виробляє відповідну команду виконавчому органу 2. Цей замкнутий контур здійснює саморегулювання КС. Формування механізму управління завершується в контурі 2 (що включає орган пам'яті 3 – це контур відбору та накопичення інформації, контур адаптації та самонавчання – контур саморозвитку). Даний контур дозволяє з потоку інформації, що циркулює в контурі саморегуляції, здійснювати відбір інформації з урахуванням наступності та цінності нових «порцій» інформації для цільової функції системи, для її цілісності.

З рис. 1 також виходить, що основним, разом із КС, являється наявність у системі управління ринку. Згідно з принципом необхідної різноманітності Ешбі у складних системах, що самоорганізуються, складність регулятора КС має бути не нижче за складність самої регульованої системи. У технічних системах це вирішується шляхом ускладнення елементної бази, а в економічних – процес управління здійснюється ринком і зниженням складності структури системи. Нині найбільш поширеними є два види структур: вертикальна структура з багатоланковою ієрархією і горизонтальна структура, усталеній шляхом самоорганізації. Основним недоліком першої являється відсутність або розрив зворотних зв'язків на усіх рівнях, що перешкоджають проходженню достовірної інформації по шляху або вгору, або вниз. Приклад горизонтальної структури наведений на рис. 2, з якого видно, що всі об'єкти управління пов'язані ринком і загальнодоступним банком даних. Наявна невелика кількість «міністерств» пов'язана з виробниками через ринок. Основні переваги горизонтальної структури перед вертикальною:

- найбільший відсоток населення бере участь у створенні матеріальних благ;
- для ухвалення оперативних і адекватних рішень на керівні пости висуваються компетентні фахівці;

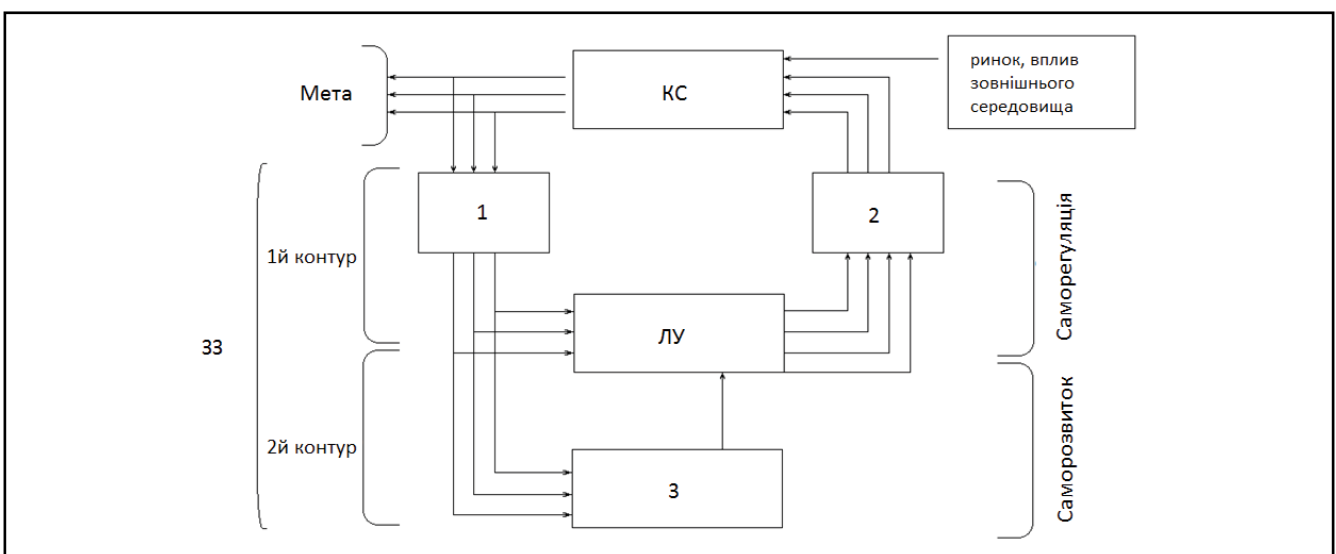


Рисунок 1. Узагальнена модель механізму управління для системи, що самоорганізується

- відсутність корупції і «телефонного права»;
- цивілізована конкуренція, доступність до будь-якої інформації у банках даних;
- діяльність інших фірм і держави є зовнішньою «дією середовища» через ринок.

Разом з оптимальною структурою об'єкта управління важливу роль, якщо не основну, відіграє структура держави. Так, за твердженням Р. Абдеєва [9]: «...держави в новій цивілізації не «відімре», а як складна система, що самоорганізується, ще більше удосконалив свою структуру, за принципом п'яти кілець. Цей принцип свідчить: «Держава може мати процвітаючу економіку і прогрес в соціально-культурному плані лише при взаємодії п'яти незалежних влад: законодавчої, виконавчої, влади інформації і влади інтелекту, причому останні дві повинні пронизувати усі інші». На рис. 3 показана структура держави, організованої за вказаним вище принципом, де влада інформації означає свободу ЗМІ, гласність, велику кількість загальнодоступних банків даних, а влада інтелекту реалізується жорстким відбором у керівні ланки всіх рівнів найбільш підготовлених компетентних фахівців для законодавчої, виконавчої, судової і інформаційної влади. Але управляти можна лише тим об'єктом, який рухається, і краще, якщо він рухається до певної мети.

Можливі стратегічні цілі для України. Економічні, соціальні і політичні структури, що склалися у світі за останні десятиліття, переживають глибоку кризу. Йде пошук нових рішень і способів оновлення громадського життя. Проте переважно пропонувані рецепти торкаються лише миттєвих проблем. Історія ж свідчить, що суспільство, позбавлене ясних перспектив і загально визнаних цілей, які не мають духовної єдності, повинно або розпастися, або знайти в собі сили виробити нові цінності, нові установки, нові цілі і розумні методи їх досягнення.

Щоб визначитися з майбутнім України, розглянемо її минуле. На рис. 4 умовно представлена зміна початкової (соціалістичної) системи, з якої виходить: у 1917 році в Росії був здійснений перехід до першої фази 1А – соціалізму, коли політична і економічна влада перейшла до народу.

У результаті був створений соціальний фундамент економіки і суспільства. На цьому етапі (з урахуванням введення ринку – НЕПу і приватної власності) країна у ХХ столітті перетворилася на потужну індустріальну державу. Проте на етапі 2А в результаті перевороту в 1923 році насильно була встановлена одноособиста диктатура. Наднародна колективна влада була замінена наднародною єдиновладністю, що виразилося в наступному:

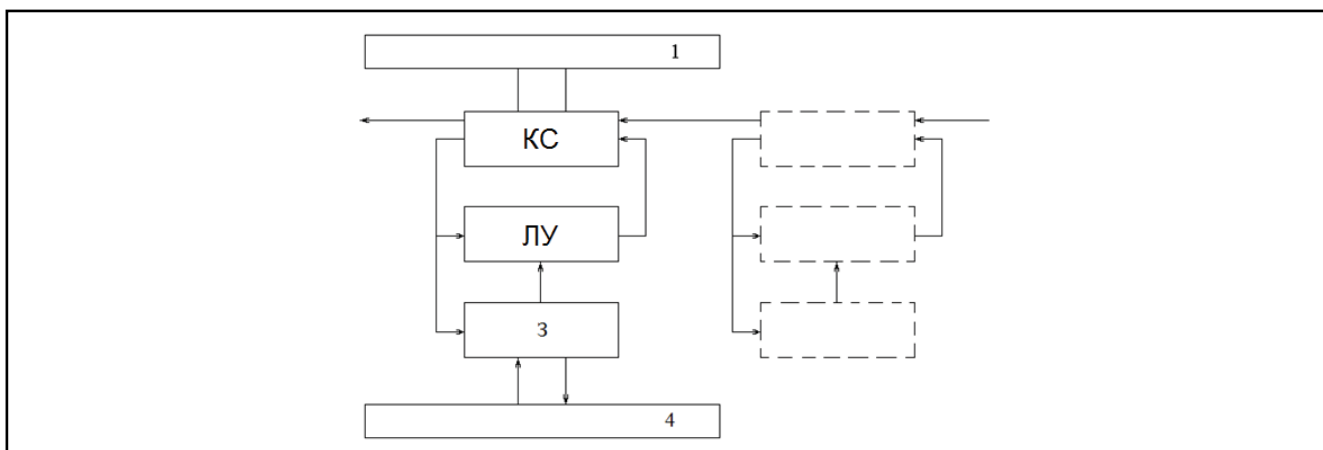


Рисунок 2. Горизонтальні взаємозв'язки відкритих систем, що встановлюються шляхом самоорганізації (1 – ринок, 4 – банки даних)

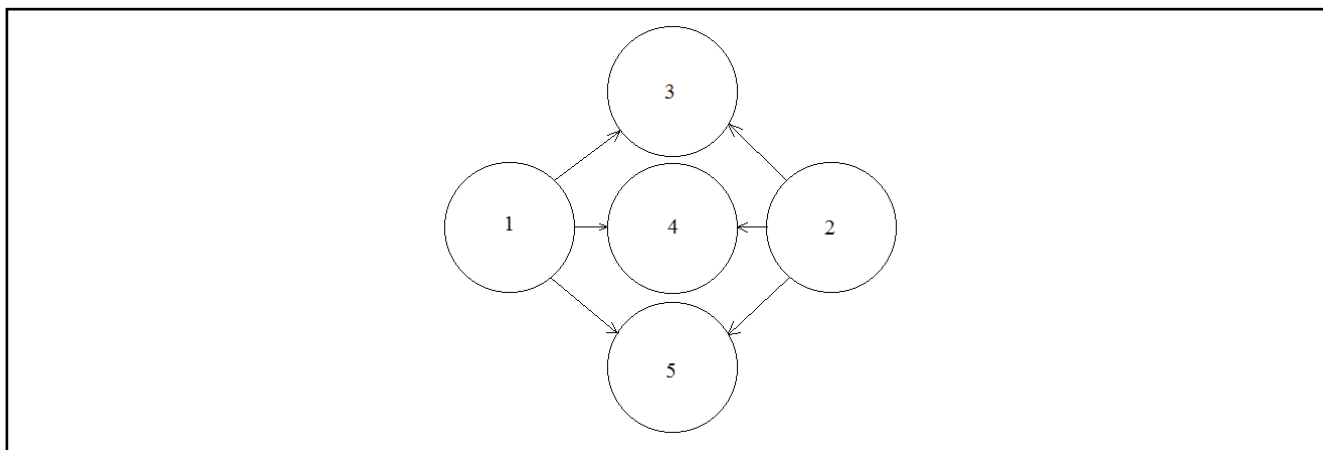


Рисунок 3. Принцип п'яти кілець правової демократичної держави (1 – влада інтелекту, 2 – влада інформації, 3 – законодавча, 4 – виконавча, 5 – судова)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- ліквідована виборча система (народ був позбавлений права вибирати показні органи і здійснювати контроль за їхньою діяльністю);
- влада від рад перейшла до партійних органів;
- був знищений ідеологічний носій ідей соціалізму і практичний організатор її будівництва;
- був ліквідований ринок і різні форми власності, окрім державної.

У 1991 році в результаті розпаду СРСР (а це була запланована акція розділу єдиного народу) утворилася самостійна держава – Україна, можливими цілями подальшого розвитку якої могло б бути повернення країни до 1923 року, що дозволило б зберегти: промисловість і робочі місця; колишню чисельність населення; соціальну структуру суспільства та ін.

Але перед реформаторами, що стояли на чолі держави, і їхніми «консультантами із заходу» загалом і не стояло завдання, яким шляхом йти, до якої мети рухатися. Була одна мета – повернути країну у бік Заходу, мотивуючи це тим, що там рівень життя набагато вище.

Аналіз розвитку капіталістичних країн показує (В, рис. 4), що на початковому етапі становлення капіталізму (I) вся енергія підприємців була спрямована на створення нових технологій виробництва, за допомогою яких можна було збільшити випуск і обсяги продукції. На етапі (II – 1900–1930 роки) основні цілі і завдання підприємців істотно змінилися і полягали в розробці і удосконаленні механізму масового виробництва і зниження собівартості продукції. На третьому етапі, починаючи з 30-х років, фірми спрямували свої головні завдання управління від виробництва у бік реклами, вибору споживачів і організації збуту, тобто до керівництва процесами просування продукції на ринок. З середини 50-х років (етап IV) ринкова орієнтація ще більше посилилася, а цей етап у зарубіжній економічній літературі дістав назву як неоліберальний.

Тому зримі економічні успіхи 90-х років розвинених капіталістичних країн, де панувала неоліберальна ідеологія, послужили причиною переходу України до цієї ідеології 1. Найголовніше – її прийняли без критичного осмислення, без врахування обліку реалій життя і устрою населення України, його менталітету. Щоб перейти на цей шлях розвитку, необхідно було «повернутися» на багато років тому і пройти

шлях I–IV, шлях, пройдений капіталізмом. Тому протягом двадцяти років такого вибору Україна прийшла до панування олігархічного капіталізму 2.

Цей період характеризується «тим, що в українській економіці відбулися колосальні структурні перекося. Промисловий спад став повсюдним, а не структурним. Падіння ВВП становило 38% від рівня 1990 року, породивши такі проблеми, як хронічна інфляція, нерозвинутість внутрішнього ринку, втеча за кордон робочої сили і коштів, масштабна корупція, падіння рівня життя більшої частини населення, занепад моралі, колосальне соціальне розшарування, безперервне скорочення населення країни» [6]. Напроти 5 – це вступ України до Євросоюзу (ЄС).

Залишається розглянути ще один стратегічний шлях – будову нового демократичного суспільства на інформаційній основі продуктивних сил – 3. На думку багатьох учених, це єдиний шлях, який дозволяє країні розвиватися, не повторюючи чужі помилки і нікого не наздоганяючи. Шляхи 1, 2, 4 і 5 автоматично ставлять країну в позицію тієї, що наздоганяє.

Інформаційна цивілізація. В останню чверть ХХ ст. людство вступило в нову стадію свого розвитку – стадію побудови інформаційного забезпеченого суспільства (ІС). Деякі розвинені країни, насамперед країни Південно–Східної Азії, вже піднялися на його перший ступінь. Розуміння того, що це суспільство знаменує створення нової цивілізації і веде до сутнісних трансформацій у системі сучасних культур, що знаходяться в самій початковій фазі.

Згідно з формаційним підходом до аналізу економічної історії людства, що спотворювало розвиток суспільного виробництва на фоні еволюції суспільно–економічних формацій, уявлення про які якнайповніше і послідовно розвинув К. Маркс, виглядає таким чином: первісно–громадський лад – ПГ, рабство – Р, феодалізм – Ф, капіталізм – К, соціалізм – С (як перша фаза комунізму). Такий же процес розвитку (перехід від однієї формації до іншої) описується загальною теорією системного підходу, що об'єднує такі поняття, як: еволюційний розвиток, трансформація, самоорганізація, взаємодія політичної і економічної систем, стан загального економічного рівня та ін., які представлені в роботах А.А. Богданова [10]. Аналогічний результат, але на ос–



Рисунок 4. Етапи розвитку України в ХХ столітті і капіталістичних країн наприкінці ХІХ і ХХ століть (пояснення в тексті)

нові функціонально-вартісного і структурно-функціонального аналізу, отриманий Е.Т. Івановим [11].

Розглянемо зміну суспільно-економічних формацій з позиції теорії коливальних процесів. Розуміння найбільш загальних закономірностей розвитку природи і суспільства ґрунтується на тому, що будь-які процеси, що відбуваються в природі, – це взаємодія елементів, що коливаються, через поля і ці процеси нелінійні. Крім того, всі процеси розвитку (зміни) будь-якої системи – це завжди боротьба двох протилежних тенденцій: організації і дезорганізації. З позицій теорії інформації це тісний взаємозв'язок кількості інформації і ентропії. Поняття «ентропія» з 30-х років ХХ століття стало мірою вірогідності інформаційних систем і стало основою теорії інформації. З другого принципу термодинаміки виходить, що інформація може втрачатися різними способами і це веде до збільшення ентропії. Проте, щоб придбати інформацію і зменшити ентропію, слід витратити енергію.

Із введенням поняття «ентропія» стало можливим кількісно оцінювати такі поняття, як «хаос» і «порядок». У цьому випадку інформація і ентропія характеризують реальну дійсність з погляду саме впорядкованості і хаосу, причому якщо інформація – міра впорядкованості, то ентропія – міра безладу.

В одній зі своїх робіт Ф. Енгельс порівнює розвиток суспільного життя із спіраллю: «...повільно починає історія свій біг з невидимої точки, в'яло здійснюючи навколо неї свої обороти, але круги усі ростуть, все швидше і живіше стає політ» [12]. Проте сучасні дослідження показують, що процеси самоорганізації матерії носять характер, що сходиться, оскільки зростання рівня організації будь-якої системи має свою межу, свою область насичення (оптимум, визначається цільовою функцією і можливостями накопичення інфор-

мації в даній структурі). На рис. 5 схематично представлено відображення реального економічного процесу розвитку суспільства. Поки виробничі стосунки цієї формації більш менш відповідають рівню продуктивних сил, остання розвивається прискорено. А коли сталі виробничі стосунки починають гальмувати тривалий ріст продуктивних сил, тоді настає застійна або навіть низхідна стадія в розвитку цієї формації, що призводить до революційної ситуації, до нового стрибка в розвитку. Так, на рис. 5 показано, що розвиток первісно-громадського ладу (рівно як і рабовласницького, феодального і капіталістичного), починаючи з деякого моменту часу, в координатах $H, J - t$, представляє затухаюче колювання з періодом T_1 . Особливістю цього одиничного колювання є те, що амплітуда початку синусоїди більша, ніж у кінці. На рис. 5б, в площині, показано це колювання у вигляді спіральної лінії. Це обумовлено тим, що за час T_1 людством накопичений певний об'єм інформації, що веде до зниження ентропії H . Враховуючи цей факт, наступне колювання матиме період T_2 , причому T_2 менше T_1 . Таким чином у кінці кожного витка, в результаті біфуркації (назвемо високочастотної біфуркації) система здійснює мікрострибок і стоїть перед новим вибором. Аналогічний процес відбувається при зміні формації, при цьому в результаті біфуркації (низькочастотної біфуркації) система переходить до нової формації.

Необхідно відмітити, що у системи є декілька можливих переходів, але стався вибір, який названий (при $ПГ - Р$), – рабовласницьким. Огинаюча високочастотних колювань (t) – це низькочастотне затухаюче колювання (в даному випадку – фрагмент). Період формації має ту ж тенденцію: від формації до формації період зменшується. Крім того, величина насичення $D = H - J$ зі зміною формації від $ПГ \rightarrow К$ також зменшу-

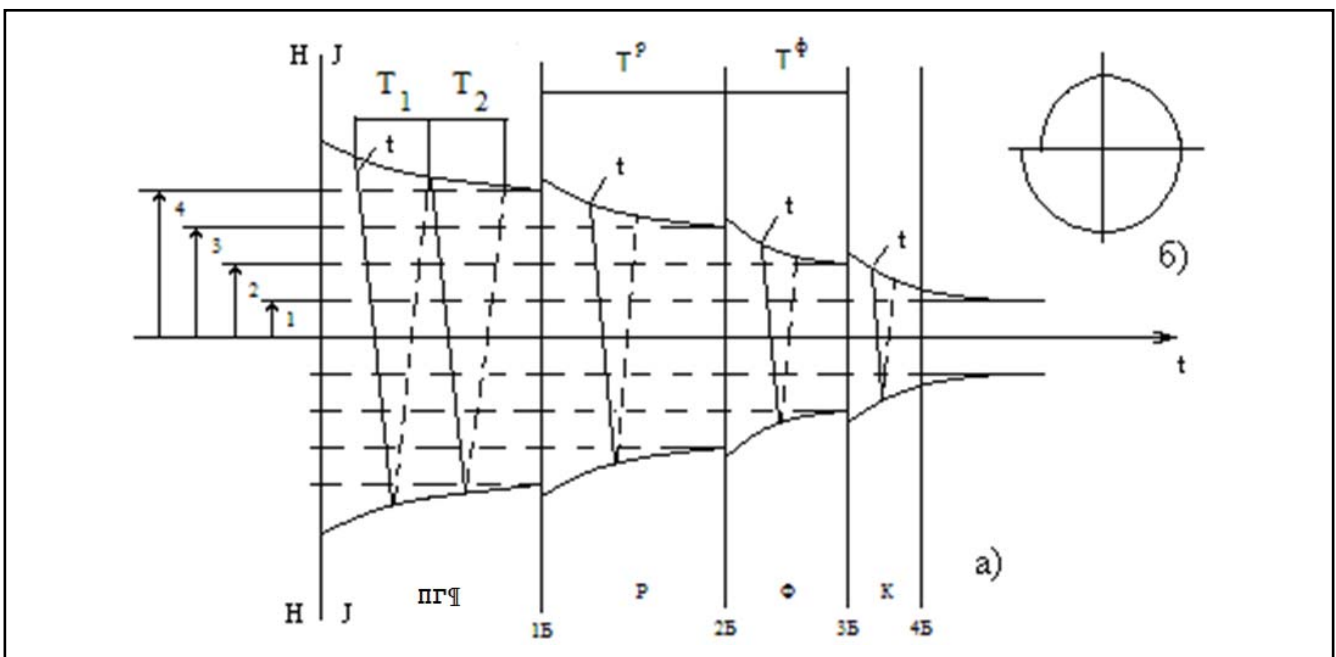


Рисунок 5. Схематичне відображення реального історичного процесу

Б – біфуркації, t – умовно, період колювального процесу, ПГ – первісно-громадська формація, Р – рабовласницький, Ф – феодальний, і R – капіталістичний лад.

1, 2, 3 і 4 – відношення H (ентропії) до J (інформації).

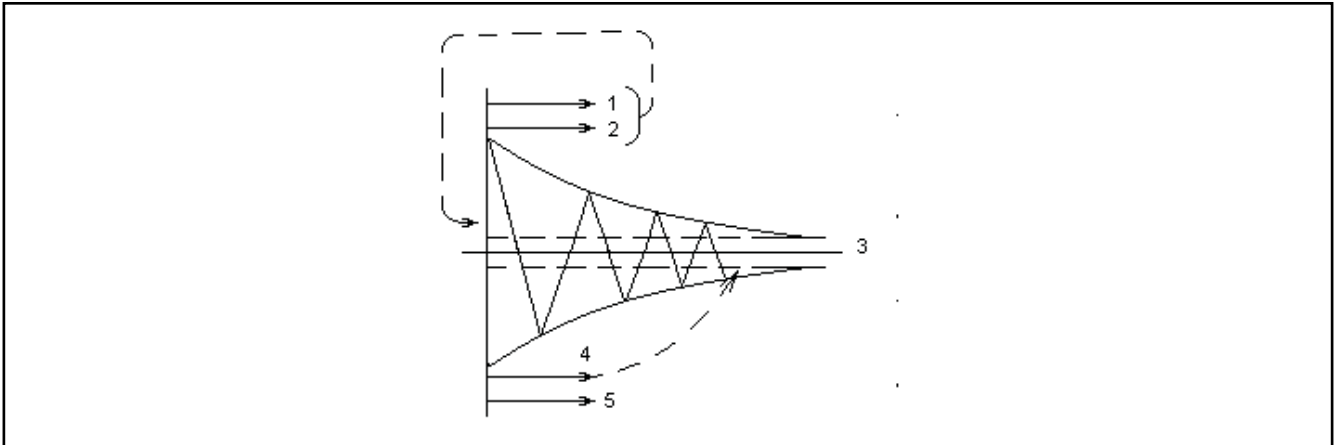


Рисунок 6. Можливі стратегічні напрями розвитку України

ється, унаслідок збільшення об'єму інформації. (Згідно з [9] динаміка зростання обсягу інформації нині подвоюється кожні 20 місяців, хоча у 1900-х роках становила 50 років).

Повернемося до рис. 4. Період з 1991 року по теперішній час згідно з теорією коливань можна назвати періодом бі-

фуркації. Україна стоїть перед вибором, яку обрати стратегію з вказаних п'яти. На рис. 6 умовно показаний сценарій можливих стратегій для України. Стратегія 1 – ліберально-демократичний розвиток, згідно з [1], перетворився на 2 – олігархічний капіталізм. Цей напрям, що відповідає форма-

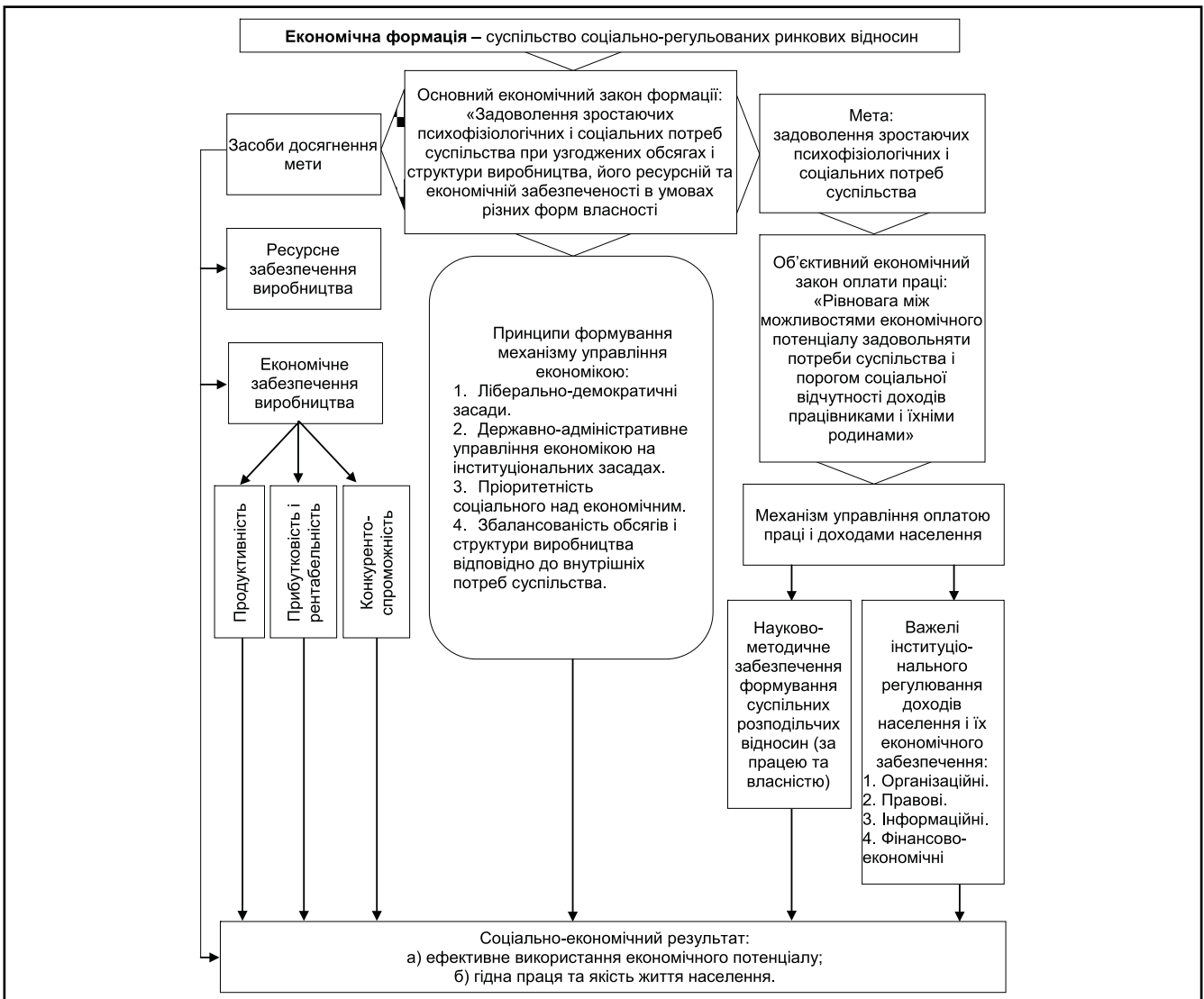


Рисунок 7. Модель структури механізму управління економікою на інформаційному етапі формування продуктивного суспільства і стратегічного розвитку України

ції – капіталізм, який згідно з рис. 5 веде до біфуркації 4Б, тобто шлях назад. Стратегія 5 із позицій теорії коливань не являється для розвитку України довгостроковою стратегією, оскільки у цієї стратегії немає ніяких параметрів розвитку, хіба що рух до 4Б. Напрямок 4 – це рух до соціалізму, до того соціалізму, який забезпечує гідне майбутнє, свободу, рівність. Такий напрям суспільно–політичної системи є частиною загальнішої формації – інформаційного суспільства – 3.

Основні передумови руху України до інформаційного забезпечення економіки. Оскільки суспільство суперечливе, а соціальні події важко передбачувані, то оцінка перспектив руху України по дорозі до інформаційного стану продуктивних сил суспільства повинна виступати не точним, жорстко прокресленим маршрутом, а представляти деякий сценарій можливого розвитку подій. Необхідно відмітити, що така стратегія на сьогодні є нереальною з багатьох причин. Існуюча система влади не готова: реалізувати перехід до правової держави – перетворити вертикальну структуру управління в горизонтальну – перетворити систему освіти – відмовитися від сировинної «економіки» та ін. Але час йде, свідомість людей змінюється, і прийде та година, коли перехід до інформаційного пристрою стане необхідністю.

Отже, взаємодію економічних категорій і елементів механізму управління економікою держави на інформаційному етапі становлення продуктивних сил суспільства і розвитку України можна розкрити за допомогою моделі його структури, представленої на рис. 7.

З аналізу рис. 7 стає зрозумілим, що настав час сформулювати в Україні з боку власних структур такий механізм управління економікою держави, який би відповідав зазначеним принципам і вимогам об'єктивних економічних законів.

Висновки

Таким чином, інформаційний етап розвитку продуктивних сил суспільства призводить до історичної неминучості зміни економічної формації монополістично–олігархічного капіталізму, який панує в сучасному світі, в тому числі і в Україні, і виникнення економічної формації суспільства соціально регульованих ринкових відносин, які керуються державно–адміністративними методами і формуються за ліберально–демократичними принципами та ґрунтуються на різних формах власності на засоби виробництва та забезпечуються законодавчо інституціональними установами відповідно до вимог основного економічного закону нової економічної формації.

Цей закон повинен виражати мету існування людства відповідно діючій економічній формації і засоби до її здійснення, тому його сутність можливо було б приблизно розкрити як задоволення зростаючих психофізіологічних і соціальних потреб суспільства при узгоджених обсягах і структури виробництва, ресурсній та економічній забезпеченості в умовах різних форм власності.

При цьому рівень оплати праці і доходів бізнесу на особисте споживання формується в залежності від вимог об'єк-

тивного економічного закону оплати праці, сутність якого нами раніше була визначена, як рівновага між економічним потенціалом (ефектом) господарюючого суб'єкту і порогом соціальної відчутності рівня оплати праці з боку працівників і їхніх родин (принцип вагів), центром якого або точкою опори є вартість людського капіталу [14]. Державне регулювання зарплати доцільно було б розповсюдити на її діапазон, а регулювання середньої заробітної плати зберегти як функцію господарюючих суб'єктів. Доходи бізнесу на особисте споживання можливо регулювати диференційованим їх оподаткуванням, що дозволяє знизити полярність доходів населення до розумної і справедливої межі і за рахунок чого цілеспрямовано накопичувати засоби на підвищення мінімальної заробітної плати.

Методологічні підходи до формування механізму управління оплатою праці в Україні, визначення резервів її підвищення і формування соціальних розподільчих відносин розкриті і опубліковані нами в роботах [14–16].

Крім того, першочерговими етапами модернізації української економіки, на наш погляд, мають бути:

- 1 – реорганізація освіти. У зв'язку із зростаючим обсягом інформації, ускладненням технологічних процесів в усіх сферах виробництва підводить нас до однієї з центральних проблем інтелектуальної історії людства – до формування технологічного розуму [13]. Для цього треба модернізувати концепцію і розробку нових освітніх технологій, а не економічні механізми доступу до освіти, яка і до сьогодні трактується як звичайний товар. Ефективність освітнього процесу повинна бути тим вище, чим більша відповідність специфіки навчання природним задаткам тих, хто навчається;
- 2 – реорганізація структури управління державою за принципом «п'яти кілець»;

- 3 – переважне виробництво засобів споживання перед виробництвом засобів виробництва;

- 4 – перехід на горизонтальний взаємозв'язок відкритих систем виробництва;

- 5 – поступове рівномірне розселення населення України на її території. Це напрям, який дозволить насамперед оздоровити населення, особливо підвищувати здоров'я дітей і молоді. Для цього знадобляться значні кошти на розвиток малої механізації, індивідуальних джерел енергії, будівництва доріг та ін., але це з лишком окупиться в майбутньому, якщо нинішнє покоління потурбується про це зараз.

Список використаних джерел

1. Гець В. Ліберально–демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Гець // Економіка України. – 2010. – №3. – С. 4–20.
2. Гець В. Вихід з кризи / В. Гець, А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – №6. – С. 4–19.
3. Попович М. Чи має українська модель суспільства бути ліберальною? / М. Попович // Економіка України. – 2010. – №8. – С. 4–10.
4. Колодко Г. Від ідеології неолібералізму до нового прагматизму / Г. Колодко // Економіка України. – №9. – С. 4–11.

5. Симоненко В. Реформа публічної адміністрації в Україні: фальстарт тривалістю в 15 років / В. Симоненко // Економіка України. – 2010. – №11. – С. 4–13.
6. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – №7. – С. 11–21.
7. Яременко О. Лібералізм, економічна свобода і держава / О. Яременко // Економіка України. – 2010. – №12. – С. 4–15.
8. Горкіна Л. Кооперація у контексті ліберально – демократичної концепції модернізації суспільства / Л. Горкіна // Економіка України. – 2013. – №5. – С. 4–14.
9. Абдеев Р.Ф. Філософія інформаційної цивілізації / Р.Ф. Абдеев. – М.: Владос. – 1994. – 214 с.
10. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. В 2-х кн. / А.А. Богданов. – М.: Экономика. – 1989. – 305 с.
11. Иванов Е.Т. Основы теоретической эпироники / Е.Т. Иванов // НАН України. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк. – 2006. – 376 с.
12. Маркс К. Из ранних произведений. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат. – 1956. – 353 с.
13. Ракитов А.И. Принципы научного мышления / А.И. Ракитов. – М.: Изд-во политич. лит-ры. – 1975. – 145 с.
14. Ковальов В.М. Економічний закон оплати праці і його використання в господарській практиці України / В.М. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. Вип. 9 (36). – К.: Науково-дослідний економічний інститут, 2012. – С. 174–181.
15. Ковальов В.М. Передумови формування механізму управління оплатою праці в Україні / В.М. Ковальов, О.А. Атаєва // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. Вип. 5 (144). – К.: Науково-дослідний економічний інститут, 2013. – С. 209–217.
16. Ковальов В.М. Структура трудового потенціалу як засіб соціального розподілу доданої вартості / В.М. Ковальов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 2, Т. 1. – С. 242–244.

В.В. ЯКУБОВСЬКИЙ,

д.т.н., професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка

Ринкові механізми Кіотського протоколу

Проаналізовані запроваджені Кіотським протоколом Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату ринкові механізми міжнародної природоохоронної діяльності. Продемонстрований сучасний стан застосування Механізму спільного впровадження (МСВ) та Схеми «зелених» інвестицій (СЗІ). Наданий аналіз ефективності проведення проектів Спільного впровадження по результатах виконаних робіт з їх міжнародної детермінації та верифікації.

Ключові слова: зміна клімату, ринкові механізми Кіотського протоколу, одиниці скорочення викидів, парникові гази, детермінація, верифікація.

Проанализированы предусмотренные Киотским протоколом Рамочной конвенции ООН по изменению климата рыночные механизмы международной природоохранной деятельности. Демонстрировано современное состояние внедрения Механизма совместного осуществления (МСО) и Схемы «зеленых» инвестиций (СЗИ). Представлен анализ эффективности проведения проектов Совместного осуществления по результатам выполненных работ по их международной детерминации и верификации.

Ключевые слова: изменение климата, рыночные механизмы Киотского протокола, единицы сокращения выбросов, парниковые газы, детерминация, верификация.

Analyzed are market mechanisms of international activity provided by Kyoto Protocol of UN Frame Convention on Climate Change. Current status of Joint Implementation Mechanism (JIM) and Green Investments Scheme (GIS) is discussed. Efficiency of Joint Implementation projects is analyzed being based on results of their international determination and verification.

Keywords: climate change, market mechanisms of Kyoto protocol, emission reduction units, greenhouse gases, determination, verification.

Постановка проблеми. Глобальні процеси зміни клімату є однією з найсерйозніших загроз сучасності. Отримані науково обґрунтовані докази того, що в останні десятиліття відбувається різке збільшення температури приповерхневих шарів земної атмосфери, яке призводить до необхідності пошуку шляхів і механізмів зниження антропогенного впливу на довкілля [1]. Виходячи з глобального характеру кліматичної деградації вжиття заходів протидії цим процесам має носити загальносвітовий характер, який конкретизується і деталізується в окремих регіонах і країнах.

Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату (РКЗК ООН), прийнята на Саміті планети Земля в 1992 році в Ріо-де-Жанейро, зафіксувала зобов'язання, прийняті окремими країнами щодо скорочення викидів парникових газів [2]. Усі сторони, що підписали конвенцію, взяли на себе зобов'язання з боротьби зі зміною клімату. Вони включають зобов'язання проводити інвентаризацію своїх викидів парникових газів, надавати щорічні доповіді, або так звані національні повідомлення про свою діяльність щодо здійснення положень конвенції, а також розробляти й впроваджувати національні програми зниження антропогенного впливу на зміну клімату.

Залишаючись основоположним документом, Рамкова конвенція, проте, не містить конкретних кількісних зобов'язань сторін угоди щодо скорочення викидів парникових газів. Ці зобов'язання сторін, що носять юридично обов'язковий характер, склали основу Кіотського протоколу, підпи-

саного в 1997 році як доповнення до основного тексту Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату [3].

Наступним етапом стала розробка докладних правил виконання положень самої конвенції та її Кіотського протоколу. Після проведення чергового значного циклу переговорів ці правила лягли в основу Марракешської угоди, зміст якої в подальшому було уточнено й розширено на щорічних конференціях сторін конвенції [4].

Метою статті є проведення аналізу передбачених Кіотським протоколом ринкових механізмів зниження викидів парникових газів, включаючи оцінку ефективності їхнього застосування на основі результатів проведених робіт із міжнародної детермінації та верифікації ряду реалізованих проектів.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до поставленої мети визначено такі основні завдання: 1) провести аналіз «гнучких» механізмів Кіотського протоколу; 2) розглянути особливості їхнього застосування у пострадянських країнах; 3) виконати оцінку ефективності реалізації проектів спільного впровадження на основі результатів проведених робіт з їх міжнародної детермінації і верифікації.

Важливою відмінністю Кіотського протоколу від інших багатосторонніх угод природоохоронного спрямування є можливість зміни рівнів допустимих викидів, встановлених для країн угоди, шляхом застосування передбачених протоколом так званих гнучких механізмів зниження викидів. Використання цих механізмів, спрямованих на реалізацію конкретних природоохоронних проектів, дозволяє зацікавленим країнам створювати або купувати додаткові квоти на викиди парникових газів, додаючи їх до встановленої Кіотським протоколом граничної кількості для цих країн.

Оскільки передбачені Кіотським протоколом «гнучкі механізми» пов'язані із впровадженням інвестиційних проектів, спрямованих на зниження викидів, або з прямим придбанням додаткових квот, ці механізми відносяться до категорії економічних, або ринкових. Таким чином, Рамкова конвенція ООН разом із Кіотським протоколом уперше в міжнародній практиці ввели ринкові механізми боротьби зі зміною клімату, орієнтовані на підвищення ефективності і зацікавленості країн у впровадженні природоохоронної діяльності.

Через гнучкі механізми Кіотського протоколу сторонам конвенції відкривається можливість досягти встановлених показників зниження викидів шляхом впровадження проектів в інших країнах із меншими витратами, ніж у самих цих країнах. Щоб уникнути ухилення за цей рахунок від прийняття заходів усередині країн, у Марракешську угоду було включено спеціальне положення про те, що використання механізмів Кіотського протоколу має носити додатковий характер до здійснюваної в цій країні національної програми заходів зі скорочення викидів парникових газів.

Кіотським протоколом передбачені такі три економічні механізми:

- *Механізм спільного впровадження* – МСВ (Joint Implementation Mechanism – JIM). Даний механізм визначений

статтею 6 Кіотського протоколу, відповідно до якої як місце реалізації проектів у ньому можуть брати участь тільки країни Додатку В протоколу, який включає розвинені країни і країни з перехідною економікою, в тому числі Росія та Україна. Як продавцем, так і покупцем одиниць скорочень викидів, які досягаються в результаті впровадження проектів, може виступати будь-яка інша країна – учасник конвенції.

- *Механізм чистого розвитку* – МЧР (Clean Development Mechanism – CDM). Ключові елементи даного механізму визначені статтею 12 Кіотського протоколу. Як продавці досягнутих одиниць скорочень, або так званою приймаючою стороною проектів, можуть виступати країни, віднесені до категорії тих, що розвиваються, а як покупці – країни Додатку В Кіотського протоколу. Таким чином, як країни, що приймають проекти за даною схемою, тобто країни, де можуть впроваджуватися проекти за даною схемою, можуть виступати всі пострадянські країни, окрім Росії, України і Білорусії.

- *Механізм прямої торгівлі квотами* – МТК (Emission Trading Mechanism – ETM) визначений статтею 17 Кіотського протоколу. Дана схема застосовна лише до країн, що входять у Додаток В протоколу. Їхнім партнером може виступати будь-яка інша країна – учасник конвенції.

Незалежно від використовуваного Кіотського механізму отримані від інших країн умовні одиниці скорочень викидів парникових газів додаються до їх встановленої кількості для країн – учасниць Рамкової конвенції ООН. Своєю чергою, одиниці, передані іншій стороні угоди, відраховуються від встановленої їхньої кількості для країни, яка їх передає.

Як умовна одиниця скорочень викидів парникових газів обрана 1 тонна двоокису вуглецю. Інші парникові гази через прийняті коефіцієнти впливу приводяться до еквівалентної «умовної» кількості CO₂ [1].

Оскільки *Механізм чистого розвитку* (МЧР) застосовується для значно більшого числа країн, він є найбільш масово застосовуваним механізмом Кіотського протоколу. За своєю суттю він являє собою схему, в рамках якої сторони конвенції можуть здійснювати інвестиції в проекти, що забезпечують скорочення викидів парникових газів, отримуючи в результаті вуглецеві одиниці за досягнуте скорочення викидів або поглинання парникових газів. Результатом таких проектів є внесок у стійкий розвиток приймаючої проект країни, а також додаткові дозволи на викиди, рівні досягнутому скороченню викидів. Ці досягнуті скорочення викидів можуть бути використані країнами для включення в рахунок своїх національних зобов'язань.

Тим самим проекти, здійснювані в рамках даного механізму, забезпечують приплив інвестицій в країни, особливо з боку приватного капіталу, а також активізацію передачі цим країнам екологічно щадних технологій. Зрештою реалізація таких проектів робить внесок у стійкий розвиток країн, що розвиваються.

Основним результатом проектів МЧР має бути реальний, вимірний і довгостроковий внесок у пом'якшення зміни клі-

мату шляхом скорочення викидів або збільшення поглинання парникових газів. До того ж цей внесок має бути додатковим до основних заходів, що здійснюються в країні в рамках відповідних національних програм.

Для підтвердження виконання цього принципу, який отримав назву «принцип додатковості», встановлені детальні вимоги до самих проектів МЧР, а також до процедур їхньої оцінки. Розрахунки обсягів скорочень, які досягаються, або поглинання повинні проводитися за спеціально розробленими і затвердженими методиками. Як і весь проект у цілому, ці розрахунки повинні підтверджуватися (верифікуватися) незалежними уповноваженими органами, що пройшли процедуру акредитації Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату.

У всьому проектному циклі механізму чистого розвитку можна виділити такі основні етапи:

- Обґрунтування проекту та його опис за встановленою формою, так звана PDD (Project Design Documentation).
- Схвалення проекту уповноваженим органом у країні впровадження проекту.
- Валідація проекту – попередня експертиза проекту на відповідність вимогам, що пред'являються до проектів МЧР, і яка виконується, як і верифікація, незалежними акредитованими органами.
- Експертиза та реєстрація проекту виконавчими органами МЧР.
- Моніторинг за ходом реалізації проекту.
- Верифікація проекту – перевірка проекту після закінчення першого та/або наступних періодів його впровадження.
- Сертифікація та випуск в обіг досягнутих у період реалізації проекту одиниць скорочень викидів парникових газів.

Перші проекти з Механізму чистого розвитку були зареєстровані у виконавчих органах Рамкової конвенції ООН у 2004 році. За десятирічний період їхнє число до початку 2013 року, тобто приблизно за десять років, перевищила 10 тис. із сумарним обсягом скорочень викидів парникових газів, який досягається, до цього періоду в розмірі 2341 млн. т CO₂ [3].

Основна маса проектів зосереджена в країнах Південно-Східної Азії, перш за все в Китаї, Індії та Південній Кореї. Серед загального числа проектів їхня частка досягає 80%. За цим регіоном йдуть Латинська Америка (13–14%) і африканський континент (3–3,5%). При цьому основна частка (68%) припадає на проекти з поновлюваних джерел енергії. За

ними з часткою 16% слідує проекти в цементній та вугільній промисловості, орієнтовані на зниження викидів метану – CH₄.

Механізм спільного впровадження також представляє собою економічно орієнтований механізм зниження викидів парникових газів, пов'язаних з реалізацією конкретних проектів. Він дозволяє розвиненим країнам і країнам із перехідною економікою, які входять до Додатку 1 Конвенції, впроваджувати проекти скорочення викидів або збільшення поглинання парникових газів. В організаційному плані проекти спільного впровадження можуть проводитися виключно між країнами Додатку 1. З їхнього числа найбільший потенціал у реалізації проектів по даному механізму існує в країнах із перехідною економікою, де вони можуть бути проведені до того ж з меншими фінансовими витратами.

Як і у випадку проектів, впроваджуваних у рамках Механізму чистого розвитку, одиниці скорочень викидів, що досягаються в результаті реалізації проектів спільного впровадження, можуть використовуватися стороною, яка здійснює інвестиції, за рахунок своїх зобов'язань за Кіотським протоколом. Для виключення подвійного рахунку ця кількість одиниць скорочень, які досягаються, зменшується зі встановленого їхнього рівня для приймаючої сторони.

Проекти, реалізовані за схемою спільного впровадження, можуть виконуватися по одному з двох варіантів, або «треків» (рис. 1).

У випадку першого варіанту, або «треку 1», процедура аналізу, оцінки та схвалення проекту здійснюється уповноваженими структурами приймаючої сторони. Повноваження Комітету по нагляду за проектами спільного впровадження Рамкової конвенції при цьому обмежуються переважно реєстрацією проектів. З цієї причини даний варіант реалізації проектів спільного впровадження ще називають «національним».

На відміну від цього при другому варіанті реалізації проектів спільного впровадження проектний цикл аналогічний описаній вище його послідовності для МЧР-проектів. Зокрема, аналогічно процедурі верифікації проектів необхідно провести подібну їй процедуру детермінації проектів спільного впровадження, як і подальшу їх верифікацію в незалежній акредитованій структурами Рамкової конвенції ООН організації. За такої схеми реєстрація та супровід проектів СВ, як і випуск одиниць скорочень, які досягаються, здійснюється Комітетом з нагляду Рамкової конвенції ООН зі



Рисунок 1. Економічні механізми Кіотського протоколу

зміни клімату. З цієї причини даний трек реалізації проектів спільного впровадження отримав назву «міжнародний», а весь проектний цикл у цілому близький проектному циклу Механізму чистого розвитку.

Як бачимо, адміністративні вимоги при реалізації СВ-проектів по треку 1 нижчі, ніж у випадку треку 2, звідси менші і терміни всього проектного циклу при застосуванні національного варіанту. В той же час до міжнародної схеми більше довіри, що може відбитися на вартості одиниць скорочень, які досягаються, при використанні того чи іншого варіанту реалізації проекту.

Для впровадження проектів СВ по треку 1 кожна з країн Додатку 1 повинна розробити і затвердити власну процедуру, яка регламентує весь проектний цикл. У Росії, наприклад, прийнято, що реалізація проектів за національним треком не відрізняється від міжнародного. В Україні процедура треку 1 дещо відрізняється від треку 2. При цьому стадія попереднього розгляду проектних документів розширена. Уповноважені органи Румунії прийняли рішення про застосування в Механізмі спільного впровадження лише національного треку, що не суперечить вимогам базових документів Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату та Киотського протоколу до неї.

Менша кількість країн порівняно МЧР, а також більш пізній період регламентації процедур проходження проектів призвели до відставання розвитку ринку проектів СВ і зумовили в цілому його менший масштаб.

Перші СВ-проекти були зареєстровані тільки в середині 2009 року, а їхнє загальне число наприкінці 2012 року не перевищило 600 при загальній кількості досягнутих одиниць скорочень викидів на рівні 657 млн. т CO₂ [5]. Приблизно 90% зареєстрованих СВ-проектів відносяться до національного треку.

Найбільшого успіху у впровадженні СВ-проектів досягли Україна та Росія. За кількістю проектів їхня спільна частка перевищує 80% (рис. 2). Далі за ними з помітним відставанням йдуть інші східноєвропейські країни з перехідною економікою.

При розгляді розподілу СВ-проектів за категоріями звертають на себе увагу суттєві відмінності від ситуації з МЧР-проектами. Як за кількістю проектів (40%), так і за об-

сягом одиниць скорочень викидів, що досягається (54%), лідируюче місце займають СВ-проекти, орієнтовані на метан (CH₄). За ними слідує енергоефективні проекти, частка яких становить 28,6 і 25,6% відповідно. І тільки третє місце за кількістю займають проекти з поновлюваних джерел енергії з часткою в 18,7%. Їхня роль, проте, в рівні зниження викидів, невисока, складаючи лише 3,7%.

Така відмінність у розподілі проектів за категоріями цілком зрозуміла, оскільки МЧР-проекти впроваджуються в країнах, що розвиваються. Вони більшою мірою орієнтовані на проекти інноваційного характеру, тоді як у країнах із перехідною економікою, і перш за все в Росії і Україні, досить висока частка проектів, пов'язаних із модернізацією вже існуючих виробництв, що забезпечує підвищення їх енергоефективності.

Механізм торгівлі квотами (рис. 1) дозволяє країнам Додатку 1 купувати одиниці скорочень викидів в інших країнах того ж додатку, де сформувався їхній надлишок, або в яких можна досягти скорочення викидів менш витратним шляхом. Це дозволяє країнам використовувати більш ефективні з економічного погляду шляхи скорочення викидів або поглинання парникових газів незалежно від того, в якій країні існують такі можливості, і, в кінцевому рахунку, зменшити загальні витрати на зниження викидів.

Таким чином, механізм торгівлі квотами відкриває прямий економічний шлях купівлі-продажу одиниць скорочень викидів від країн Додатку 1, в яких сформувався їх надлишок, до країн, які відчувають їхню нестачу. Волею історії країни з перехідною економікою, і перш за все Росія і Україна, відносно еволюції викидів парникових газів виявилися у вигідному становищі (табл. 1).

Різне зниження обсягів промислового виробництва після розпаду Радянського Союзу призвело до помітного зменшення викидів парникових газів в цих країнах. Якщо в країнах Євросоюзу обсяги викидів у середині 90-х років були лише ненабагато менше, ніж на початку цього десятиліття, то в Росії їхнє зменшення становило близько 28%, а в Україні досягло 47% (табл. 1).

Зниження викидів відбувалося аж до початку 2000-х років, і лише з поступовим економічним відновленням у на-

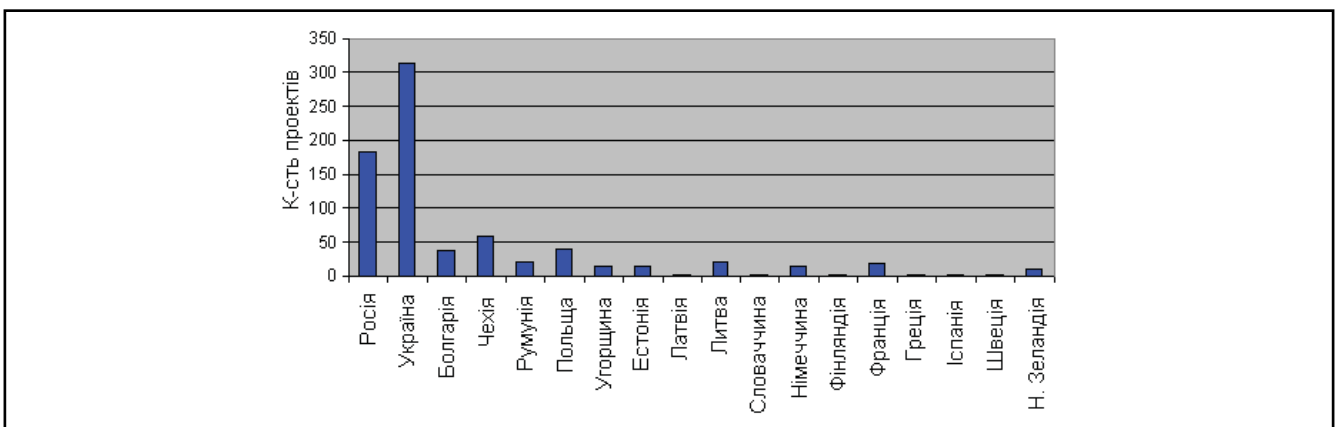


Рисунок 2. Розподіл СВ-проектів за приймаючими країнами станом на 01.01.2013

Джерело: UNEP RISO Centre.

Таблиця 1. Еволюція антропогенних викидів парникових газів для ряду країн у період 1990–2010 років

Країна	тис. т. CO ₂ еквіваленту						Зміни з 1990 по 2010 рік, %
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	
Європейський Союз	5 297 109	4 980 158	4 780 386	4 848 362	4 268 118	4 409 255	-16,8
Польща	552 445	475 534	366 503	352 328	339 797	357 985	-35,2
Російська Федерація	3429 827	2 464 297	1575 702	1 577 722	1 460 346	1 555 159	-54,7
Україна	859 840	456 816	344 911	378 938	347 008	345 226	-59,8
США	5293 369	5860 000	6 424 130	6 118 282	5 545 717	5 747 137	8,6

Джерело: <http://unfccc.int/>

ступні роки рівень викидів парникових газів у цих країнах став дещо підвищуватися. Проте навіть у 2010 році обсяг викидів в Україні становив трохи більше 40% його рівня двадцять років тому, в Росії – 45%, і навіть у Польщі близько 65%. Це в той час, коли в країнах Європейського Союзу викиди в 2010 році становили 84% від їхнього рівня в 1990 році, а в США – 108,6%.

Оскільки в рамках Кіотського протоколу як базовий був прийнятий саме 1990 рік, ситуація, що склалася, призвела до формування значного резерву квот на викиди парникових газів у нових пострадянських країнах. Своєю чергою, це відкрило можливість прямого використання механізму продажу квот Кіотського протоколу для країн, що володіють їхніми надлишками.

Україна вміло скористалася можливістю, яка відкрилася. У січні 2009 року за дорученням урядів України та Японії між Національним агентством екологічних інвестицій (НАЕІ) України та Організацією з розробки нових енергетичних промислових технологій (НЕДО) Японії було підписано угоду щодо продажу Україною 30 млн. одиниць встановленої кількості викидів (млн. т CO₂) з обсягу, наявного у неї національного резерву. Даний приклад є найбільш наочним і показовим із позицій реалізації схеми прямої торгівлі квотами як одного з існуючих ефективних механізмів Кіотського протоколу, орієнтованих на ринкові відносини в зниженні антропогенного впливу на клімат.

Відповідно до обов'язків продавця квот за Кіотським протоколом Україна зобов'язана спрямувати отримані від продажу одиниць встановленої кількості (ОВК) фінансові надходження на реалізацію проектів, що забезпечують скорочення викидів парникових газів або збільшення їх поглинання. В зв'язку з цим починаючи з 2009 року за рахунок отриманого від продажу квот фінансування в Україні почала формуватися загальнонаціональна програма впровадження таких проектів. До теперішнього часу в цю програму включено 545 проектів, що охоплюють усі 24 області України та Автономну Республіку Крим.

У своїй більшості проекти орієнтовані на проведення санації об'єктів соціальної сфери, що фінансуються за рахунок центрального та місцевого бюджетів. До них відносяться дошкільні та шкільні дитячі установи, лікарні, поліклініки та інші лікувальні заклади, підприємства пошти і зв'язку тощо.

Разом із переважною більшістю санаційних проектів, спрямованих на утеплення будинків підприємств соціальної

сфери, в програму включені і ряд інших масштабних проектів. До них, зокрема, відносяться модернізація рухомого складу київського метрополітену, реконструкція системи тепlopостачання двох мікрорайонів м. Горлівка, впровадження сучасних технологій енергоспоживання на території дитячого центру «Артек» і деякі інші.

Згаданий масштабний українсько-японський проект є показовим ще й у тому відношенні, що отримане на його основі фінансування було спрямоване саме в соціальну сферу, яка відчуває хронічну нестачу бюджетного фінансування.

Даний приклад прямої торгівлі квотами між країнами не є єдиним. Наприкінці 2008 року було оголошено про продаж Польщею квот на викиди парникових газів Ірландії через кредитний фонд (Multilateral Carbon Credit Fund), керований Європейським інвестиційним банком (EIB) і Європейським банком реконструкції та розвитку (EBRD). Отримане від продажу квот фінансування спрямовується на реалізацію в Польщі проектів скорочення викидів парникових газів.

У тому ж році Чехія підписала зі Світовим банком протокол про наміри щодо аналогічної угоди, заявивши також про можливий продаж квот Японії, Австрії, Бельгії, Португалії [6]. У наступному 2009 році Чехія продала 50 млн. т квот викидів CO₂ Японії.

Із завершенням в 2012 році першого періоду зобов'язань Кіотського протоколу і формуванням посткіотської концепції можливості використання механізму торгівлі квотами за рахунок резерву, який утворився, по відношенню до прийнятого для першого періоду базового 1990 року стали обмеженими. В зв'язку з цим основний орієнтир буде спрямований на реалізацію механізмів, пов'язаних із проектною діяльністю та отриманням скорочень викидів парникових газів на цій принциповій основі.

Виходячи з цього представляє інтерес аналіз досвіду підготовки та реалізації проектів, які виконуються в рамках механізмів Кіотського протоколу. Найбільш зручно такий аналіз провести на основі робіт із детермінації/ валідації та наступної верифікації проектів, оскільки при цьому здійснюється детальна оцінка обґрунтованості, достовірності, адекватності та в цілому рівня якості проектів на різних стадіях їхньої реалізації.

При проведенні детермінації/ валідації та верифікації МЧР і МСВ проектів Кіотського протоколу зауваження, які виявляються, оформляються у вигляді:

- Запитів на роз'яснення (ЗР).
- Запитів на коригувальні дії (ЗКД).

Таблиця 2. Кількість запитів різних видів за результатами детермінації/валідації та верифікації 55 МЧР і МСВ проектів Кіотського протоколу

Запити	Кількість ЗР	Кількість ЗКД	Кількість ЗПД
Детермінація			
Середнє на проект	13,50	33,30	1,10
Діапазон	1–28	0–40	1,0–11,8
Верифікація			
Середнє на проект	4,60	16,00	0,10
Діапазон	1–11	8–28	0–2

- Запитів на подальші дії (ЗПД).

Значеннєвий зміст кожного виду запитів цілком відображено в їхній назві. Якщо запити на роз'яснення вимагають просто додаткової інформації, запит на коригувальні дії викликають необхідність проведення певного доопрацювання проекту. Своєю чергою, запити на подальші дії передбачають проведення додаткових робіт або одержання підтверджуючої інформації на наступних стадіях проекту.

На основі проведених робіт з детермінації/валідації та верифікації 55 проектів в Україні, Росії, Молдові та Казахстані нижче наведено загальний аналіз кількості і характеру отриманих запитів різних видів (табл. 2). Роботи з детермінаційної/валідаційної і верифікаційної перевірки проектів виконувалися в рамках діяльності міжнародних технічних інспекційних організацій ТЮФ Рейнланд, ТЮФ Зюд і БЮРО Верітас, акредитованих на право проведення цих робіт виконавчими органами Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату.

Загальне число запитів усіх видів на проект у середньому сягає 47,6 для детермінації/валідації та 20,7 для верифікації, тобто більш ніж удвічі менше. По всій видимості, досвід розробників проектів, що накопичується на стадії детермінації/валідації, робить позитивний вплив під час наступних стадій верифікації проектів. У цілому ж, судячи з середнього значення запитів, кількість зауважень по проектах досить велика.

Цілком зрозуміло, що якість підготовки та обґрунтування проекту багато в чому визначається досвідом і кваліфікацією фахівців, що беруть участь у конкретному проекті. Саме цим, насамперед, крім складності самого проекту, пояснюється настільки широкий розкид кількості запитів, спостережуваних від проекту до проекту. Для окремих видів запитів пропорції приблизно зберігаються тими ж для стадій детермінації/валідації та верифікації.

При цьому, як показує практика проведення робіт з детермінації/валідації та верифікації проектів, запити на додаткову інформацію не завжди реєструються й оформлюються, особливо при тісній взаємодії з розробниками проектів. Звідси і невисока загальна кількість запитів даного виду виходячи з фактичних даних, наведених у табл. 2.

Основна частина зауважень на стадії детермінації зосереджена на трьох ключових елементах проектів: загальному описі проекту, визначенні базової лінії проекту, включаючи обґрунтування принципу додатковості і плану моніторингу. Інші елементи проектної документації на даній стадії проекту особливих труднощів у розробників не викликають.

На стадії верифікації проектів основні складнощі зустрічаються в таких елементах, як: відповідність плану моніторингу проекту, наявність ефективної системи менеджменту якості та повнота впровадження проекту. Інші елементи на стадії верифікації не викликають складнощів у розробників і власників проектів.

Висновки

Представлені дані дають певні орієнтири щодо найбільш «проблемних» елементів розробки та обґрунтування МЧР і МСВ проектів Кіотського протоколу.

У цілому ж існуюча практика підтвердила життєвість передбачених Рамковою конвенцією ООН і конкретизованих Кіотським протоколом і наступними угодами сторін конвенції економічних механізмів зниження викидів парникових газів. По мірі розвитку першого періоду зобов'язань у 2008–2012 роках активність застосування всіх без винятку механізмів неухильно зростала. Із завершенням цього періоду і неготовністю нової угоди сторін з прийнятими зобов'язаннями країн-учасниць активність підготовки нових проектів Кіотського протоколу дещо впала. Можна очікувати певного поживавлення в міру обговорення і прийняття нової посткіотської угоди по клімату. Цьому в чималому ступені сприяє прийняте на щорічній конференції сторін конвенції в Досі (Катар), яка відбулася наприкінці 2012 року, рішення про продовження терміну дії Кіотського протоколу до 2018...2020 років. Таке рішення спрямоване насамперед на збереження і розвиток накопиченого в перший період дії Кіотського протоколу позитивного досвіду застосування ринкових механізмів зниження викидів парникових газів.

Список використаних джерел

1. Изменение климата, 2007: Физическая научная основа. – Межправительственная группа экспертов по изменению климата / Ред. С. Соломон, Д. Чин, М.Мэннинг, 2007. – 164 с.
2. The United Nations Framework Convention on Climate Change. http://unfccc.int/essentials_background/items/1533/php
3. Kyoto protocol to the United Nations Framework Convention on climate change. – United Nations, 1998. – 21 p.
4. Report of the Conference of the Parties on its seventh session, held at Marrakesh from 29 October to 10 November 2001. Addendum. Part two: Action taken by the Conference of the Parties. Volume I. (II. The Marrakesh accords).
5. UNEP RISO Centre. Energy, Climate and Sustainable Development.
6. Главное о РКИК ООН и Киотском протоколе / Региональная программа ТАЦИС, 2006. – 72 с.

Перспективи розвитку вітчизняного валютного ринку

У статті проаналізовані перспективи розвитку вітчизняного валютного ринку. Приділяється увага основним напрямкам вдосконалення роботи валютного ринку України у посткризовий період.

Ключові слова: валюта, валютний ринок, інструменти валютного ринку, ліквідність грошового ринку.

В статті проаналізовані перспективи розвитку отечественного валютного ринку. Уделяется внимание основным направлениям совершенствования работы валютного рынка Украины в посткризисный период.

Ключевые слова: валюта, валютный рынок, инструменты валютного рынка, ликвидность рынка денег.

The prospects of domestic currency market development are analyzed in the article.

The attention is paid to basic directions of perfection of work of currency market of Ukraine in a post-crisis period.

Keywords: currency, currency operations, currency market, liquidity of money-market.

Постановка проблеми. На певному історичному етапі збільшення кількості міжнародних господарських зв'язків неминуче призвело до підвищення ролі валютно-фінансової сфери у світовому масштабі. Процес міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, виробнича і науково-технічна співпраця, міграція робочої сили, розвиток туризму привели до виникнення суспільних відносин, пов'язаних з грошовими вимогами і відповідними зобов'язаннями учасників міжнародних економічних відносин. Саме міжнародний платіжний оборот, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн, і обслуговується валютним ринком.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні проблеми функціонування міжнародних механізмів регулювання світогосподарських зв'язків, впливу фінансової глобалізації на економічні відносини, взаємодії валютного ринку України зі світовим фінансовим середовищем знайшли своє відображення у працях українських вчених-економістів: Л. Антонюк, В. Будкіна, В. Вергуна, А. Гальчинського, М. Дудченка, О. Єременка, Л. Кістерського, А. Кредісова, П. Леоненка, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, О. Олексієнка, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Поручника, О. Рогача, А. Рум'янцева, В. Сіденка, В. Сікори, В. Федосова, А. Філіпенка, С. Циганова, О. Шниркова, С. Якубовського, І. Якушика та ін.

Суттєвий внесок у розробку даної проблематики зробили представники наукової школи економіки країн СНД, зокрема Росії. Серед них слід відзначити праці С. Алексашенка,

А. Анікіна, С. Андрєєва, Е. Балацького, М. Єршова, С. Ігнат'єва, А. Ілларіонова, М. Задорнова, А. Кіреєва, Л. Красавіної, С. Моїсєєва, Н. Носкової, І. Платонової, В. Попова, О. Улюкаєва та багатьох ін.

Мета статті. Сучасний валютний ринок – система стійких економічних і організаційних відносин між учасниками міжнародних розрахунків з приводу не тільки валютних операцій, а й зовнішньої торгівлі, надання послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання різних іноземних валют. Світовий валютний ринок та фактори, що справляють безпосередній вплив на нього, займають провідне місце в економічній політиці сучасної держави. Залежно від мети факторів їхній вплив може або стимулювати, або стримувати подальший розвиток світового валютного ринку. Відповідно до змін на світовому валютному ринку відбуваються і зміни в економіці країни та її міжнародному становищі, вони впливають на розвиток валютних відносин та відповідним чином коригують валютну політику, що проводиться в державі.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція України до світового співтовариства зумовлює необхідність вдосконалення функціонування її валютного ринку як механізму, що забезпечує взаємозв'язок між вітчизняною та світовою фінансовою системою. Таким чином, у результаті підвищення впливу процесів глобалізації на економіку України та в умовах світової фінансової кризи проблеми підвищення ефективності функціонування вітчизняного валютного ринку та перспективи його розвитку набувають особливої актуальності.

Зростання продуктивних сил, створення світового ринку, поглиблення міжнародного поділу праці, формування світової системи господарства, інтернаціоналізація та глобалізація господарських зв'язків призвели до розвитку міжнародних валютних відносин, які за своєю сутністю є складною та багатогранною системою відносин, що прямо чи опосередковано пов'язані зі сферою зовнішньоекономічної діяльності. Валютні відносини наділені ознаками хаотичності, оскільки проявляють дії та прагнення окремих економічних суб'єктів при різноманітності їхніх інтересів та мотивацій. І в цьому сенсі саме валютний ринок виступає об'єктивним організатором валютних відносин, який сегментує та впорядковує прагнення різноманітних економічних агентів, а також, маючи зворотній вплив на валютні відносини, здійснює своєрідне їх регулювання.

Валютний ринок – це, з одного боку, сукупність відносин щодо здійснення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, інших валютних цінностей, цінних паперів у іноземній валюті та руху іноземних капіталів; з іншого боку, сукупність інститутів та інституційних механізмів, за допомогою яких

здійснюються операції з іноземною валютою; з третього боку, офіційні фінансові центри, в яких зосереджено здійснення валютних операцій.

Український валютний ринок є складовою частиною світового ринку, де здійснюються обмінні та депозитно-кредитні операції з іноземною валютою відповідно до чинного законодавства у сфері валютного регулювання і валютного контролю. Розвиток валютного ринку в Україні розпочався після проголошення незалежності держави. Складовою економічних реформ, спрямованих на перехід до ринкової економіки, стала побудова власного валютного ринку. Головне його завдання полягає в збалансуванні попиту і пропозиції на іноземну валюту та в обслуговуванні платіжного балансу держави.

Аналізуючи останні зміни на світовому валютному ринку, можна зробити і висновки щодо подальшого існування вітчизняного валютного ринку. А саме дані зміни стосуються банківської діяльності на валютному ринку України. Відтак згідно з новими тенденціями розвитку незабаром будь-яке подорожчання або здешевлення долара на міжнародних валютних майданчиках автоматично буде викликати таку ж динаміку долара проти гривні на українському ринку, більше того – в режимі он-лайн, тобто одразу. Національний банк України прийняв постанову №111, якою дозволив українським банкам проводити між собою валютні операції на умовах своп. Тобто рукотворне регулювання Нацбанком України курсу долар/гривня на валютному ринку, і відповідно банками в обмінниках, закінчилося. НБУ дозволив банкам проводити валютні свопи [1].

Відтак внутрішній приплив або відтік валюти вже не буде навіть побічно впливати на курс долар/гривня, а золотовалютні резерви НБУ можуть знадобитися тільки в екстрених або рукотворних прецедентах.

Тепер курс долара буде представляти із себе, як правило, спекулятивну реакцію банків на курс долара на зовнішніх ринках, де курс мінятимуть набагато частіше, ніж раніше, як сьогодні курс євро/долар. Банки тепер почнуть реагувати через кожну зміну на валютному ринку, не тільки по євро, а й по долару. Наприклад, якщо долар на світових майданчиках минулого тижня дорожчав три дні в силу підвищення цін на нафту, таке ж подорожчання він викликати одразу на світовому валютному ринку і в той же день – навіть в українських обмінниках.

Отже, НБУ своєю постановою №111, схваленою Міністром, вніс зміни в ряд нормативних документів, що лібералізують правила роботи валютного ринку. Зокрема, Нацбанк дозволив банкам проводити валютні свопи, проте важливими є такі нововведення:

- зняли заборону на проведення форвардних операцій у разі порушення лімітів валютної позиції;

- банкам буде дозволено продавати і купувати валюту на міжбанку протягом однієї торгової сесії, тоді як досі вони могли тільки або купувати, або продавати іноземну валюту. Ці послаблення повинні дозволити банкам більш вільно вико-

нувати заявки клієнтів, термін їх виконання регулятор скоротив з 90 до 30 днів;

- зняті обмеження на обсяг продажу валюти фізичним особам, тепер НБУ має намір фіксувати всі готівкові валютні операції, що проводяться між банками.

З усього вище сказаного можна зробити такі висновки, що, з одного боку, відбудеться підвищення ліквідності грошового ринку. На перший погляд здається, що підвищення ліквідності має привести до більшої збалансованості ринку без втручання регулятора. Але суть моменту ось у чому: велика збалансованість і буде породжувати адекватність динаміки долар/гривня зовнішньої динаміці долара на валютному ринку. Тобто, по суті, постанова відкрито ввела в рамки законності і відкрила можливість відкрито спекулювати на українському валютному ринку [2].

Зворотним боком лібералізації є велика волатильність курсу гривні, оскільки у банкірів з'являється більше оперативних можливостей для спекуляцій. Ось живий приклад: чекаючи появи документа, багато банків стали скуповувати валюту за гривню, яку зараз нікуди дівати, у надії потім вигідніше продати валюту.

Згадаймо про те, що долар в Україні – це валюта-притулок для населення. Це не гривня прив'язана до долара, це долар є валютою – що дає можливість зменшити валютний ризик для населення в силу відомих причин. Так от, якщо тепер ця валюта почне спочатку зростати як результат спекулятивних дій банків на валютному ринку, а потім закономірно по світовому валютному ринку падати, причому в режимі – щодня.

Природно, що населення відразу побіжить її купувати, це більш піднімаючи на ажіотажі курс – до 8,5 грн. Це відразу підніме ціни на імпортні товари, навіть на ті, які завезли ще по «старому» долару, – так, про всяк випадок [3].

Оскільки тепер долар в Україні буде адекватний світовій динаміці долара проти всіх валют, дуже скоро його банки почнуть скидати, на тлі поточного зростання долара на світових майданчиках через нові боргові проблеми в США, чергове торкання затвердженого ліміту державного боргу США в останні тижні стійко нервує фінансові ринки. Ця нервозність посилюється конгресом, який із завидною завзятістю відстрочує підвищення його планки.

На місцевому валютному ринку долар, що подорожчав, почне дешевшати, тільки навряд чи може опуститися нижче 8 грн. Потім – нові коливання, слідом за світовим валютним ринком, на якому в середньостроковій перспективі девальвація долара все ж таки більш ймовірна, ніж зміцнення: політику ФРС США і Народного банку КНР ніхто не відмінює.

Але спекулятивні скачки тепер будуть кожен раз провокувати новий виток зростання цін, насамперед на енергоносії, а вони – вже на всі товари. І знову на горизонті – нове, воно ж старе джерело інфляції, і тепер уже через девальвацію гривні проти долара, на тлі ймовірності зростання курсу долара на світових майданчиках.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проте не слід вдаватися до паніки, адже стабільний приплив іноземної валюти на ринок України в 2012 році дозволяє уникати значних коливань курсу гривні без підтримки Національного банку, що отримав можливість поповнювати міжнародні резерви за рахунок купівлі надлишкової пропозиції валюти.

Проте це все лише перспективи на найближчий час, а за для подальшого розвитку валютної системи України потрібно вирішити такі проблемні завдання:

- прискорення ринкової трансформації, забезпечення фінансової стабільності;
- забезпечити відповідність умов подальшого кредитування України міжнародними фінансовими інститутами пріоритетами її економічного та соціального розвитку;
- спрямування цих ресурсів на забезпечення економічного розвитку;
- мобілізація та ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів;
- дотримання економічного обґрунтування і загально визначених меж і порогів рівня зовнішньої заборгованості відповідно до міжнародних критеріїв платоспроможності держави;
- збільшення обсягів залучення зовнішніх альтернативних джерел фінансування;

Оскільки поставлені завдання мають загальний характер, тобто результати їх вирішення спрямовані більше на покращення цілісної системи економіки, необхідно почати з більш локального, а саме покращення стану валютного ринку України. Для цього необхідно:

- забезпечення стабільності гривні відносно провідних валют світу;
- залучення іноземної валюти в країну і використання її як засобу стабілізації національної економіки;
- створення державного валютного фонду й ринку валюти;
- забезпечення відповідної ліквідності. Ця умова припускає існування офіційних резервів у урядів країн, які беруть участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб комерційні банки, які діють як дилери, що торгують іноземною валютою, мали достатні її резерви для забезпечення потреб приватного сектору;
- дія механізму вирівнювання (регулювання).

Ця мета потребує, щоб: окремі країни проводили економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалан-

сованої міжнародної системи платежів; фінансові механізми забезпечували регулювання платіжного балансу; уряди сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти.

Також необхідною умовою ефективного функціонування національного валютного ринку України є незалежні та справедливі органи державного регулювання та контролю. Вони мають діяти в рамках українського законодавства. Їх можна представити на рисунку.

Наступною досить гострою є проблема відпливу капіталу з країни, є також слабкою стороною національної валютної системи, бо зачіпає усі її елементи. Дана проблема зараз багато в чому визначає подальший розвиток нашої економіки. Маючи ряд загальних рис із зарубіжними аналогами, український феномен втечі капіталу відрізняється великою своєрідністю як по мотивах відтоку, так і по каналах вивозу ресурсів і макроекономічних наслідках.

У процесі проведення в Україні економічних реформ становлення нової системи державного регулювання економіки, фінансової і банківської сфер і внутрішнього валютного ринку зокрема помітно відставало від темпів, якими здійснювалася їх лібералізація. Наслідком цього стало те, що капітал з країни вивозиться не стільки, порушуючи закон, скільки в обхід діючих і нормативно-правових норм, тобто в легальних і легалізованих формах, які здавалися допустимими через пропуски в законодавстві.

«Втеча» капіталу має ряд негативних наслідків для економіки країни:

1. Скорочується пропозиція валюти і зменшується в цілому грошова маса. Гривня поступає на валютний ринок, повертується і вивозиться або взагалі не надходить до країни, якщо в результаті цінових маніпуляцій ховається валютна виручка або здійснюється нелегальний вивіз економічних активів. Скорочується обсяг пропозиції валюти, що продається на Українській міжбанківській валютній біржі, валютне поле різко звужується і курс гривні стає нестійким.

2. Скорочуються валютні резерви, що побічно б'є по курсу гривні. Якщо хоч би частина капіталу, що «втекла», залишилася в країні, валютні резерви могли б бути в 3–4 рази більше, ніж у даний час.

3. Скорочуються інвестиційні ресурси і створюється штучний попит на зарубіжні кредити.



Органи валютного регулювання та контролю в Україні [4, с. 25]

4. Зменшується база оподаткування. При державному регулюванні вивозу капіталу операції реєструються, а тому сплачуються податки.

Для стримування витоку капіталу з економіки необхідно розробити стратегічну програму і тактику дій, зробити «втечу» капіталу економічно не вигідною. Перш за все необхідно забезпечити соціально-економічну і політичну стабільність в Україні і захист прав власності. Необхідний правовий режим гарантій для страхування комерційних і політичних ризиків, непередбачених дій держави. Цілі, для досягнення яких потрібно [5]:

- вводити обмеження потоків капіталу: утримання внутрішніх заощаджень; збереження внутрішньої бази оподаткування;
- встановлення правильної послідовності кроків по досягненню економічної лібералізації;
- зниження коливання обмінного курсу і зменшення частоти і сили спекулятивних актів.

Висновки

Підбиваючи підсумок огляду подальшого розвитку валютної системи і валютного ринку України, слід зазначити: розвиток, лібералізація валютного ринку має проводитися в умовах досягнутої макроекономічної стабільності, міцного валютно-фінансового положення країни, здорової і ефек-

тивно функціонуючої банківської системи. Реформи, що в цьому випадку проводяться, досягають своїх цілей, стають стимулом для розвитку зовнішньоекономічної діяльності і інтеграції національної економіки в систему світового господарства. А отже, національна валютна система потребує постійного вдосконалення, що забезпечить Україні стабільний розвиток у майбутньому, а також визнання нашої грошової одиниці світовим валютним ринком.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.99 №679–XIV (679–14) [з наст. змін. і доп.]. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Волоцька І.С. Аналіз чинного валютного законодавства України / І.С. Волоцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №2 (33). – С. 48–52.
3. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.93 №15–93 [з наступ. змін. і доп.]. – [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Дзюблюк О.В. Валютна політика: підручник / О.В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
5. Барановський О.І. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 13–32.

УДК 339.7

О.В. ЛАВРИНЕНКО,

доцент, ст. викладач кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Теоретичні дискусії сутності валютної системи

Стаття присвячена дискусійним аспектам визначення сутності валютної системи. Значна увага приділяється встановленню відмінностей між поняттями «валютна система» та «валютний порядок».

Ключові слова: валюта, валютна система, валютний порядок.

Статья посвящена дискуссионным аспектам определения сути валютной системы. Значительное внимание уделяется определению отличий между понятиями «валютная система» и «валютный порядок».

Ключевые слова: валюта, валютная система, валютный порядок.

This article considers debatable questions of the essence of currency exchange system. Significant attention is paid to determination of distinctions between such notions as «exchange system» and «currency order».

Keywords: currency, exchange system, currency order.

Постановка проблеми. Збільшення ролі та значення ефективної валютної системи в сучасній структурі глобаль-

ної економіки спричинено динамічним розвитком, масштабами, мобільністю світового валютного ринку та неможливістю протистояння кризовим явищам та процесам, що стали характерними тенденціями кінця ХХ початку ХХІ століть. Остання світова фінансова криза 2008 року ще раз продемонструвала та довела неспроможність сучасної світової валютної системи забезпечити відносну стабільність міжнародним валютним відносинам.

Враховуючи кризу Ямайської валютної системи та активізацію дискусій відносно її трансформації, необхідність розвитку новітніх науково-методичних засад організації, функціонування та реалізації валютної системи є актуальним завданням сучасності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань особливостей функціонування світового валютного ринку. У роботі використані джерела таких науковців, як А.Г. Наговіцин, В.В. Іванов, І.І. Платонова, В. Каміна, М. Коваленко, С. Боринець, Л. Вороніна, О. Гальчинський, М. Швайко, О. Шнипко та інших; серед за-

рубійних були використані джерела Lucio Sarno, Mark P. Taylor, Eichengreen B., E. Mundell, McKinnon R. та інші.

Велика кількість публікації з даної тематики свідчить про ґрунтовність у дослідженні проблем розвитку валютної системи багатьма вченими. Але під впливом глобальної фінансової кризи останнім часом відновилися дискусії щодо реорганізації світових валютних відносин, надання їм більш стабільної основи у вигляді підвищення ролі кошикових валют або посилення валютної регіоналізації. Все це актуалізує проблематику дослідження.

Метою статті є визначення деяких дискусійних аспектів сутності валютної системи. Приділяється увага встановленню відмінностей між поняттями «валютна система» та «валютний порядок».

Виклад основного матеріалу. Об'єктом світового валютного ринку служать валютні цінності, зокрема іноземні, коли суб'єкти цього ринку купують чи продають їх за національну валюту, та національні, коли суб'єкти ринку купують чи продають ці валютні цінності за іноземну валюту. Оскільки на ринку одночасно відбувається продаж іноземної та національної валюти, вони існують як об'єкти валютного ринку.

Для глибокого дослідження валютної системи та подальшого аналізу її в структурі глобальної економіки вважаємо за необхідне розглянути низку ключових категорій та теоретичних напрацювань, які відображують сутність поняття валютної системи.

«Валюта» (від італ. *valuta*, від лат. *valeo* – коштую) як одне з основних складових поняття «валютна система» прийнято розглядами у вузькому та широкому значеннях. У вузькому розумінні валюта – це банкноти та монети, які є законним платіжним засобом на території певної країни і, виконуючи функцію світових грошей, виходять за національні рамки. У більш широкому сенсі під валютою розуміють не тільки банкноти та монети, а також вимоги, виражені у вигляді банківських вкладів, векселів і чеків. Деякі українські науковці, поєднуючи ці визначення, характеризують поняття «валюта» як будь-які грошові кошти, формування та використання яких прямо чи опосередковано пов'язане із зовнішньоекономічними відносинами [1, с. 232].

Оскільки валюта – це грошова одиниця певної країни, всі функції та властивості, які виконують гроші, вона також має, але основна відмінність між грошами та валютами проявляється у сфері їх застосування. Гроші функціонують у межах певної держави, а валюта – за межами даної держави, і сукупність тих зв'язків, що виникають за національними межами, називаються міжнародними валютними відносинами. Як зазначає Л. Красавіна, категорія «валюта» забезпечує взаємозв'язок і взаємодію національного та світового господарств [2, с. 34]. Отже, грошова одиниця, виходячи за національні межі, вступає у взаємозв'язок із грошовими одиницями інших країн світу через конвертованість, тим самим створюючи основу для ефективного функціонування міжнародної торгівлі, глобалізації фінансових ринків і розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин.

Другою категорією є «система» (від грецької *systema* – ціле, складене з частин, з'єднання) – сукупність об'єктів, взаємодія яких викликає появу нових інтегративних якостей, не властивих окремим утворюючим систему елементам. Одна з основних властивостей системи – це взаємозв'язок та взаємозалежність основних її елементів, що характеризуються стійкістю, регулярністю даних зв'язків і у процесі функціонування системи демонструють перехід від одного стану до іншого. Дана властивість системи найбільш точно відображає сутність валютної системи.

У вітчизняній літературі валютна система зазвичай розглядається з економічного та організаційно-правового поглядів.

У сучасному економічному словнику «валютна система» розглядається як сукупність економічних відносин (у тому числі відносин з приводу функціонування й розвитку валюти, техніко-економічних, організаційно-економічних та економічної власності), цілісність якої забезпечується за допомогою валютної політики. Певна приналежність техніко-економічних відносин до валютної системи означає спеціалізацію кожної з її підсистем (національної, світової і міжнародної) на виконанні покладених на них функцій, деякі координації при цьому та ін.; до організаційно-економічних відносин – процес управління цими підсистемами з боку відповідних органів, дослідження валютних ринків та ін.; до відносин економічної власності – відповідна сукупність грошово-кредитних відносин, пов'язаних з рухом валюти та відносинами привласнення, які при цьому функціонують і розвиваються. Матеріально-речовим змістом валютна система – це є розвиток технологічного способу виробництва в межах перелічених підсистем у їх взаємодії.

А. Гальчинський трактує поняття «валютна система» суто з організаційно-правового погляду. Так, А. Гальчинський зазначає, що валютна система – це форма правової та інституційної організації валютних відносин [3 с. 320]. Водночас у навчальному посібнику за редакцією А. Задоя визначено валютну систему як інституційно-правову форму організації валютних відносин [4].

У російській економічній літературі необхідно відмітити визначення, дане Л. Красавіною, яка протягом багатьох років займається проблемою міжнародних валютно-фінансових відносин, зокрема валютною системою. Отже, за Л. Красавіною, «валютна система» – це форма організації і регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством або міждержавними домовленостями [5, с. 32]. Ще один відомий російський автор О. Анкін також зазначає, що валютна система являє собою форму організації і регулювання валютних відносин, визначених національним, регіональним законодавством і в міжнародних угодах [5, с. 7].

Разом із тим доктор економічних наук, професор Фінансової академії при Уряді РФ О. Суєтін трактує поняття «валютна система» як сукупність грошово-кредитних відносин, що склалися на основі інтернаціоналізації господарського життя і розвитку світового ринку, закріплена в договірних та державно-правових нормах [6, с. 6].

Досліджуючи теоретичні аспекти валютної системи у західній зарубіжній літературі, ми стикнулися з тим, що західні науковці такі терміни, як financial system, monetary system, currency system, foreign exchange system, exchange rate system, часто використовують як синоніми, хоча кожен з цих термінів має своє чітке значення. Це пояснюється тим, що всі ці системи дійсно дуже щільно пов'язані між собою та в сукупності відображають ситуацію у фінансовому секторі певного середовища (національного чи міжнародного). Отже, на наш погляд, валютна система є однією з основних складових фінансової системи, що показано на рис. 1.

Враховуючи основну властивість систем до взаємозв'язку, ми спостерігаємо значну взаємозалежність не тільки між системами, а й між окремими елементами різних систем. Так, один з елементів валютної системи – валютний курс – впливає не тільки на елементи валютної системи (золотовалютні резерви, валютний ринок, валютну політику та ін.), а й на елементи грошової, кредитної та банківської систем (емісію грошової одиниці, відсоткові ставки за кредитами та депозитами, встановлення норми обов'язкового банківського резервування стабільності банківських і фінансових установ та інші).

Оскільки в західній літературі майже не зустрічається дефініція валютної системи в інтерпретації currency or foreign exchange system, можемо припустити, що використання виразу monetary system означає не монетарну, а валютну систему, оскільки при використанні даного поняття досліджуються процеси валютної системи, наприклад еволюцію світової валютної системи (П. Кругман, М. Обстфельд, Б. Ейхенгрін, Р. Манделла, Дж. М. Ботон та ін.).

Уперше відмінності між поняттями «валютна система» та «валютний порядок» були виявлені Робертом А. Манделлем. Так, характеризуючи валютну систему та валютний порядок, автор зазначає, що система – це сукупність різноманітних елементів, які постійно взаємодіють між собою з відповідним рівнем контролю. Коли ми говоримо про міжнародну валютну систему, ми маємо на увазі механізми регулювання взаємовідносин між країнами – учасницями торгівлі і, особливо між валютами та кредитними інструментами національного співробітництва на міжнародному валютному, фондовому та товарному ринках. Контроль здійснюється через політику на національному рівні, взаємодіючи один з одним у вільній формі спостереження, яке ми називаємо

співробітництвом. «Порядок» на відміну від «системи» являє собою структуру, в якій працює система. Це структура законів, угод, інструкцій і норм, що встановлюють призначення системи і розуміння навколишнього середовища учасниками міжнародних валютно-фінансових відносин. Валютний порядок відноситься до валютної системи приблизно так, як конституція відноситься до політичної чи виборчої системи. Ми можемо думати про валютну систему як про принцип роботи валютного порядку [5, с. 92].

Неофіційно міжнародний валютний порядок часто називають «правила гри». Термінологія даного виразу використовувалася при описі прийнятих правил міжнародного золотого стандарту (1914). (Для порівняння: період великих світових потрясінь (1914–1945) та змін кидають виклик будь-якій послідовній характеристиці [8, с. 1]. Але правила гри дотримувалися, навіть коли не записувалися або були офіційно закодовані.)

Подібного підходу до визначення понять «валютна система» і «валютний порядок» дотримується Рональд Маккінон [9, с. 1, 2], відзначаючи, що виокремлення даних категорій допомагає зосередитися на порівнянні валютного порядку в різні періоди функціонування валютної системи.

Водночас член виконавчої ради Європейського центрального банку (ЄЦБ) Лоренцо Бін Смагі (Lorenzo Bini Smaghi) використовує терміни «валютна система» і «валютний порядок» як синоніми, відзначаючи, що новий валютний порядок – це система платежів між резидентами різних країн, яка гарантує рівну торгівлю товарами, послугами і фінансовими активами та потребує певного механізму втримання нестабільності під контролем.

Оскільки основою для представлених висновків стосовно подібності чи відмінності понять «валютна система» та «валютний порядок» стала світова валютна система, ми дозволимо собі не погодитися з останнім висловлюванням та підтримуємо твердження Р. Манделла відносно того, що «валютний порядок» та «валютна система» є різними поняттями. До даного висновку ми прийшли, спираючись на вивчення основних тенденцій сучасної світової валютної системи. Так, до основних принципів валютного порядку, до прикладу, Ямайської валютної системи можна віднести: демонетизацію золота, стандарт СПЗ та вільне право вибору режимів валютних курсів. Фактично ж сучасна світова валют-

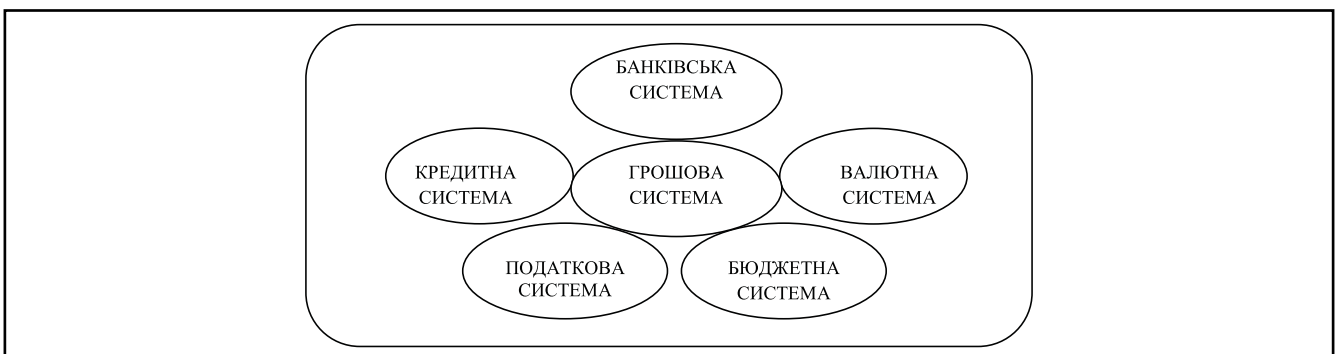


Рисунок 1. Структура фінансової системи

на система не дотримується більшості принципів валютного порядку, оскільки більшість країн світу (перш за все це стосується розвинених країн світу, таких як США, Німеччина, Швейцарія, Китай, Японія, Росія) все ж таки використовують золото у власних резервах, що не відповідає принципу сучасного валютного порядку.

Оскільки і принцип демонетизації золота, стандарт СПЗ не є уніфікованим еталоном вартості, хоча, на нашу думку, він є одним з найефективніших варіантів розподілу валютних ризиків та зменшення впливу американського долара на світову економіку в цілому. Основною причиною непопулярності СПЗ як резервного активу є занадто малий обсяг їхнього випуску. За даними МВФ, на січень 2011 року склад СПЗ у світових резервах становить менше 4% [10, с. 6]. А оскільки фактично немає достатнього обсягу СПЗ для забезпечення ліквідності світових резервів та відсутня інша альтернатива, країни змушені використовувати долар США як основний резервний актив.

Проаналізовані та представлені вище факти свідчать про невідповідність існуючого світового валютного порядку сучасній валютній системі, але, якщо порівнювати національний валютний порядок та національну валютну систему, необхідно відмітити їхню ідентичність. Перш за все це спричинено тим, що органи, які розробляють та реалізують основні принципи та вимоги національного валютного порядку, є однаковими, також зазначені органи мають конкретні валютні інструменти для регулювання національної валютної системи, на відміну від МВФ. Необхідно зазначити також, що національний валютний порядок та національна валютна система направлені на єдину ціль – задоволення власних (національних) інтересів, а сучасний світовий валютний порядок здебільшого орієнтується на інтереси США, що тим самим породжує суперечки, недотримання існуючого валютного порядку та породжує його невідповідність (розбіжність) зі світовою валютною системою.

Висновки

Отже, співставивши, як розглядають сутність валютної системи та валютного порядку вітчизняні та зарубіжні автори, можна зробити висновок, що єдине спільне поняття ними ще не встановлено. Ми пропонуємо власне розуміння сутності обох категорій, даючи їм такі визначення.

Валютний порядок – це форма організації валютної системи, спрямованої на врегулювання валютно-фінансових взаємовідносин на різних рівнях (національному, регіональ-

ному, світовому), що закріплена у нормативно-правових актах, договорах та угодах. Ефективність валютного порядку проявляється у виконанні його основних принципів певними країнами та у відповідності його з валютною системою.

Валютна система – це сукупність валютних взаємовідносин, що виникають у результаті купівлі-продажу валюти і валютних цінностей на території певної країни та за її межами, міжнародних розрахункових операцій від зовнішньоекономічної діяльності та як форма реалізації валютного порядку.

Список використаних джерел

1. Гроші та кредит: підручник / [Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепко І.М. та ін.]. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
2. Международные валютно-кредитные отношения / [Красавина Л.Н., Алибегов Т.И., Былинкя С.А., Валова Т.Д., Катасонов В.Ю. и др.]; под ред. Красавиной Л.Н. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 608 с.
3. Гальчинський А.С. Сучасна валютна система / А.С. Гальчинський. – К.: ОНВІ «LIBRA», 1993. – 95 с.
4. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка: навч. посіб. / [Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Задоя, д.е.н., проф. В.М. Тарасевича / Дніпропетр. ун-т економіки та права / [А.О. Задоя (ред.), В.М. Тарасевич (ред.)]. – Д.: ДУЕП, 2010. – 339 с.
5. Аникин О.Б. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения: учеб. пособие / О.Б. Аникин. – М.: Флинт: МПСИ, 2008. – 240 с.
6. Суэтин А.А. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения: учебник / А.А. Суэтин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 411 с.
7. Mundell, R. The Future of the International Financial System, in A. Acheson, J. Chant, and M. Prachowny, eds., *Bretton Woods revisited*. Toronto: University of Toronto Press, 1972, pp. 91–104.
8. Eichengreen, B. International Policy Coordination in Historical Perspective: A View from the Interwar Years [Електрон. ресурс]. – NBER Working Papers 1440, National Bureau of Economic Research, Inc. September 1984. – P. 57. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w1440.pdf?new_window=.1.
9. McKinnon R. The Rules of the Game: International Money in Historical Perspective // *Journal of Economic Literature*, Vol.31, №1 (Mar., 1993), p. 44.
10. International Reserves and Foreign Currency Liquidity – Reporting Countries. *Imf.org*. 2001–01–05 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/colist.htm>. Retrieved 2010–07–08.

Прогнозування фінансової стійкості банківської системи

У статті досліджується сутність фінансової стійкості та фактори, що впливають на неї; розглядаються основні показники, які характеризують фінансову стійкість банків, та пропонується аналітична модель для прогнозування фінансової стійкості банківської системи.

Ключові слова: банк, банківська система, фінансова стійкість, прогноз, інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості.

В статье исследуется суть финансовой устойчивости и влияющие на нее факторы; рассматриваются основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость банков, и предлагается аналитическая модель для прогнозирования финансовой устойчивости банковской системы.

Ключевые слова: банк, банковская система, финансовая устойчивость, прогноз, интегральный коэффициент финансовой устойчивости.

This paper examines the nature of financial stability and factors affecting it, describes the main parameters characterizing the financial stability of banks and the proposed analytical model for predicting the financial stability of the banking system.

Keywords: bank, the banking system, financial stability, forecast, integral gain financial stability.

Постановка проблеми. У зв'язку з дестабілізацією банківського ринку під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів значну роль відіграє забезпечення фінансової стійкості не лише для окремого банку, а й для всієї банківської системи. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків присутня у розвинутих країнах ринкового типу та набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків. Саме тому забезпечення власної фінансової стійкості в умовах економічної глобалізації має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням аналізу, оцінки та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків значну увагу приділили такі зарубіжні науковці, як Р.Дж. Кемпбелл, Р.Л. Міллер, П.С. Роуз, Дж. Сінки, Г.С. Панова, Ю.С. Масленченков, О.Б. Ширінська, Л.В. Давидова. Цим аспектам приділяли увагу й вітчизняні вчені, зокрема О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюк, В.П. Пантелеев, С.П. Халява, І.Є. Склеповий, Л.О. Примостка, Н. Шелудько, А.М. Герасимович, О.М. Петрук, О.В. Крухмаль, В.В. Коваленко, С.А. Свято, В.М. Кочетков та ін. Однак при цьому не-

достатньо уваги приділено самому механізму прогнозування фінансової стійкості банківської системи.

Незважаючи на те що банківська система України сьогодні є галуззю з високим рівнем автоматизації і комп'ютеризації, більшість банків не володіють методологією прогнозування своєї фінансової стійкості, тому виникає об'єктивна необхідність розробки окремої методики та моделі прогнозування фінансової стійкості.

Мета статті – дослідити сутність фінансової стійкості та фактори, що впливають на неї; розглянути основні показники, які характеризують фінансову стійкість банків, та запропонувати аналітичну модель для прогнозування фінансової стійкості банківської системи.

Виклад основного матеріалу. На даному етапі розвитку банківських систем в умовах глобалізації науковці не мають єдиної думки щодо визначення поняття «фінансова стійкість». Зокрема, В.В. Коваленко зазначає, що під фінансовою стійкістю банківської системи слід вважати її здатність у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, захищати інтереси акціонерів та своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення фінансової безпеки держави [1, с. 8]. У дослідженнях російського вченого Ю.С. Масленченкова фінансова стійкість банку характеризує стан кредитної установи в ринковому середовищі, яке забезпечує цілеспрямованість його руху в сьогоденні та прогнозній перспективі і залежить від відповідності господарської діяльності нормативним узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості [2]. Окрім цього, зустрічається порівняння фінансової стійкості із надійністю, зокрема І.І. Микитчик стверджує, що фінансова стійкість – це частковий прояв фінансової надійності або характеристика терміну «надійність» [3, с. 169].

Заслуговує на увагу дослідження Н. Шелудько, в результаті якого сформульовано таке визначення: «...фінансова стійкість комерційного банку – це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища» [4, с. 43]. Подібне трактування фінансової стійкості наводять І.Є. Склеповий [5], В.М. Кочетков [6], І.М. Васькович [7] та О.В. Крухмаль [8]. Проте з цим трактуванням можна погодитися лише частково, адже вже давно відомо, що одночасно

досягти максимальної ефективності та мінімального ризику в практичній діяльності неможливо.

На нашу думку, поняття «фінансова стійкість» характеризує здатність банку швидко повертатися до початкового фінансового стану після зупинення впливу, який вивів його з цього стану. Таким чином, можемо зробити висновок, що фінансова стійкість є основою фінансової стабільності та елементом системи управління фінансами банку, що визначає фінансово-економічний стан банківської установи та її надійність на фінансово-банківському ринку.

У той же час важливо розрізнити такі поняття, як «поточна фінансова стійкість» та «перспективна фінансова стійкість». Поточна фінансова стійкість – це ситуативна характеристика банку на момент проведення аналізу. Перспективна фінансова стійкість – це ймовірність того, що фінансові можливості банку протягом певного часу будуть відповідати певним критеріям, тобто ймовірність того, що банк проявить себе як стійкий у фінансовому плані [9, с. 60].

Слід відзначити, що на фінансову стійкість банківської системи впливає безліч факторів, які, залежно від якісних і кількісних характеристик їхнього впливу, мають як позитивне, так і негативне значення. Вони поділяються на фактори-стимулятори та фактори-дестимулятори. До стимуляторів відносять фактори, високі значення яких бажані з економічного погляду та свідчать про сприятливі умови для підвищення рівня конкурентоспроможності банку. До дестимуляторів належать фактори із протилежними якостями, однак унаслідок орієнтації банків на обслуговування певних цільових сегментів ринку банківських послуг одні й ті самі фактори можуть бути як стимуляторами, так і дестимуляторами [10, с. 43].

Зауважимо, що, на думку В.В. Рисіна, на зниження рівня фінансової стійкості вітчизняних банків можуть впливати такі фактори:

- зниження якості банківських активів;
- втрата довіри з боку вкладників;
- істотне падіння курсу національної валюти;
- зниження ліквідності;
- втрата баками власного капіталу;
- скорочення ресурсної бази банків;
- зростання процентних ставок;
- збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів;
- складнощі із залученням нових інвестицій, зумовлені кризовими явищами на європейських фінансових ринках, та зниження кредитних рейтингів значної частини українських банків [11, с. 29–30].

До зазначених факторів В.В. Коваленко додає такі:

- високі ризики кредитування;
- залежність банківської системи від фінансового стану підприємств-позичальників;
- зростання ризиків, пов'язаних із фондовим ринком;
- проблеми з поверненням зовнішніх запозичень;
- рівень капітальної бази банківської системи та досить низька якість ресурсів;

- проблеми рефінансування банків;
- політичне втручання в діяльність банківської системи [1, с. 6].

Таким чином, до ризиків, які можуть призвести до зниження фінансової стійкості вітчизняних банків, належать:

- ймовірність зниження обсягу банківських депозитів;
- зниження обсягу кредитування реального сектору економіки;
- погіршення якості активів, у тому числі за рахунок зниження вартості цінних паперів в інвестиційних портфелях банківських установ, а також за рахунок збільшення частки проблемної заборгованості за кредитами;
- значні проблеми з ліквідністю внаслідок відпливу ресурсної бази із банківських установ;
- банки можуть стикатися з обмеженням можливостей рефінансування зовнішніх запозичень, примусовою пролонгацією грошових зобов'язань значної кількості позичальників через погіршення їх платоспроможності;
- зростання недовіри до банків між суб'єктами фінансового ринку за умови обмежених можливостей підтримки регулятором ліквідності великих банків.

Відмітимо, що для забезпечення фінансової стійкості банків досить важливим є узгодження управлінських фінансових рішень та досягнення певних пропорцій між усіма елементами механізму управління фінансовою стійкістю. Все це позитивно вплине на досягнення стратегічних фінансових цілей банку та підвищення його конкурентної позиції на фінансово-банківському ринку.

Варто зауважити, що однією з найважливіших характеристик, за якою ми можемо судити про фінансову стійкість окремого комерційного банку, є рівень його капіталізації, оскільки достатність капіталу – важливий індикатор фінансової стійкості будь-якого комерційного банку. Саме достатній обсяг власного капіталу забезпечує економічну самостійність, прибуткову діяльність на ринку банківських послуг, що в кінцевому підсумку позитивно позначається на фінансовій стійкості банківської установи. І хоча власний капітал банку займає незначну частку в загальній сукупності ресурсів банку, проте відіграє визначальну роль у процесі його діяльності. Окрім цього, за допомогою власного капіталу банки можуть нейтралізувати збитки, зберігаючи платоспроможність. У зв'язку з цим Е. Рід і Р. Коттер зазначають, що достатність капіталу – це «...здатність банку компенсувати втрати та попереджати банкрутство...» [12, с. 187]. З даного твердження випливає, що саме достатня величина власного капіталу дає банкові змогу функціонувати незалежно від наявних збитків. Тому, враховуючи інфляційні процеси, політичні нестабільності, розширення масштабів банківської діяльності та підвищення ризиків, комерційні банки повинні постійно збільшувати обсяг власного капіталу.

Отже, враховуючи все вищевикладене, можемо стверджувати, що фінансова стійкість – це характеристика фінансового стану банку, яка забезпечується високою част-

кою власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів та відсутністю яскраво виражених фінансових диспропорцій.

З приводу цього відзначимо, що для швидкої оцінки фінансової стійкості банків доцільно використовувати основні показники достатності власного капіталу (табл. 1).

За наведеними показниками у табл. 1 розраховується інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості шляхом ділення фактичних розрахованих значень коефіцієнтів на їх нормативні, користуючись при цьому адитивним принципом побудови загальної формули [8, с. 77]:

$$IK_{\phi c} = \sum_{i=1}^n \frac{K_i}{H_i}, \quad (1)$$

де $IK_{\phi c}$ – інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості; K_i – фактичне розрахункове значення відповідного коефіцієнта; H_i – рекомендоване (нормативне) значення відповідного коефіцієнта.

Таким чином, за отриманими в результаті аналізу значеннями показників (табл. 2) та використовуючи запроповану аналітичну модель (формула 1), здійснимо розрахунок інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України у табл. 3.

Отже, як показують результати табл. 3, до початку 2009 року простежується чітка тенденція зростання інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України, проте надалі аналізований показник починає знижуватись, що є свідченням зниження фінансової стійкості, вочевидь пов'язаної з фінансовими потрясіннями та проблемами, які спостерігалися протягом 2009–2010 років у вітчизняній банківській системі. І навіть на 01.01.2013 українським банкам не вдалося наблизити інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості до його середнього значення за 2004–2013 роки.

Зауважимо, що для розрахунку прогнозного значення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи необхідно обчислити стандартні відхилення всіх зазначених коефіцієнтів у табл. 1. В результаті чого аналітична модель для розрахунку прогнозу оцінки фінансової стійкості матиме такий вдосконалений вигляд:

$$IK_{\phi c \text{ прогноз}} = \sum_{i=1}^n \frac{\bar{K}_i - \sigma_{K_i}}{H_i} \quad (2)$$

Таблиця 1. Основні показники, які характеризують фінансову стійкість банку [13, с. 244]

Коефіцієнт	Методика розрахунку	Рекомендоване значення
K1 (Коефіцієнт надійності)	K1 = Власний капітал / Зобов'язання * 100%	>25%
K2 (Коефіцієнт фінансового важеля)	K2 = Зобов'язання / Власний капітал	>3
K3 (Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів)	K3 = Власний капітал / Активи * 100%	>10%
K4 (Коефіцієнт використання власного капіталу в основних засобах)	K4 = Основні засоби / Власний капітал * 100%	<50%
K5 (Коефіцієнт захищеності дохідних активів власним капіталом)	K5 = Власний капітал / Дохідні активи * 100%	>25%
K6 (Мультиплікатор капіталу)	K6 = Активи / Власний капітал	<10
K7 (коефіцієнт покриття власним капіталом проблемних кредитів)	K7 = Власний капітал / Проблемні кредити	>1

Таблиця 2. Фактичні значення показників, необхідні для розрахунку інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України, на 1 січня*

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
K1	14,75	15,89	13,51	14,30	13,13	14,78	15,05	17,12	17,30	17,68
K2	6,78	6,29	7,40	6,99	7,61	6,77	6,64	5,84	5,78	5,66
K3	12,85	13,71	11,90	12,51	11,61	12,88	13,08	14,62	14,75	15,02
K4	49,64	47,51	45,64	43,59	40,40	32,29	32,51	28,72	25,34	23,50
K5	16,06	16,95	13,97	14,08	12,88	13,66	14,35	15,75	16,23	20,72
K6	7,78	7,29	8,40	7,99	8,61	7,77	7,64	6,84	6,78	6,66
K7	5,15	5,86	7,53	9,55	10,95	6,62	1,65	1,62	1,96	2,33

* Розраховано автором на основі даних [14, 15].

Таблиця 3. Фактичне значення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України на 1 січня*

Коефіцієнт	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
K1/H1	0,59	0,64	0,54	0,57	0,53	0,59	0,60	0,68	0,69	0,71
K2/H2	2,26	2,10	2,47	2,33	2,54	2,26	2,21	1,95	1,93	1,89
K3/H3	1,29	1,37	1,19	1,25	1,16	1,29	1,31	1,46	1,47	1,50
K4/H4	0,99	0,95	0,91	0,87	0,81	0,65	0,65	0,57	0,51	0,47
K5/H5	0,64	0,68	0,56	0,56	0,52	0,55	0,57	0,63	0,65	0,83
K6/H6	0,78	0,73	0,84	0,80	0,86	0,78	0,76	0,68	0,68	0,67
K7/H7	5,15	5,86	7,53	9,55	10,95	6,62	1,65	1,62	1,96	2,33
IK _{φc}	11,70	12,32	14,04	15,94	17,35	12,72	7,76	7,61	7,89	8,39
Середнє значення IK _{φc}	11,57									

* Розраховано автором на основі формули 1 і даних табл. 2.

Таблиця 4. Розрахунок прогнозного значення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України на 2014 рік*

Показник	Середнє значення за 2004–2013 роки \bar{X}	Стандартне відхилення $\sigma = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{X})^2}$	Прогноз інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості на 2014 рік
K1	15,35	1,51	7,63
K2	6,58	0,64	
K3	13,29	1,13	
K4	36,91	9,10	
K5	15,47	2,15	
K6	7,58	0,64	
K7	5,32	3,22	

* Розраховано автором на основі формули 2 і даних табл. 2.

Використовуючи запропоновану формулу 2, розрахуємо прогнозне значення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України на 2014 рік (табл. 4).

Таким чином, прогноз свідчить про зниження інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості вітчизняних банків у 2014 році, тому банківським установам слід звернути особливу увагу на збільшення суми власного капіталу.

Зауважимо, що запропонована прогнозна модель оцінки фінансової стійкості банківської системи може бути використана і для аналізу фінансової стійкості окремих банків або їх певних груп.

Загальна динаміка інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України з урахуванням прогнозу відображена на рисунку.

Слід відзначити, що для забезпечення фінансової стійкості і стабільності банківських установ необхідно здійснювати:

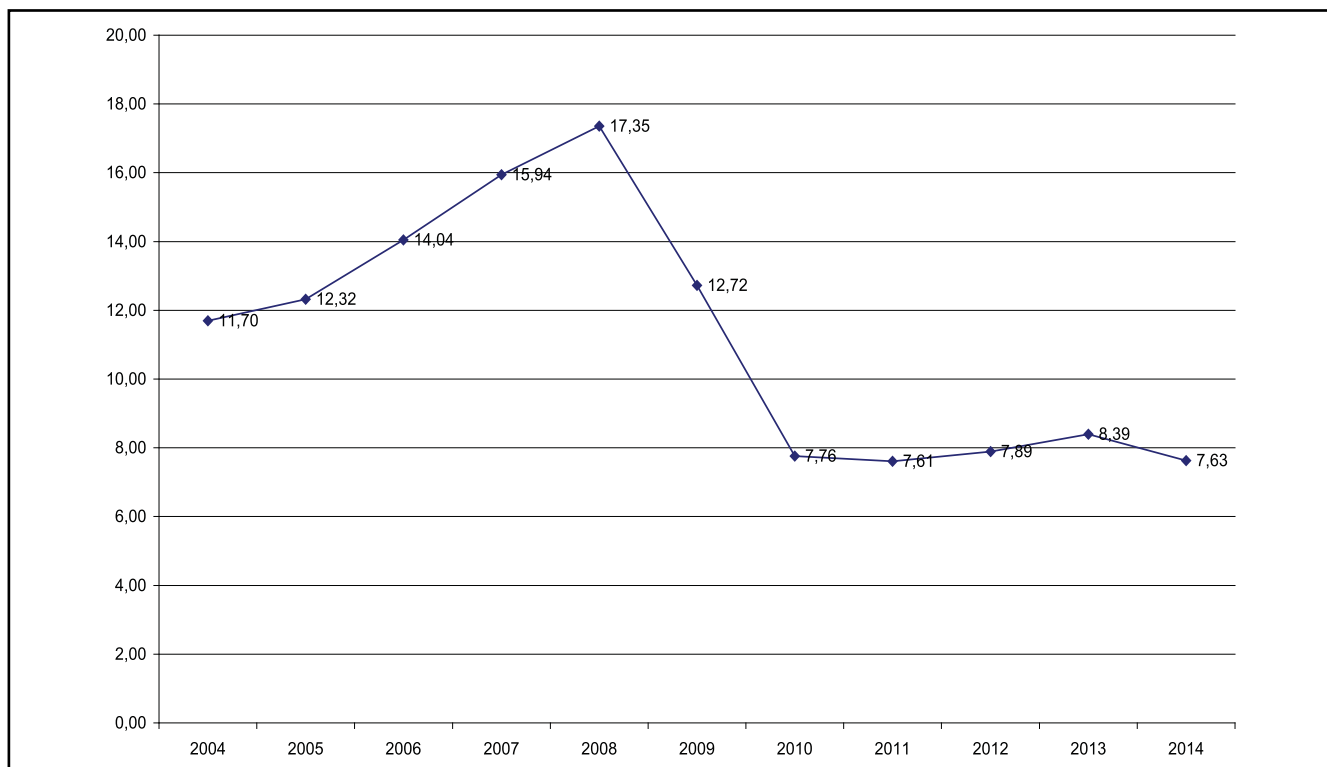
– підтримку ціни грошових ресурсів відповідно до дохідності вкладень у реальне виробництво;

– диверсифікацію структури банківської системи як на державному, так і на регіональному рівні, тобто забезпечити відповідність структури банківської системи структурі реального сектору економіки шляхом формування різних за розміром банківських установ;

– координацію грошових потоків з виробничими потоками, виходячи з того, що основні виробничі сили і виробничий апарат та інші джерела економічного зростання знаходяться в регіонах;

– надання комплексу формальних інституціональних обмежень діяльності вітчизняних банківських установ щодо спроможності мобільної адаптації до постійно змінюваних умов економічного розвитку держави та світової спільноти.

Загалом заходи з підвищення фінансової стійкості банківської системи, підтримки ліквідності, відновлення довіри до банків стануть запорукою відновлення дії механізму перерозподілу тимчасово вільних коштів в економіці на користь



Динаміка інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості банківської системи України з урахуванням прогнозу на 2014 рік

фінансування інвестиційних проектів, проектів із розширення та активізації виробництва, а також забезпечення процесів детінізації економіки і фінансової стабілізації.

Висновки

Таким чином, враховуючи усе вищевикладене, можемо стверджувати, що фінансова стійкість банку – це головна умова його існування та активної діяльності. Вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків. Для забезпечення фінансової стійкості комерційні банки мають застосовувати прогресивні методи, що спрямовані на підвищення рівня своєї капіталізації, поліпшення якості активів та фінансового менеджменту, а також оптимізацію управління активами і зобов'язаннями. Дані методи мають забезпечити такі умови функціонування комерційного банку, за яких його взаємодія з навколишнім середовищем не суперечила б специфіці банку як особливого грошово-кредитного інституту та його ролі в соціально-економічному розвитку держави.

Отже, застосування запропонованої прогностичної моделі оцінки фінансової стійкості банків дозволить підвищити якість її оцінки та приймати на основі результатів аналізу виважені рішення щодо кредитування, встановлення кореспондентських відносин, а також визначати місце банку в банківській системі для розробки фінансово-економічної стратегії його подальшого розвитку.

Список використаних джерел

1. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
2. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент банка: учеб. пособ. для ВУЗов / Ю.С. Масленченков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.

3. Микитчик І.І. Порівняльний аналіз методик рейтингової діяльності банків / І.І. Микитчик // Регіональна економіка. – 2007. – №3. – С. 167–173.

4. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник НБУ. – 2000. – №3. – С. 40–43.

5. Склеповий І.Є. Складові стійкості комерційного банку / І.Є. Склеповий // Фінанси України. – 2002. – №5. – С. 138–143.

6. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В.М. Кочетков. – К.: Вид-во Європейського університету, 2003. – 300 с.

7. Васькович І.М. Забезпечення фінансової стійкості банків України в умовах ринку: автореф. дис. канд. екон. наук / І.М. Васькович. – Л.: НАН України, Ін-т регіон. дослідж., 2006. – 19 с.

8. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості як динамічної характеристики банку / О.В. Крухмаль // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – №1(22). – С. 75–78.

9. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку / С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – №1. – С. 58–64.

10. Вовк В.Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В.Я. Вовк, Ю.В. Дмитрик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №2. – С. 41–44.

11. Пацера М.М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М.М. Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – №1. – С. 28–33.

12. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит. – [Пер. с англ. В. Лукашевича и др.] – Под общ. ред. В. Лукашевича. – М.: Прогресс, 1983. – 501 с.

13. Лисенок О.В. Практикум з курсу «Аналіз банківської діяльності»: навч. посібник / О.В. Лисенок. – К.: КНЕУ, 2010. – 307 с.

14. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2008 року // Вісник НБУ. – 2008. – №2. – С. 25.

15. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2013 року // Вісник НБУ. – 2013. – №2. – С. 50.

УДК 336.232

О.М. ЯРЕМЕНКО,

здобувач, ст. викладач, Національний університет ДПС України

Економічна природа платежів за користування природними ресурсами

У статті розглянуто економічну сутність платежів за природокористування, оскільки ресурсні платежі відіграють вагомую роль у формуванні фінансових ресурсів бюджетів, які в подальшому використовуються для стимулювання раціонального використання і охорони природних об'єктів. Досліджено проблемні аспекти та реалії природоресурсного оподаткування в Україні.

Ключові слова: природні ресурси, плата за ресурси, ресурсне оподаткування, ресурсні платежі, лісові ресурси, лісове господарство.

В статье рассмотрена экономическая суть платежей за природопользование, поскольку ресурсные платежи играют важную роль в формировании финансовых ресурсов бюджетов, которые в дальнейшем используются для стимулирования рационального использования и охраны природных объектов. Исследованы проблемные аспекты и реалии природоресурсного налогообложения в Украине.

Ключевые слова: природные ресурсы, плата за ресурсы, ресурсное налогообложение, ресурсные платежи, лесные ресурсы, лесное хозяйство.

The article deals with the economic substance of payments for environmental management as resource payments play an important role in shaping the financial resources budgets that are further used to promote the rational use and protection of natural objects. Investigated problematic aspects and realities natural resource taxation in Ukraine.

Keywords: natural resources, fee resources, resource taxation, forest resources.

Постановка проблеми. Сучасний період макроекономічної нестабільності по-новому ставить питання щодо розробки науково-методичних підходів функціонування системи платежів за користування природними ресурсами у напрямі пошуку фінансово-економічних інструментів стимулювання раціонального використання лісових ресурсів, оскільки ресурсні та майнові податки найменш чутливі до впливу кризових процесів в економіці.

Лісові ресурси – основа економіки лісового господарства. Обсяги їхнього використання доцільно тримати на такому рівні, щоб забезпечити безперервність виконання лісами екологічно-економічних функцій (захисних, санітарно-гігієнічних, оздоровчих, ресурсних). Податковим кодексом України сформована сучасна правова і фіскально-адміністративна основа для встановлення та справляння плати за користування лісовими ресурсами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробці інституціональних підвалин функціонування ресурсних платежів у податковій системі України приділено увагу в працях вітчизняних вчених: В.Л. Андрущенко, П.Ю. Буряка, В.П. Вишневського, А.О. Жадлуна, А.І. Крисоватого, А.М. Соколовської, П.В. Мельника, В.А. Онищенко та інших.

Метою статті є з'ясування економічної сутності системи платежів за користування природними ресурсами та з'ясування передумов виникнення і правових аспектів функціонування ресурсних платежів.

Виклад основного матеріалу. Вкрай актуально стоять питання щодо створення належних умов соціально-економічного зростання, забезпечення держави стабільними, реальними та вагомими джерелами формування доходів бюджетів усіх рівнів.

Податкова політика взагалі і система природокористування зокрема мають суттєвий вплив на майбутній економічний розвиток держави. Саме її чітка визначеність, сприйняття платниками податку, об'єктивність та виваженість мають спонукати до широкого залучення інвестицій, розвитку підприємництва, забезпечення ефективного використання природно-ресурсного потенціалу і практичної реалізації моделі сталого розвитку держави [11, с. 20].

Виникнення ресурсних платежів сягає ще за часів Древнього Єгипту та Античної Греції. Наприклад, єгипетські землевласники платили податки зерном і льоном за використання води Нілу для зрошування полів. У період Древньої Греції і Риму потреба в надійних джерелах централізованих засобів істотно зросла. Це було пов'язано з посиленням ролі держави, що виражалася, зокрема, у забезпеченні колективних витрат. Так, Ксенофонт (444–356 рр. до н.е.) у своєму трактаті «Про доходи Афінської Республіки» вже поділяв податки на групи. Серед великої кількості податків тих часів є також і ресурсні платежі, наприклад земельні, лісові податки, платежі із срібних та інших родовищ [9, с. 277].

За часів феодалізму зазвичай природні ресурси були об'єктом права власності монарха, платежі від використання при-

Класифікація природних ресурсів [9, с. 280]

Класифікаційна ознака	Види	Характеристика
За технічними та технологічним удосконаленням і переробкою природних ресурсів, економічною рентабельністю	Доступні (реальні)	Обсяги природних ресурсів, що виявлені сучасними методами розвідки, технічно доступні та економічно рентабельні для освоєння
	Потенційні (ресурси майбутнього)	Ресурси встановлені на основі теоретичних розрахунків, які на даний момент неможливо освоїти з технічних чи економічних причин
За вичерпністю	Вичерпні (непоновлювані)	Викопне паливо, металева і неметалева сировина
	Невичерпні (поновлювані)	Сонячна енергія, вітер, вода, чисте повітря, прісна вода, родючий ґрунт
За формою власності	Приватні	Є власністю приватних осіб
	Державні	Є власністю держави
	Суспільні	Є суспільною власністю
За походженням і природними властивостями	Мінеральні	Корисні копалини
	Кліматичні	Сонячне тепло і світло, опади
	Водні	Атмосферна волога, океанічні і морські води, озера, водосховища і ставки
	Земельні	Рілля, багаторічні насадження, пасовища
За походженням і природними властивостями	Біологічні (рослинні та тваринні)	Генетико-видовий склад рослинності, генетико-видовий склад тваринного світу
	Ґрунтові	Ґрунти і підґрунтя
За видами господарського використання	Невиробничі (прямого і непрямого споживання)	Прямого – питна вода; Непрямого – використання для відпочинку (зелені насадження, водоймища)
	Промислові	Включають усі види сировини, що використовуються промисловістю: енергетичні та неенергетичні

родних ресурсів (лісів, надр, вод) цілком надходили йому, оскільки платниками ресурсних платежів того часу були його піддані.

Реалії функціонування лісового сектору економіки по-новому ставлять питання щодо науково-методичної розробки системи платежів за користування природними ресурсами, специфіки адміністрування збору за спеціальне використання лісових ресурсів, створення фінансово-економічних інструментів стимулювання раціонального використання лісових ресурсів.

Під використанням природних ресурсів слід розуміти їхню експлуатацію у процесі провадження господарської діяльності суб'єктами підприємництва, а також усі види впливу на ці ресурси, що здатні змінювати їхні природні властивості.

Класифікація природних ресурсів визначає їхні функції як з позицій напрямів використання, так і за видами економічної діяльності (див. табл.).

Перед державою як власником природних ресурсів стоїть кілька проблем, які вона повинна вирішувати [10, с. 232]:

1. Коли розробляти ті чи інші родовища корисних копалин.
2. За яких умов використовувати інші природні ресурси.
3. За допомогою яких інструментів забезпечити отримання за них належної плати.
4. Яким чином розподіляти блага від освоєння ресурсів, щоб забезпечити, з одного боку, стійке економічне зростання, а з іншого – надати можливість користуватися цими ресурсами різним поколінням, отже, забезпечити не лише їхнє раціональне використання, а й збереження, відновлення та підвищення якості.

Природні ресурси слід розглядати із врахуванням їхнього територіального походження. Розглянемо фактори, які здійснюють безпосередній вплив на розвиток системи ресурсного оподаткування [9, с. 280].

При визначенні видів та ставок ресурсних платежів першочергово аналізується:

1. Енергетична забезпеченість регіону, структура енергетичних ресурсів, які використовуються регіоном та державою у цілому.
2. Площа, організаційна єдність та цілісність регіону.
3. Природні умови регіону, які впливають на характер і форми їхнього економічного розвитку, структуру використання природних ресурсів, економіку і організацію виробництва в регіоні.
4. Фізичні властивості та види природних ресурсів регіону.

У силу історичних умов склалися значні регіональні відмінності правового регулювання використання лісів і відповідно ведення лісового господарства. На стан господарювання справили вплив такі обставини [4]:

1. Понад 100 років ведення лісового господарства за період до 1917 року на основі переважання приватної власності на ліси і споживацького підходу до них (70% лісів українських губерній знаходилося у приватній власності) призвело до того, що загальна площа лісів рівнинної України зменшилася на 40%, високоякісні дубові та соснові ліси практично зникли.

Знищення лісів викликало такі наслідки:

- активізацію ерозійних процесів, що спричинило безповоротну втрату значної частини українських чорноземів і родючих ґрунтів;
- обміління великих та пересихання багатьох малих річок;
- масову появу рухомих пісків, пилових бур, засух, інших негативних природних явищ та, як наслідок, неврожаїв у степових і лісостепових регіонах.

2. Після націоналізації лісів у 1918 році організація лісового господарства опиралася, з одного боку, на загальнодержавну власність основних масивів лісу, а з іншого – на принципи ринкової економіки.

3. На початку 1930 року лісове господарство було об'єднане з лісовою промисловістю, тобто підпорядковане їй. Основні заготівельники деревини були звільнені від плати за неї, рубати ліс стали відповідно до потреб споживачів деревини. Лісівники, які намагалися активно захищати стратегічні державні інтереси, були репресовані.

У наступні 30 років основним завданням лісового господарства стало забезпечення деревиною народного господарства. Індустріалізація, колективізація, війна, відновлення зруйнованого господарства – все це потребувало деревини, і ліс знову рубали за потребою.

Окремого, спеціалізованого державного органу управління лісами і лісовим господарством у цей період не було. Відповідні функції виконували управління у складі органів керівництва промисловістю або сільським господарством. При цьому підпорядкованість лісового господарства і структура управління змінювалися кожні два-три роки. Це негативно вплинуло на стан лісів, що проявилось у різкому зменшенні придатних до експлуатації лісів у рівнинних регіонах України. Потреба України в лісових ресурсах задовольнялася за рахунок ввезення деревини в основному з Росії та Білорусі.

4. Нарешті, коли лісовий потенціал країни істотно зменшився й потребував відновлення, у 1966 році створили Міністерство лісового господарства України, основним завданням якого було поставлено відновлення лісів, розведення їх на непридатних для сільського господарства землях, забезпечення невиснажливого, науково обґрунтованого лісокористування.

5. За півстоліття планове, професійне, відносно стабільне ведення лісового господарства дало позитивні результати. З 1966 року на 1,8 млн. га збільшилася загальна площа вкритих лісами земель, на 1,4 млрд. куб. м зріс загальний запас деревини, здебільшого за рахунок цінних порід. Закріплено практично всі сипучі піски, створено на значних площах полязахисні лісові смуги та протиерозійні засадження ярів.

6. На балансі лісгосподарських підприємств залишається значна кількість об'єктів соціальної сфери. Лісові підприємства, розташовані, як правило, у невеликих селах та селищах, є основними роботодавцями у місцях, де людям важко знайти іншу роботу.

7. З ініціативи місцевих органів державної влади трьох карпатських областей, за підтримки Президента України

(Указ від 24 лютого 1995 року № 142) землі лісового фонду колишніх лісокомбінатів у Закарпатській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях передано у відання Держкомлісгоспу (нині Держлісагентство).

На даний час збережено професійну систему лісоуправління, що забезпечує належний рівень ведення лісового господарства в лісах, підпорядкованих Держлісагентству.

Існують різні види платежів за використання природними ресурсами. Прихильники марксистського підходу вважають, що всі вони мають рентну природу і поділяються за інструментами вилучення на абсолютну та диференційну ренту. Автори, що не дотримуються такого поділу, розрізняють рентні і нерентні платежі державі з боку компаній. Прихильники третього підходу виділяють серед фіскальних інструментів ті, за допомогою яких реалізується фіскальний суверенітет держави, і фіскальні інструменти, з допомогою яких держава реалізує своє право власності на природні ресурси [7, с. 294–295].

На думку А.М. Соколовської, підприємства усіх форм власності, що займаються розробкою природних ресурсів, як і підприємства інших секторів економіки, вносять до бюджету загальний податок на прибуток. З його допомогою реалізується фіскальний суверенітет держави. Крім того, підприємства здійснюють спеціальні платежі державі як власникові природних ресурсів. Основними видами таких платежів є: бонуси за оренду, роялті, ренталс, рентний податок, натуральні платежі, отримані через розподіл продукції. В різних країнах поєднуються різні види платежів за використання природними ресурсами. Зокрема, видобуток вуглеводнів у Нігерії супроводжується сплатою бонусів, ренталс, роялті, податку на прибуток корпорацій, укладання угод про розподіл продукції; в Індонезії – бонусів, роялті, податку на прибуток, укладання угод про розподіл продукції; США – бонусів, ренталс, роялті, податку на прибуток; Великобританії – роялті, податку на прибуток корпорацій, податку на надприбуток (спеціальний податок на нафтові доходи); Норвегії – податку на прибуток корпорацій, спеціального податку на доходи від видобутку вуглеводнів [10, с. 237, с. 242].

В Україні спеціальне використання природних ресурсів здійснюється на платній основі. Обов'язковість сплати всіх платежів визначено Податковим кодексом України. Адже система ресурсних платежів є складовою частиною податкової системи України. Вони пов'язані з фінансуванням природоохоронної діяльності держави, є самостійним джерелом доходів державного бюджету.

Згідно з Податковим кодексом України до ресурсних платежів належать [2]:

- 1) екологічний податок;
- 2) рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;
- 3) плата за користування надрами;
- 4) плата за землю;
- 5) збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- 6) збір за спеціальне використання води;

7) збір за спеціальне використання лісових ресурсів.

Потенційні запаси і можливості українських лісів досить значні і, на думку спеціалістів та міжнародних експертів, повністю не використовуються. Лісове господарство з власних ресурсів фінансує відтворення лісів, проведення лісівничих, лісоохоронних та інших заходів. Деревину заготовляють під час рубок головного користування та з метою здійснення заходів щодо формування та оздоровлення лісів. Тому питання нарощування лісистості країни включено до пріоритетних напрямків розвитку лісогосподарської галузі.

Висновки

Ресурсне оподаткування – один із найважливіших компонентів економічного механізму користування природними ресурсами та їх відтворення. Заходи, які спрямовані на раціональне природокористування та стабілізаційні процеси, оздоровлення довколишнього середовища, не дають позитивних результатів. Основними причинами виступають відсутність єдиного комплексного підходу, недостатнє фінансування природоохоронних заходів, недосконала організаційна структура управління в даній сфері.

Ефективне використання інституту ресурсних платежів є важливим засобом зміцнення фінансової системи України. Доцільно скоригувати сучасні пріоритети на користь екологічно орієнтованих методів використання природно-ресурсного потенціалу, створення належних умов соціально-економічного зростання, забезпечення держави стабільними, реальними та вагомими джерелами формування доходів бюджетів усіх рівнів.

Список використаних джерел

1. Лісовий кодекс України: Закон України від 21.01.94 №3852–XII [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3852-12&p=1297235890149088>.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Гаркушенко О.Є. Узгодження понятійного апарату в сфері природоохоронних і природно-ресурсних платежів / О.Є. Гаркушенко // Світ фінансів. – 2011. Донецьк. – С. 26–29.
4. З історії лісового господарства України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=36143&cat_id=32867
5. Коваль Я.В. Економічна (грошова) оцінка природних ресурсів лісового фонду України: теорія, методологія, методика / Я.В. Коваль, І.Я. Антоненко. – К.: РВПС України НАН України, 2004. – 163 с.
6. Павлов В.І. Гринчуцький В.І., Кравців В.С., Павліха Н.В. Методологічні основи формування програми використання, відтворення та охорони природно-ресурсного потенціалу Волинської області та рекомендації щодо її реалізації / В.І. Павлов, В.І. Гринчуцький, В.С. Кравців, Н.В. Павліха // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – №3(17). – С. 165–175.

7. Пособие по налоговой политике / Под ред. Партасарати Шома. – Вашингтон: МВФ, 1995. – 387 с.

8. Симоненко В.К. Податковий кодекс України: що залишилося за бортом проекту / В.К. Симоненко // Голос України №158 від 27.08.2010.

9. Сідельникова Л.П. Оподаткування суб'єктів підприємництва: Навч. посібник / Л.П. Сідельникова, Т.В. Чижова, Я.В. Якуша. – К., 2013. – 424 с.

10. Соколовська А.М. Основи теорії податків: Навчальний посібник / А.М. Соколовська. – К., 2010. – 326 с.

М.Р. КОВАЛЬСЬКИЙ,
к.н.д.у., доцент, Київський славістичний університет

Державне управління землями водного фонду

Стаття присвячена визначенню напрямів державного регулювання землями водного фонду України. В результаті проведеного аналізу автор звернув увагу на проблеми державного регулювання користування землями водного фонду.

Ключові слова: механізм державного управління, державне регулювання, земельні ресурси, водні об'єкти.

Статья посвящена определению направлений государственного регулирования земель водного фонда Украины. В результате проведенного анализа автор обратил внимание на проблемы государственного регулирования пользования землями водного фонда.

Ключевые слова: механизм государственного управления, государственное регулирование, земельные ресурсы, водные объекты.

Article is devoted to defining areas of state regulation of land and water fund Ukraine. The analysis of the author drew attention to the problems of state regulation of the use of water fund lands.

Keywords: mechanism of Public administration, regulation and land resources, water.

Постановка проблеми. Здавна в Україні являють цінність земельні ділянки, що розташовані біля водних об'єктів. Такі ділянки завжди продуктивні для господарства, промисловості та містобудування. Землі водного фонду виділені в окрему категорію земель, та, враховуючи важливість таких земель у забезпеченні охорони та раціонального використання водних ресурсів, існує необхідність надання їм спеціального державного регулювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність досліджуваної проблеми зумовлена тим, що сьогоденне державне управління свідчить про повну незацікавленість держави збереження земель водного фонду для людських і державних потреб, що зумовлено специфікою земель даної категорії та суперечностями, що існують між земельним та водним законодавством.

Питання режиму управління землями водного фонду розглядалися на сторінках юридичної літератури такими вчени-

ми, як А.П. Гетьман (7), П.Ф. Кулинич (6), В.В. Носік (9), М.В. Шульга (10) та інші.

При всій важливості проведених наукових досліджень у сфері державного управління загалом окремі аспекти удосконалення механізму, пов'язаного з особливостями використання земель водного фонду, а саме – права оренди земельних ділянок водного фонду як самостійного різновиду права користування землею.

Мета статті. Вимагають перегляду й подальшого удосконалення механізми державного регулювання права оренди земельних ділянок водного фонду як самостійного різновиду права користування землею. Тому всебічне вивчення сучасного стану державного регулювання права користування земельними ділянками водного фонду в умовах інтеграції і економічної нестабільності країни для упередження загроз різних факторів є актуальним завданням, що потребує невідкладного вирішення.

Виклад основного матеріалу. Землі водного фонду особливі розміщенням на них певного водного об'єкта. Відповідно до Водного кодексу України [1] всі води (водні об'єкти) на території України становлять її водний фонд. До водного фонду України належать: поверхневі води: природні водойми (озера), водотоки (річки, струмки), штучні водойми (водосховища, ставки) і канали, інші водні об'єкти, підземні води та джерела, внутрішні морські води та територіальне море. Поверхневими водами вважаються води різних об'єктів, що знаходяться на земній поверхні. Підземними водами є води, що знаходяться нижче рівня земної поверхні в товщах гірських порід верхньої частини земної кори в усіх фізичних станах. Водні об'єкти поділяються на об'єкти загальнодержавного та місцевого значення. До водних об'єктів загальнодержавного значення належать: внутрішні морські води та територіальне море; підземні води, які є джерелом централізованого водопостачання; поверхневі води (озера, водосховища, річки, канали), що знаходяться і використовуються на території більш як однієї області, а також їхні притоки всіх порядків; водні об'єкти в межах територій природно-заповідного фонду загальнодержавного значення, а також віднесені до категорії лікувальних. До водних об'єктів місцевого значення

належать: поверхневі води, що знаходяться і використовуються в межах однієї області і які не віднесені до водних об'єктів загальнодержавного значення; підземні води, які не можуть бути джерелом централізованого водопостачання.

Державне управління у сфері охорони поверхневих і підземних вод є визначальною долею охорони вод. В основі державного управління охорони вод знаходиться правова сукупність норм, які визначають його цілі, межі та методи регулювання. Тобто право є визначальним елементом державного управління в сфері охорони вод. Проте окрім заходів, які безпосередньо пов'язані з правом, включає також організаційні, економічні методи, які спрямовані на забезпечення збереження, науково обґрунтованого та раціонального використання вод для потреб населення і галузей економіки. Державне управління здійснюється шляхом встановлення екологічних вимог, норм і правил щодо раціонального використання, охорони і відтворення водних ресурсів. Крім того, існують системи відповідальності за порушення правил водокористування, користування землями водного фонду, залучення громадськості до питань охорони водних ресурсів. До числа водоохоронних заходів віднесені: утворення водоохоронних зон, прибережних захисних смуг, зон санітарної охорони водних об'єктів, смуг відведення, берегових смуг водних шляхів тощо. Так, водоохоронні зони створюються для найбільш сприятливого режиму водних об'єктів, попередження їх забруднення, засмічення і вичерпання, знищення навколводних рослин і тварин, а також зменшення коливань стоку вздовж річок, морів та навколо озер, водосховищ і інших водойм. Обмеження господарської діяльності в прибережних захисних смугах уздовж річок, навколо водойм та на островах є також заходом правової охорони вод. Державне управління землями водного фонду включає такі принципи: стійкий розвиток поєднання басейнового і адміністративно-територіального способів управління, розмежування функцій охорони і функцій господарського використання вод.

Єдину систему органів управління, що забезпечують реалізацію державної політики у сфері використання і охорони земель водного фонду, утворюють: Верховна Рада України; Верховна Рада Автономної Республіки Крим; Кабінет Міністрів України; обласні ради, міські Києва та Севастополя; районні ради; сільські, селищні, міські та районні у містах ради та інші державні органи відповідно до законодавства України.

Органами виконавчої влади у галузі використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони навколишнього природного середовища, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері розвитку водного господарства, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері геологічного вивчення та раціонального використання надр, центральний орган вико-

навчої влади, що реалізує державну політику зі здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони і раціонального використання вод та відтворення водних ресурсів, та інші органи відповідно до законодавства.

До сфери державного управління щодо використання та охорони водних ресурсів входять: складання (визначення) водогосподарського балансу, державний моніторинг водних об'єктів, державний облік поверхневих і підземних вод, державний контроль за використанням і охороною водних об'єктів, нормування і ліцензування в сфері використання і охорони водних об'єктів. Водогосподарські баланси – розрахункові матеріали, які зіставляють потребу у воді з наявними на певній території водними ресурсами. Баланси призначені для оцінки наявності ступеня використання водних ресурсів на території держави. Користування землями водного фонду регулюється Земельним кодексом України і Водним кодексом України. Порядок надання земель водного фонду в користування та припинення права користування ними встановлюється земельним законодавством. У постійне користування землі водного фонду надаються водогосподарським спеціалізованим організаціям, іншим підприємствам, установам і організаціям, в яких створено спеціалізовані служби з догляду за водними об'єктами, прибережними захисними смугами, смугами відведення, береговими смугами водних шляхів, гідротехнічними спорудами та підтримання їх у належному стані. В тимчасове користування за погодженням з постійними користувачами земельні ділянки прибережних захисних смуг, смуг відведення та берегових смуг водних шляхів можуть надаватися підприємствам, установам, організаціям, об'єднанням громадян, релігійним організаціям, громадянам України, іноземним юридичним та фізичним особам для сінокосіння, рибогосподарських потреб, культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних і туристичних цілей, а також для проведення науково-дослідних робіт. Користування цими ділянками у зазначених цілях здійснюється з урахуванням вимог щодо охорони річок і водойм від забруднення, засмічення та замулення, а також із додержанням правил архітектури планування приміських зон та санітарних вимог у порядку, що встановлюється Кабінетом Міністрів України. Право користування земельною ділянкою на землях водного фонду виникає після встановлення меж цієї ділянки у природі (на місцевості) і одержання відповідного документа, що посвідчує це право. Право постійного користування землями водного фонду посвідчується свідоцтвом, яке видають і реєструють державні реєстратори. Право тимчасового користування землями водного фонду оформляють договором, який укладається між відповідною радою і юридичною або фізичною особою. Користувачі земель водного фонду зобов'язані: виконувати заходи щодо охорони земель від ерозії, підтоплення, забруднення відходами виробництва, хімічними і радіоактивними речовинами та інших процесів руйнування; суворо дотримуватися встановленого режиму для зон санітарної охорони, прибережних захисних смуг, смуг відведення, берегових смуг водних шляхів;

запобігати проникненню у водні об'єкти стічних вод, пестицидів і добрив через прибережні захисні смуги.

На земельних ділянках дна річок, озер, водосховищ, морів та інших водних об'єктів можуть проводитися роботи, пов'язані з будівництвом гідротехнічних споруд, поглибленням дна для судноплавства, видобуванням корисних копалин (крім піску, гальки і гравію в руслах малих та гірських річок), прокладанням кабелів, трубопроводів, інших комунікацій, а також бурові та геологорозвідувальні роботи. Дозволи на проведення зазначених робіт видаються в установленому законом порядку. Користування землями прибережних захисних смуг уздовж річок, навколо водойм і на островах здійснюється у режимі обмеженої господарської діяльності. На зазначених землях забороняється діяльність, що негативно впливає або може вплинути на їхній стан чи суперечить їхньому призначенню, зокрема: розорювання земель (крім підготовки ґрунту для залуження і заліснення), а також садівництво та городництво; зберігання та застосування пестицидів і добрив; улаштування літніх таборів для худоби; будівництво будь-яких споруд (крім гідротехнічних, гідрометричних та лінійних), у тому числі баз відпочинку, дач, гаражів та стоянок автомобілів; миття і обслуговування транспортних засобів та техніки; улаштування звалищ сміття, гноєсховищ, накопичувачів рідких і твердих відходів виробництва, кладовищ, скотомогильників, полів фільтрації тощо. Під час користування землями прибережних захисних луг уздовж морів, морських заток, лиманів і на островах забороняється: застосування стійких і сильнодіючих пестицидів; улаштування полігонів побутових та промислових відходів і накопичувачів стічних вод; улаштування вигребів для накопичення господарсько-побутових стічних вод обсягом більш як один кубічний метр на добу; улаштування полів фільтрації та створення інших споруд для приймання і знезараження рідких відходів.

Користувачі, що експлуатують гідротехнічні (водопідпірні, водопропускні, водозахисні або водозабірні) споруди водогосподарських систем, зобов'язані дотримуватися встановлених режимів їхньої роботи та правил експлуатації, здійснювати посадку, догляд та охорону лісів у смугах відведення каналів, гідротехнічних та інших споруд міжгосподарського значення. На ділянках із штучно створеними лісонасадженнями та природними лісами у смугах відведення каналів, гідротехнічних споруд та інших споруд міжгосподарського значення допускаються рубки догляду та санітарної рубки, що проводяться згідно з рекомендаціями органів лісового господарства.

За використанням та охороною земель водного фонду здійснюється державний контроль у встановленому законодавством порядку. Для створення сприятливого режиму водних об'єктів, попередження їх забруднення, засмічення і вичерпання, знищення навколоводних рослин і тварин, а також зменшення коливань стоку вздовж річок, морів та навколо озер, водосховищ і інших водойм встановлюються водоохоронні зони. Порядок визначення розмірів і меж водоохоронних зон та режим ведення господарської діяльності в

них затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 08.05.96 №486 [5]. Цей порядок установлює єдиний правовий механізм визначення розмірів і меж водоохоронних зон та ознаки їхнього правового режиму. Водоохоронні зони встановлюють для створення сприятливого режиму водних об'єктів, попередження їхнього забруднення, засмічення і вичерпання, знищення навколоводних рослин і тварин, а також зменшення коливань стоку вздовж річок, морів та навколо озер, водосховищ та інших водойм. До складу водоохоронних зон обов'язково входять заплава річки, перша надзаплавна тераса, бровки і круті схили берегів, а також прилеглі балки та яри. Розміри і межі водоохоронних зон визначають проектом на основі нормативно-технічної документації. Враховуючи, що ліси мають значну водоохоронну функцію, межі водоохоронних зон у них не встановлюють.

Сьогодні існує багато порушень, пов'язаних із регулюванням режиму використання водних об'єктів, наданих в оренду. Найпоширеніше це спроба обійти процедуру аукціону на отримання водного об'єкта в оренду. Згідно зі ст. 135 Земельного кодексу України [2] процедура аукціону є обов'язковою, крім випадків, передбачених ст. 134 Земельного кодексу України. Відповідно незаконно орендований водний об'єкт без проведення аукціону має бути вилучений у судовому порядку. Також спостерігається перевищення повноважень місцевими радами та державними адміністраціями при оренді водних об'єктів, багато водних об'єктів та земельних ділянок водного фонду надаються місцевими радами та державними адміністраціями з перевищенням їх компетенції. У разі надання земельної ділянки за межами населеного пункту місцевим радам або державною адміністрацією у межах населеного пункту відповідний договір оренди та рішення підлягають визнанню недійсними як укладені з порушенням вимог закону та з перевищенням повноважень. Помітна і незаконна забудова на території водоохоронних зон та прибережних захисних смугах, фермерам передаються у тимчасове користування земельні ділянки навколо водного об'єкта; вони, своєю чергою, без відповідних дозволів починають будівництво виробничих приміщень у водоохоронній зоні або прибережній захисній смузі, необхідних для зберігання кормів, знарядь вилову, засобів перевезення риби та ставків для розведення риби. Особливо багато порушень, пов'язаних з обмеженням вільного відвідування ставків та пляжів. У буденному житті спостерігаються випадки порушень обмеження безперешкодного доступу відвідування пляжів та ставків. Уздовж узбережжя Азовського і Чорного морів перебувають охоронювані приватні пляжі, огорожені парканом, що є порушенням, адже законодавство надає безперешкодний та безкоштовний доступ громадянам для водокористування. Також Конституція України [4] зазначає про вільний доступ громадян до пляжів.

Законодавство України визначає відповідальність за порушення водного законодавства, яка тягне за собою дисциплінарну, адміністративну, цивільно-правову або кримінальну відповідальність за порушення безперешкодного

доступу до водних об'єктів, однак випадки притягнення до відповідальності винних осіб поодинокі.

Висновки

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що державне регулювання користування землями водного фонду необхідно здійснювати за умови забезпечення режиму використання земельних ділянок та інших об'єктів нерухомості, розташованих у межах водоохоронних зон та зон спеціальної охорони джерел питного водопостачання. Тобто державним управлінням має бути забезпечено дотримання особливого правового режиму використання водних об'єктів, адже сьогоднішнє управління не є задовільним та потребує подальшого вдосконалення.

Список використаних джерел

1. Водний кодекс України від 06.06.95 // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №24. – Ст. 189.
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №3–4. – Ст. 27.
3. Земельний кодекс України: наук.–практ. комент. / За ред. А.П. Гетьмана, М.В. Шульги. – Вид. 6–те, допов. – Х.: Одиссей, 2009. – 624 с.
4. Конституція України зі змінами та доповненнями, внесеними 19.09.2013.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.96 №486 «Про затвердження Порядку визначення розмірів і меж водоохоронних зон та режиму ведення господарської діяльності в них».

6. Кулинич П.Ф. Правовий режим земель водного фонду // Земельне право України: теорія і практика. – 2008. – №5–6. – С. 18–31.
7. Гетьман А.П., Шульга М.В. Екологічне право України: Підручник. – К., 2001.
8. Кухтин П.В., Левов А.А., Лобанов В.В., Семкина О.С. Управление земельными ресурсами: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
9. Носік В.В. Право власності на землю Українського народу: Монографія. – Юрінком Інтер, 2006– 212 с.
10. Шульга М.В. 3–51 Земельне право України: Підручник – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 263 с.
11. Романова О.А. Правове регулювання водоохоронних зон // Науково–практичний та інформаційно–аналітичний щомісячний журнал «Аграрне та земельне право». Глав. ред.: А.І. Бобильов. – Вид. дім «Право і держава». – 2008 №6 (42). – С. 85.
12. Пересоляк В.Ю. Формування механізму державного управління земельними ресурсами населених пунктів: Автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. – Л., 2006. – 20 с.
13. Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.99 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №20–21. – Ст. 190.
14. Про оренду землі: Закон України від 06.10.98 // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №46–47. – Ст. 280; ... в ред. Закону від 02.10.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №10. – Ст. 102.
15. Про затвердження порядку користування землями водного фонду: Постанова Кабінету Міністрів України від 13.05.96, №502. // ЗП України. – 1996. – №21. – Ст. 34.

УДК 339.72

Б.О. БОНДАРЕНКО,

здобувач, кафедра міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Досвід протидії кризі в банківській системі ЄС

У статті проведено аналіз особливостей використання антикризових заходів Європейським центральним банком. Досліджено основні шляхи подолання кризи в банківському секторі ЄС.

Ключові слова: банківська система, Європейський Союз, криза.

В статье проведен анализ особенностей использования антикризисных мер Европейским центральным банком. Исследованы основные пути преодоления кризиса в банковском секторе ЕС.

Ключевые слова: банковская система, Европейский союз, кризис.

The article researches the particularities of the crisis management measures used by the European Central Bank. Main approaches of the overcoming of the crisis in the European Union banking sector are disclosed.

Keywords: banking system, European union, crisis.

Постановка проблеми. Масштабна світова фінансова криза, що бере свій початок з іпотечної кризи у США, охопила більшість країн світу, найбільше відбилася на банківському секторі та підірвала репутацію багатьох національних регуляторів і міжнародних фінансових організацій. У зв'язку з цим обрана тема дослідження є актуальною.

Основною **метою статті** є розгляд основних шляхів подолання Європейською системою центральних банків (далі – ЄСЦБ) кризових явищ для запровадження їхнього досвіду в національній банківській системі України.

Виклад основного матеріалу. Європейська система центральних банків – система, до якої входять Європейський центральний банк та центральні банки країн ЄС, створена передусім для забезпечення стабільності цін. ЄСЦБ розробляє і проводить узгоджену валютну політику країн–уча-

сниць, закордонні валютні операції, а також розрахункові операції в межах платіжного балансу, затверджує банкноти, надає відповідні консультації тощо. Вона створена згідно з умовами Маастрихтського договору [6].

Відповідно до ініціативи Базельського комітету у 2009 році щодо подолання фінансової кризи було рекомендовано посилення рівня капіталу в банківській системі з метою підвищення її стійкості до майбутніх економічних та фінансових потрясінь.

Таким чином, більшість органів банківського регулювання ЄС вжили різні заходи для попередження краху своїх фінансових систем; їх можна розділити на чотири категорії:

- 1) розширення страхування роздрібних вкладів (населення);
- 2) видача гарантій на зобов'язання банків;
- 3) ін'єкції капіталу (державні);
- 4) викуп або гарантування активів, що утримуються банками.

Ці заходи доповнювалися наданням ліквідності центральними банками та політикою зниження процентних ставок (дешевих грошей). Незважаючи на активне державне втручання, відновлення банківської системи ще триватиме досить довго. Криза показала, що координація заходів між урядами залишається проблематичною.

Група вищого рівня щодо транскордонного нагляду Європейської комісії – High-Level Group on Cross-Border Financial Supervision – провела екстрений аналіз фінансового нагляду в банківській системі країн ЄС та запропонувала створити [3]:

– Європейську раду з системного ризику – European Systemic Risk Council;

– Європейську систему фінансового нагляду – European System of Financial Supervision під егідою Європейського центрального банку на чолі з президентом ЄЦБ.

Роль ЄРСП та ЄСФН полягає у збиранні інформації про ризики по всій фінансовій системі – які називаються макропруденційними ризиками. Пропозиція полягає у забезпеченні реалізації заходів органами нагляду за банківською системою ЄС.

З метою вдосконалення механізму нагляду і регулювання для банківського сектору Базельський комітет виокремив такі основні компоненти [3]:

– сильний регулятивний капітал: обсяг капіталу в банківській системі, який має бути збільшений для підвищення його стійкості до майбутніх можливих економічних і фінансових потрясінь. Для цього необхідно поліпшити покриття ризиків, сформуванню потужну базу капіталу, що підтримує ці ризики, та приділити більшу увагу циклічності;

– чіткі стандарти для банківської ліквідності: так, у 2008 році було прийнято «Принципи ефективного управління ризиком ліквідності й контролю»;

– поліпшення системи управління ризиками, корпоративної організації й контролю: подолання недоліків у практиці управління ризиками, виявлених у результаті кризи, які в багатьох випадках є симптомами більш фундаментальних вад у структурах управління у фінансових установах;

– поліпшення прозорості: встановлює ряд необхідних вимог до розкриття інформації. Все це дозволить учасникам ринку оцінити достатність капіталу банку на основі ключових компонентів інформації щодо сфери застосування капіталу, експозиції ризику і процесу оцінки ризиків [3].

Ці ініціативи Базельського комітету мають сприяти більшій надійності банківського сектору й обмеженню ризику того, що слабкість банків збільшить потрясіння фінансового й реального секторів.

Загалом ЄЦБ виділяє ряд пропозицій, які допоможуть ефективно вийти з кризи, враховуючи світову практику щодо використання інституційних методів для вирішення цієї проблеми. До останніх належить: створення «перехідного банку», «госпітального банку», перекладання депозитарної функції на центральний банк, використання системи забезпечених облигацій (див. табл.).

У кризових умовах, за умов різкого зниження довіри до банків із боку населення і масового вилучення депозитів, можливе запровадження механізму прямого прийняття депозитів центральним банком. З метою зменшення тиску на банківську систему такий підхід застосовувався деякими центральними банками протягом короткотермінового періоду [1, 2].

Проаналізувавши досвід багатьох держав ЄС під час фінансово-економічної кризи, виділимо такі заходи [4, с. 15]:

Порівняльна характеристика перехідного і госпітального банків [1]

Ознака	Перехідний банк	Компанія з управління активами (госпітальний банк)
Мета створення	Управління збанкрутілими банками. Виграш часу для рішення щодо реорганізації	Розв'язання проблем банків, пов'язаних з виникненням на їхніх балансах проблемних активів
Передумови створення	Масові банкрутства банків, банкрутство великого банку або банку зі складною структурою	Масові виникнення на балансах банків проблемних активів
Статус	Банк	Компанія з управління активами
Основні функції	Управління зобов'язаннями збанкрутілого банку. Управління активами. Пошук партнерів для реорганізації банку. Ліквідація банків-банкрутів	Викуп проблемних активів. Управління проблемними активами (реструктуризація, продаж активів). Управління майном, яке передано у власність компанії
Форма власності	Державна	Державна, приватна, змішана
Банки, що підпадають під дію установи	Збанкрутілі банківські установи	Банки, що мають на своїх балансах проблемні активи
Строк дії	Короткостроковий (2–3 роки)	Середньо- або довгостроковий

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- запровадження нових програм кредитування;
- створення спеціальних фондів (держкредитів; викуп «поганих» банківських активів; підтримки проблемних компаній; викупу акцій національних виробників похідних цінних паперів, забезпечених іпотечним кредитом, а також довгострокових казначейських облігацій; перепідготовки кадрів з числа тих, хто втратив роботу, тощо);
- гарантування міжбанківських кредитів, позичок для малого та середнього бізнесу, підтримки компаній, які не можуть залучити необхідне фінансування через проблеми в банківському секторі;
- націоналізація компаній;
- зниження центральними банками облікової ставки;
- зміна механізму ціноутворення на аукціонах РЕПО;
- розширення переліку активів, що приймаються центральними банками за кредитами;
- зниження нормативів мінімальних резервних вимог для комерційних банків;
- субсидування банками відсоткових ставок за кредитами, наданими населенню для придбання вітчизняних товарів;
- компенсація банками частини збитків (витрат), що виникають у них за здійсненнями упродовж зазначеного періоду угодами з іншими кредитними організаціями, в яких була відкликана ліцензія на здійснення банківських операцій; відокремлення «поганих» банківських активів від хороших шляхом створення спеціальних установ;
- збільшення розміру державних гарантій на банківські вклади;
- введення тимчасових адміністрацій і кураторів центробанків у банківських установах;
- викуп у інвесторів дефолтних облігацій; реструктуризація суб'єктів господарювання (лише через механізм контролюваного «розвалу»);
- секвестр бюджетних видатків;
- короткострокове збільшення бюджетного дефіциту; зниження податків і обов'язкових платежів;
- податкові пільги для покупців житла і нових автомобілів;
- реалізація масштабних інфраструктурних проектів;
- використання субсидій на операційну діяльність чи на капіталовкладення та пільгових умов фінансування;
- надання суб'єктам господарювання монопольних повноважень;
- розміщення вигідних державних замовлень;
- запровадження сприятливих режимів регулювання;
- обмеження тарифів;
- застосування механізму державно-приватного партнерства;

- підвищення фінансової дисципліни.

Ураховуючи досвід виходу з кризи банківської системи ЄС, Україні варто [4, с. 27]:

- зробити максимально доступною інформацію про комерційні банки для акціонерів і його клієнтів;
- надати центробанкам необхідної ліквідності, рекапіталізувати здорові фінансові інститути й звільнити банки від проблемних активів;
- забезпечити прозорі умови надання рефінансування та однаковий доступ для всіх банків;
- законодавчо врегулювати механізми вирішення проблем позичальників, які отримали кредити у валюті, внести зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність»;
- створити державний фонд чи підприємство, яке викупить у банків проблемні кредити і таким чином зніме проблему їх неповернення (створити «поганий банк»);
- ефективно управляти фінансовою стійкістю, провадячи політику вдосконалення ризик-менеджменту.

Щоб розв'язати всі ці проблеми та забезпечити збереження фінансової стійкості вітчизняних банків, на наш погляд, необхідно об'єднати зусилля всіх гілок влади.

Виходом із ситуації, що склалася, із не платоспроможними банками може бути емісія векселів багаторазового використання з відповідним терміном обігу під гарантії комерційного банку, який його випустив, а також НБУ та Кабінету Міністрів.

Висновки

Підводячи підсумок огляду досвіду протидії кризі в банківській системі ЄС з метою імплементації ефективних інструментів в Україні, доцільно запровадити банк «токсичних» активів, забезпечити прозорий доступ банків до рефінансування з боку держави та підвищити вимоги до ризик-менеджменту з боку комерційних банків.

Список використаних джерел

1. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник НБУ. – 2009. – №8. – С. 13–15.
2. Пацера М. Круглий стіл «Госпітальні банки: світовий досвід» / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – №7. – С. 3–8.
3. Офіційний сайт Європейської системи центральних банків [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>
4. Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/OO2.htm

Особливості трансформації власності в умовах макроекономічної нестабільності

У статті розглянуто проблеми перерозподілу власності в умовах макроекономічної нестабільності та інституційної слабкості. Досліджено особливості трансформації власності і банкрутства в перерозподілі власності. Надано рекомендації для державної політики задля протидії рейдерству.

Ключові слова: власність, рейдерство, перерозподіл власності, банкрутство, інститут банкрутства, макроекономічна нестабільність.

В статье рассмотрены проблемы перераспределения собственности в условиях макроэкономической нестабильности и институциональной слабости. Исследованы особенности трансформации собственности и банкротства в перераспределении собственности. Даны рекомендации для государственной политики для противодействия рейдерству.

Ключевые слова: собственность, рейдерство, перераспределение собственности, банкротство, институт банкротства, макроэкономическая нестабильность.

In the article deals with the problem issues of redistribution of property in the period macroeconomic instability and institution weakness. The question of ownership transformation and redistribution of property in bankruptcy. Made policy recommendations for combating raiding.

Keywords: property, raiding, redistribution of property, bankruptcy, the institution of bankruptcy, macroeconomic instability.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток суспільних відносин викликає потребу своєчасного розгляду проблем власності. Тому не випадково є виправданою увага до особливостей перерозподілу власності в умовах макроекономічної нестабільності, оскільки захист конституційних прав та свобод є основним завданням державної влади та політики на сьогодні.

Оскільки саме в умовах макроекономічної нестабільності відбувається хаотичний перерозподіл власності, який за своєю суттю може повністю не враховувати інтереси власника, це питання набуває значної уваги та актуальності.

Особливістю перерозподілу власності в Україні насамперед є нерозвинутість інституційного середовища та методи перерозподілу власності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема перерозподілу власності в умовах макроекономічної нестабільності приділяли увагу зарубіжні та вітчизняні економісти, зокрема В. Базилевич, О. Беляєв, А. Гальчинський, В. Геєць, К. Маркс, Дж.М. Кейнс, Р. Коуз, П. Єщенко, А. Чухно, а також філософи Г. Гегель, І. Фіхте та ін.

Метою статті є розкриття особливостей перерозподілу власності в умовах макроекономічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Саме по собі питання економічної природи прав власності давно виходить за межі суто сухої теорії. На сьогодні неможливо розглядати та розмежовувати поняття «власність» без дослідження проблематики трансформації та перерозподілу власності в господарській політиці суб'єктів.

Проблематика власності є однією з найбільш досліджуваних в усіх періодах і стадіях розвитку суспільства, адже вся історія економічних та політичних наук має у своїй основі питання власності.

Перелік робіт науковців-економістів, які займалися б питаннями перерозподілу власності, є досить широким. У своїх роботах вчені значну увагу приділяють питанням роздержавлення чи приватизації, що в умовах сьогодення не відповідає загальній проблемі в умовах фінансово-економічної кризи та макроекономічної нестабільності.

Останнім часом увага дослідників до питання власності зменшилася, що простежується через спад протягом минулих років загальної кількості публікацій на цю тему, але необхідно зауважити, що актуальність цієї проблематики не стала меншою у зв'язку з наявними процесами вторинного перерозподілу власності.

Сьогодні на саму природу відносин власності впливає різноманітність напрямлення процесів: виробничих, інвестиційних, політичних, соціальних, зовнішніх та інших, а також паралельно самих форм капіталістичної власності [9], які за своєю суттю відрізняються лише методами управління власністю.

Власність як категорія має три основні виміри: користування, розпорядження та використання з основними двома типами суспільної та приватної власності.

Саме наявність різних методів управління власністю вимагає детального вивчення проблем відносин власності, що можна спостерігати при переході від однієї до іншої форми господарювання. В цих межах потрібно розглядати не лише зміну виробничих відносин, що спостерігалися в країнах пострадянського простору в період роздержавлення та приватизації, а й при зміні економіко-правового режиму об'єктів прав власності, а також правового статусу суб'єкта.

Позиція відносно вивчення власності без врахування особливостей господарювання сьогодні є не актуальною. Це підтверджує теза Н. Петракова, «проблема власності – це не проблема володіння, а проблема управління (частково – користування). Не власник, а менеджмент править економікою та суспільним життям. Але зовсім не тому, що менеджмент є

апріорі певним фетишем. Все значно простіше. Менеджмент є формою соціального компромісу між приватним власником і суспільством» [6].

При перерозподілі власності, а саме активів, відбувається не тільки зміна власників, а й зміна системи та методів управління об'єктом господарювання.

Саме на інститут банкрутства покладено ціль зміни неефективного менеджменту на ефективний при переході цілісно-майнового комплексу підприємства, його збереження та можливості використання реалізованих майнових активів в умовах приходу нового ефективного власника чи інвестора.

Власність та банкрутство об'єктивно є самостійними поняттями та явищами, але разом вони трансформуються в перерозподіл власності, саме тому в контексті представленого дослідження їхній взаємозв'язок становить особливий інтерес.

На думку сучасних дослідників, термін «інститут банкрутства» трактують як загальний інструмент підприємницької політики виробничо-господарських структур (промислово-фінансових груп, транснаціональних компаній тощо), що виявляє неефективну діяльність підприємницьких структур, їхню неспроможність розрахуватися з державою та кредиторами, гарантуючи захист інтересів останніх та розробляючи заходи для запобігання банкрутству [5, с. 379].

Але вже починаючи з перших днів незалежності України стає все більш очевидним, що становлення інституту банкрутства в українських реаліях відбувається в надзвичайно складних умовах і стає одним з основних, якщо не головним інструментом перерозподілу власності або взяття контролю над активами без виконання основної цілі, а саме ефективного та швидкого реформування економіки.

Дослідження інституту банкрутства підтвердило, що банкрутство в Україні стало засобом тіншової приватизації та дало початок можливостям незаконного перерозподілу власності.

Особливістю даного питання є те, що відповідні зміни в перерозподілі власності через механізм банкрутства в Україні досягаються через те, що діюче корпоративне законодавство є не розвинутим. Це дає можливості для перерозподілу власності через спроби визнання банкрутом фінансово стабільних та рентабельних підприємств, заволодіння активами чи боротьби з конкурентами методами неекономічної конкуренції.

У значній мірі масовий характер банкрутств і його активне використання для перерозподілу власності обумовлено відносною легкістю ініціювання самої процедури банкрутства в українських умовах. Сама наявність значної кількості задіяних осіб: боржники, кредитори, арбітражні управляючі, господарські суди, – і різноплановість їхніх інтересів, порядок призначення і зняття керуючих процедурою банкрутства, нескінченні суддівські засідання – все це приводить до процедури банкрутства, що призводить у більшості випадків до непередбачених результатів, а саме становлення нових власників та перерозподілу власності.

Упродовж останніх років в Україні значного поширення набули суспільно небезпечні дії, пов'язані з перерозподілом

власності. Зазвичай це відбувається силовими та протизаконними методами захоплення підприємств, організацій та установ різних форм власності на підставі рішень судів та отримало назву «рейдерство». Дані дії націлені на розв'язання майнових претензій різних економічних агентів, що можуть бути навіть не власниками активів.

Рейдери – це спеціалісти із захоплення власності чи перехоплення права на оперативне управління нею шляхом штучно створеного і розіграного бізнес-конфлікту [9, с. 4].

Проблеми інституційної слабкості України є основним каменем, що заважає формувати ефективну протидію в питаннях рейдерства та умисного банкрутства з ціллю перерозподілу власності.

Тому саме криза системи державної влади в Україні у внутрішньому безпековому середовищі сприяє процесам перерозподілу власності:

- корумпованість державних інститутів та їх подальша неспроможність у протидії та нейтралізації загроз;
- нерозвинутість та недосконалість правового регулювання суспільних відносин, зокрема неналежний рівень захисту права власності та непрозорість відносин у цій сфері, неефективність контролю за додержанням законодавства у сфері прав власності;
- системні недоліки у функціонуванні судової гілки, що підриває довіру громадян та іноземців (інвесторів) до держави і права, оскільки спостерігається обмеження захисту прав і свобод та загрожує захисту законних інтересів господарюючих суб'єктів у країні.

Саме тому відводиться настільки важлива роль для держави у питанні власності, яка має беззаперечно гарантувати та захищати права власності. Так, згідно зі статтею 13 Конституції України [1] держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності й господарювання, зазначаючи їхню рівність перед законом; згідно зі статтею 41 Конституції України [1] право приватної власності є непорушним.

Насправді це є цілком закономірна реакція та неспроможність держави на виконання своєї природної функції з гарантування стабільного законодавства та захисту інституту приватної власності в умовах макроекономічної нестабільності.

Банкрутство сьогодні стало лише одним із методів та шляхом захоплення підприємства рейдерами і подальшого переходу його майна до нових власників. Даний спосіб реалізується через накопичення, часто – густо штучно, контрольованим менеджментом підприємства, на який покладено функцію користування та володіння в інтересах власника, держави як представника суспільних інтересів чи приватного власника, кредиторської заборгованості підприємства на користь іншої підзвітної компанії чи структур, які підпорядковуються рейдерам.

Найголовніша перевага банкрутства суб'єкта господарювання (підприємства) – низькі витрати з реалізації захоплення підприємства для перерозподілу власності.

Контрольований менеджмент самостійно для доведення підприємства до банкрутства також може нарощувати забор-

гованість перед бюджетом, Пенсійним фондом, із заробітної плати чи через співпрацю з органами державного управління, наприклад признання виставлених необґрунтованих штрафних санкцій. Зазвичай вказана кредиторська заборгованість є меншою за вартість активів, але одночасно з тим може паралізувати діяльність підприємства за для унеможливлення її виконання в короткостроковій перспективі своїх зобов'язань. За позовом кредитора про визнання товариства банкрутом господарський суд, якому підзвітні дані справи згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», приймає ухвалу про визнання вимог, призначення розпорядника майна і необхідності публікації оголошення про порушення справи про банкрутство. Розпорядник майна після проведення експертної оцінки реалізує майно чи цілісно-майновий комплекс за заниженою вартістю та гасить заборгованість перед кредитором (кредиторами) чи бюджетом [3].

Для досягнення поставленої мети необхідна наявність корпоративного конфлікту, оскільки він у схемах рейдерського захоплення виявляється лише приводом для захоплення підприємства. Таким чином, практика створення корпоративних конфліктів виробила широкий спектр різноманітних прийомів перехвату управління, націлених на перерозподіл власності. Гострий конфлікт дозволяє отримати право власності на об'єкти.

Значні втрати від подібної діяльності несе суспільна власність (державна), яка найбільш незахищена від становлення власного чи взяття під контроль менеджменту рейдерськими групами заради відчуження державного майна, що не підлягає приватизації через механізм перерозподілу власності, як банкрутство.

Перерозподіл власності при процедурі банкрутства можливий у таких випадках:

- обмін вимог кредиторів на корпоративні права, майно, активи боржника для їх відчуження неекономічними методами конкуренції;
- використання процедури санації шляхом продажу майна, активів та інших матеріальних цінностей способами, встановленими комітетом кредиторів;
- створення нових товариств, в статутні фонди яких передаються цілісно-майнові комплекси чи майно підприємств державного сектору.

У результаті без установлення процедури купівлі акцій майно акціонерного товариства передається у власність іншої юридичної особи. При цьому заборгованість із заробітної плати не виплачується, кредитори в повному обсязі не виявляються, заборгованість перед бюджетом і державними цільовими фондами не погашається, а акціонери залишаються з акціями, не забезпеченими майном [4, с. 4].

Перерозподіл власності і захоплення майна через процедуру банкрутства об'єктивно пов'язане з невиконанням сучасною системою законодавства України своїх функцій із систематичного захисту прав приватної власності. Як ре-

зультат, судова система не стає перешкодою для протиправного перерозподілу власності, а швидше навпаки, стала інструментом в руках рейдера.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» перестає виконувати економічні функції, що були покладені в його основу, а саме процедури не стали інструментом відновлення платоспроможності господарюючого суб'єкта та механізмом задоволення вимог кредиторів. В умовах розвитку активних рейдерських атак закон почали використовувати як один із методів, часто-густо злочинний спосіб перерозподілу власності.

Саме в таких складних макроекономічних умовах, що спостерігаються сьогодні, відбулася відміна фундаментального Закону України «Про власність» у зв'язку з прийняттям Цивільного кодексу України, що в багатьох питаннях нівелювало питання власності.

Як відмічає В. Мамутов, відміна «одного з перших реформаторських законів – Закону України «Про власність» – полегшило можливість заволодіння рейдерами державною та колективною власністю» [7].

Закон України «Про власність» у ст. 2 визначав поняття «право власності» як врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном, що сьогодні в Цивільному кодексі відсутнє, а правом власності у ст. 316 вважається право особи на річ (майно), як результат ми бачимо прогалину в можливих відносинах об'єкта господарювання, його власника, менеджменту та орендаря та прав на результат підприємницької діяльності, прав користування та зловживання.

За визначенням В. Базилевича: «Власність – складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин – економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо» [8]. Тому не випадково, що всі питання життя людини в сучасному світі невід'ємно пов'язані з власністю, а в умовах економіко-правової та макроекономічної нестабільності знаходяться під загрозою.

Наведене дозволяє говорити про загрози набуття перерозподілу власності в процедурі банкрутства суспільно негативного та антипродуктивного характеру та нівелювання права на власність.

У боротьбі з рейдерством та банкрутством як методом протиправного перерозподілу власності потрібно сформувати чітку державну політику та стратегію дій, а також виробити діючі та актуальні механізми публічної протидії цьому антисуспільному явищу.

Висновки

Таким чином, перерозподіл власності в умовах макроекономічної нестабільності не створював умов та основ для розвитку високоефективної та конкурентної економіки, захисту і розвитку різноплановості методів управління власності та ведення господарювання суб'єктів.

Задля уникнення та протидії проявам рейдерства необхідно державній політиці формувати гнучку та ефективну систему публічних інститутів, спроможних адекватно й оперативно реагувати на зміни та виклики в системі власності, а саме:

- попередження та протидія корупції на основі розмежування суспільних, державних, корпоративних і приватних інтересів;

- здійснення адміністративної реформи, у тому числі оптимізація системи органів виконавчої влади, реформування державної служби та її складових, зокрема розмежування політичних і адміністративних посад;

- забезпечити передачу активів чи цілісно-майнового комплексу від неплатоспроможних суб'єктів до ефективних власників та створити адекватний механізм такої передачі, що відповідав би основам державної економічної політики України і принципам правової держави;

- захист права власності, як приватної, незалежно від методу управління, так і особливо державної в період поширення корупції і тінювих форм розкрадань суспільної власності;

- попередження використання власності зі злочинними намірами, зокрема для рейдерства з використанням банкрутства;

- у повній мірі забезпечити задоволення права та інтереси власника щодо володіння, користування, розпорядження і управління об'єктами права власності у процесі банкрутства;

- подальша реалізація судової реформи у напрямі становлення в Україні системи судового устрою та судочинства, що функціонуватиме на засадах верховенства права та гарантуватиме право особи на справедливий суд та захист приватних інтересів власників.

В умовах макроекономічної нестабільності право власності через форми своєї власності, які відрізняються насамперед методом управління, стають досить вразливими до загроз перерозподілу власності. Окрім прав власності на активи потрібно розглядати право на дохід, що може перейти при перерозподілі власності за різними методами управління до інших осіб.

Інститут банкрутства використовується як інструмент перерозподілу власності та починає ставати однією з небезпечних загроз та зневаги до інституту приватної власності.

Питання власності через саму міру глибини даної категорії та механізмів її перерозподілу в Україні потребують взят-

тя та нагляду під особливим контролем та настійною увагою органами державної влади України. Вибудовувати системну політику в цьому напрямі як елемента національної безпеки є складовою державної політики України.

Список використаних джерел

1. Конституція України [Електрон. ресурс] від 28.06.96 №254к/96 / Верховна Рада України // Законодавство України: [офіційний веб-портал Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр>

2. Закон України «Про власність» [Електрон. ресурс] Закон України від 03.03.2005 №2454/15 / Верховна Рада України // Законодавство України: [офіційний веб-портал Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/697-12>

3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електрон. ресурс] Закон України від 04.07.2013 №406-VII / Верховна Рада України // Законодавство України: [офіційний веб-портал Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

4. Добровольский В.И. Защита корпоративной собственности в арбитражном суде / В.И. Добровольский. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 295 с.

5. Колісник М.К., Ярошевич Н.Б. Інститут банкрутства як інструмент антикризового управління виробничо-господарських структур // Наук. вісник НЛТУ України: [зб. наук.-тех. праць]. – Л.: Вид-во НЛТУ 2006, вип. 16.1.

6. Петраков Н.Я. Отношения собственности в переходной экономике [Електрон. ресурс] / Н.Я. Петраков // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2004. – №3 / Режим доступа: <http://www.cemirssi.ru/mei/articles/petr04-4.pdf>. – Назва з екрана.

7. Мамутов В. Рейдерство в законе [Електрон. ресурс] / В. Мамутов // Зеркало недели. – №38 (717) 11 – 2008. – Режим доступа: <http://www.zn.ua/1000/1550/64346/>. – Назва з екрана.

8. Економічна теорія: Політекономія. [Електрон. ресурс]: / В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич, Н.І. Гражевська / Підручник; [За ред. В.Д. Базилевича]. – 7-ме видання. – К., 2008. Режим доступу: http://pidruchniki.ws/2008021539916/politekonomiya/vlasnist_sutnist_formi_mistse_ekonomichnij_sistemi#830 – Назва з екрана.

9. Зеркалов Д.В. Антирейдер: пособ / Зеркалов Д.В. – К.: Дакор, КНТ, Основа, 2008. – 224 с.

А.В. КРАВЧЕНКО,
к.е.н., Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,
В.С. ГВОЗДЬ,
ст. викладач, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,
Н.В. МЕРЖА,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Фактори формування кон'юнктури міжнародних інвестицій та їхній вплив на економіку України

У статті розглянуто основні фактори формування кон'юнктури міжнародних інвестицій в умовах глобалізації та їхній вплив на національний економічний розвиток країни. Визначено напрями залучення міжнародних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: глобалізація, інвестиційний клімат, економіка України, кон'юнктура, міжнародні інвестиції.

В статье рассмотрены основные факторы формирования конъюнктуры международных инвестиций в условиях глобализации и их влияние на национальное экономическое развитие страны. Определены направления привлечения международных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: глобализация, инвестиционный климат, экономика Украины, конъюнктура, международные инвестиции.

In the article the basic factors of forming of the state of affairs of international investments in the conditions of globalization and their influence are considered on national economic development of country. Certainly directions of bringing in of international investments in the economy of Ukraine.

Keywords: globalization, investment climate, Ukraine's economy, environment and international investment.

Постановка проблеми. Сучасні міжнародні інвестиції характеризуються різною інституційною природою, видами і формами, методами та інструментами регулювання на національному, міжнародному та наднаціональному рівнях, багатоплановими мотиваціями інвесторів і реципієнтів. На мікрорівні принципове значення мають стратегічні корпоративні інтереси: привабливість інвестиційних форм виходу на зарубіжні ринки у порівнянні з експортом продукції та послуг, ефекти міжнародної інвестиційної диверсифікації та синергізму. На макрорівні приймаючим країнам із недостатньо розвиненим інвестиційним ринком важливо забезпечити оптимальні з огляду на стратегічні національні інтереси співвідношення обсягів внутрішнього і зовнішнього (іноземного) інвестування, орієнтувати приватний і державний іноземний капітали на реалізацію чітко визначених пріоритетів економічного розвитку.

Отже, існує необхідність вироблення цілісного уявлення про формування кон'юнктури міжнародних інвестицій в умовах глобалізації та їхнього впливу на національний економічний розвиток країни, що зумовлює нагальну потребу

дослідження цих питань у контексті зростаючої відкритості національних економік та глобальних тенденцій світового господарства. Виходячи з вищезазначеного питання міжнародних інвестицій як чинника розвитку національної економіки набуває особливої значущості та актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика міжнародного інвестування і економічного розвитку протягом останніх десятиліть займала провідне місце в економічних дослідженнях, у результаті чого сформувалася методологія аналізу інвестиційної взаємодії країн, відображена в працях вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема: А. Бальцеровича, В. Беренса, О. Білоруса, І. Бланка, М. Бурмаки, О. Власюка, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, Дж. Даннінга, Р. Камерона, Дж. Кейнса, Г. Климка, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Р. Марковіца, Ф. Моділіані, О. Мозгового, Б. Панасюка, Ю. Пахомова, А. Пересади, О. Плотнікова, М. Портера, А. Поручника, О. Рогача, А. Рум'янцева, В. Сіденка, С. Соколенка, А. Тобіна, А. Філіпенка та ін.

Віддаючи належне працям вчених, варто зазначити, що тематика залучення міжнародних інвестицій в економіку України в умовах глобалізаційних процесів потребує подальшого розвитку.

Мета статті полягає у виявленні факторів впливів міжнародної інвестиційної взаємодії на національний економічний розвиток в умовах глобалізації та розробленні пропозицій щодо активізації іноземного інвестування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Активність розвитку світового фінансового ринку свідчить про набуття особливого значення фінансових інструментів у системі глобального економічного механізму функціонування світового господарства в цілому.

У країнах базування, серед яких традиційно головними є промислово розвинуті країни, вирішальним макроекономічним фактором, що регулює експорт прямих інвестицій, є загальний стан балансу ввозу і вивозу інвестицій.

Для приймаючої країни привабливість прямих іноземних інвестицій в умовах економічної глобалізації зумовлена тим, що:

- імпорт прямих інвестицій веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів;
- поширюються передові технології та управлінський досвід, підвищується кваліфікація трудових ресурсів;

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

– з'являються не тільки нові матеріальні та фінансові ресурси, а й мобілізуються і більш продуктивно використовуються вже наявні ресурси;

– прями іноземні інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;

– стимулюється конкуренція і пов'язані з нею позитивні явища (підрич позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщає як імпорт, так і застарілі виробни місцевих виробництва);

– підвищуються попит та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;

– збільшуються надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;

– в умовах слабого контролю за використанням держпозик інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно розв'язують проблему самокоупності.

На мотивацію, обсяги та напрями міжнародного інвестування впливають такі фактори:

1. Глобально-економічні фактори:

– стан розвитку світової економіки, міжнародних факторних ринків, у тому числі інвестиційного;

– стабільність світової валютної системи;

– рівень транснаціональної та регіональної інтеграції;

– розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури.

2. Політико-економічні фактори:

– політична стабільність;

– ступінь втручання уряду в економіку;

– ставлення до зарубіжних та іноземних інвестицій;

– дотримання дво- і багатосторонніх угод.

3. Ресурсно-економічні фактори:

– наявність природних ресурсів;

– демографічна ситуація;

– географічне положення.

4. Загальноекономічні фактори:

– темпи економічного зростання;

– співвідношення споживання і заощаджень;

– ставка позикового відсотка;

– норма чистого прибутку;

– рівень інфляції тощо.

В умовах глобалізації міжнародні інвестиції перебувають під впливом взаємодіючих процесів транснаціоналізації та регіональної економічної інтеграції. Дія глобально-економічних факторів, з одного боку, нівелює окремі відмінності між країнами, а з іншого – формує макросередовище для масштабної діяльності власне міжнародних суб'єктів та інститутів інвестування.

Україна має значний потенціал для розвитку міжнародного інвестування, який формується під впливом переважно ресурсно-економічних факторів. Одночасно створюються необхідні політико-економічні умови міжнародної інвестиційної діяльності, розвивається відповідна нормативно-правова база. Разом із тим макроекономічна незбалансованість, породжена об'єктивними і суб'єктивними причи-

нами перехідного періоду, не тільки призвела до внутрішньої інвестиційної кризи, зробила практично неможливим легітимне зарубіжне інвестування, а й стала на перепоні насамперед приватних прямих і портфельних іноземних інвестицій. Поглиблений аналіз сукупності факторів міжнародного інвестування є сьогодні важливою складовою національної інвестиційної політики.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є вдосконалення систематизації наслідків залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни в умовах економічної глобалізації, що дозволить позначити позитивні та негативні наслідки від міжнародного інвестування, а також виявити ступінь потреби в іноземних інвестиціях тієї чи іншої країни.

У загальному випадку на міжнародні інвестиційні процеси впливають: стан розвитку світової економіки, міжнародних факторних та інвестиційних ринків; стабільність світової валютної системи; розвиток міжнародної інтеграційної інфраструктури тощо. В умовах глобалізації міжнародні інвестиції знаходяться під впливом взаємодіючих процесів транснаціоналізації та регіональної економічної інтеграції. Дія глобальних економічних факторів, з одного боку, нівелює окремі відмінності між країнами, а з іншого – формує макросередовище для масштабної діяльності власне міжнародних суб'єктів та інститутів інвестування [4, с. 89].

Аналіз результатів дії факторів впливу на привабливість української економіки для іноземних інвесторів (див. рис.) свідчить, що вплив факторів, які стримують залучення іноземних інвесторів, перевищує вплив позитивних факторів. Значною мірою це пояснює нестабільність інвестиційного процесу в країні.

Серед основних причин низької інвестиційної привабливості України можна назвати відсутність необхідних екстернальних інститутів, покликаних забезпечити стабільне функціонування правової системи, яка б гарантувала 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.

Загальноекономічні, політико-економічні та ресурсно-економічні фактори формують напрями і шляхи міжнародної інвестиційної діяльності. У практичному плані важливе значення мають насамперед потенційні можливості тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах, умови його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку при припустимому рівні ризику [3, с. 144].

Доцільність залучення інвестицій для економіки України очевидна – вона диктується тим, що її реструктуризація вимагає значних інвестицій, що за рахунок власних джерел покривати неможливо, тому в економіку України залучаються кредити міжнародних фінансових організацій та Світового банку, окремих держав і приватних фірм, проводиться розширення практики спільних з іноземним капіталом підприємств, залучається іноземний капітал у будівництво ва-



Фактори, що впливають на обсяг іноземних інвестицій в економіку України

жливих для країни об'єктів, поліпшення виробничої і соціальної інфраструктури.

Усе це приводить до необхідності створення у країні привабливих умов для іноземних інвесторів та формування ефективного механізму залучення іноземного капіталу.

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків.

Інвестиційний клімат для іноземного інвестора в Україні переважно визначається впливом таких факторів, як політична, правова та економічна нестабільність. З цієї причини закордонні інвестори розглядають Україну як зону підвищеного ризику для великих інвестицій. Нерішучість, обережність у прийнятті кінцевих рішень потенційними інвесторами в такій ситуації – закономірне явище. Закон України «Про режим іноземного інвестування» скерований на заохочення і підсилення впливу іноземного капіталу в пріоритетні сфери економіки держави шляхом надання різного роду страхових гарантій, особливо по найбільш важливим інвестиційним програмам і проектам, покращення правового регулювання іноземного інвестування, розвитку інфраструктури міжнародного бізнесу [1].

На наш погляд, до основних напрямів формування правового механізму залучення іноземних інвестицій необхідно віднести:

- встановлення додаткових пільг для заохочення іноземних інвестицій у пріоритетні галузі економіки;
- визначення територій, на яких діяльність іноземних інвесторів забороняється або обмежується;
- надання гарантій від постійних змін законодавства;
- надання гарантії використання доходів та інших коштів, отриманих від інвестиційної діяльності;
- надання гарантій від примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та урядових осіб;
- використання компенсацій та відшкодування збитків іноземним інвесторам, включаючи втрачений прибуток і моральну шкоду;
- надання гарантій на випадок припинення інвестиційної діяльності;
- надання гарантій трансферту та інших прибутків у зв'язку з інвестуванням.

Одними з основних факторів розширення масштабів інвестиційної діяльності є стимулювання довгострокового банківського кредитування реального сектору економіки і залучення коштів населення. Вирішення цього завдання вимагає впровадження механізму ефективного захисту прав кредиторів і прозорого порядку реалізації заставного майна, підвищення рівня концентрації банківського капіталу, стимулювання залучення грошових внесків населення, введення механізму іпотечного кредитування, стимулювання надходження іноземного капіталу в банківську сферу [6].

Отже, серед першочергових заходів щодо поліпшення економічної ситуації в Україні можна назвати такі: розвиток ринкових відносин, проведення приватизації, забезпечення випереджального зростання інвестицій, інтенсивне відновлення основного капіталу, скорочення частки тіньового сектору, забезпечення відкритості економіки, поліпшення інвестиційного клімату. Пріоритетним завданням економіки України є створення правових і економічних умов функціонування ринкового механізму; лібералізація законодавства по прямих іноземних інвестиціях буде стимулювати приплив приватних вкладень у прибуткові галузі економіки і зростання ефективності виробництва. Створення правових, економічних інститутів, розвиток банківської, фінансової інфраструктури, формування середнього класу і прихід нового покоління підприємців обумовлять становлення в Україні інституціональної системи ринкового типу.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що проблеми збільшення іноземного капіталу в економіку України залишаються надзвичайно актуальними, особливо в контексті загострення конкуренції на ринках капіталу. При цьому важливо врахувати не тільки економічний ефект, а й соціальний і політичний, капітальні вкладення мають бути ефективними на всіх рівнях:

- значущими факторами, що впливають на обсяги іноземних прямих та портфельних інвестицій у країну, є: стабільність економічної, соціальної та політичної системи країни–реципієнта, адекватність системи господарювання бізнесу, рівень розвитку фондового ринку, інвестиційний клімат у країні–реципієнті, законодавча база стосовно іноземних інвестицій, норма відсоткових ставок та становище світової економіки в цілому;

- позитивним результатом впливу іноземних інвестицій на країну–реципієнта можна назвати: налагодження економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами на макро–рівні, підвищення рівня виробничих потужностей, збільшення обсягів виробництва та робочих місць, активізація інноваційної діяльності реципієнта інвестицій;

- негативними результатами впливу процесу іноземного інвестування можна назвати: виток доданої вартості, що створюється в країні–реципієнті, та фактична зміна власників підприємства (прямі інвестиції), проведення спекулятивних операцій (портфельні інвестиції).

Україна зацікавлена у вивченні руху та залученні іноземного капіталу, тому важливо визначити основні принципи та закономірності міжнародного руху капіталів, які слід враховувати у процесі формування інвестиційної політики держави для більш ефективного використання процесу міжнародного руху капіталу та використання міжнародного досвіду. Тільки за цих умов іноземні інвестиції будуть сприяти підвищенню добробуту населення країни та нададуть поштовх для економічного зростання.

Висновки

Насправді сьогодні в Україні існує багато перешкод і проблем із залученням іноземних інвестицій, серед яких: інвестиційний клімат, який продовжує залишатися несприятли-

вим через політичну та економічну нестабільність, високий рівень корумпованості влади, що змушує іноземних інвесторів здійснювати обережну політику у сфері інвестиційного співробітництва з Україною.

Отже, необхідні додаткові заходи щодо зниження дії негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні, серед яких до першочергових можна віднести:

- вдосконалення механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також підвищення рівня захисту інвесторів;

- варто також створити чітку, просту та зрозумілу систему перевірок;

- реформування дозвольно–регуляторної системи. Найсамперед необхідне полегшення процедур, пов'язаних із початком та закінченням підприємницької діяльності, спрощення механізму отримання дозволів та ліцензій та зменшення їхньої кількості до необхідного мінімуму;

- врегулювання питання виділення та обігу землі. З одного боку, мораторій на продаж землі обумовлює відсутність в Україні ринку землі як такого, з іншого – існують нормативні та адміністративні труднощі з виділенням земельних ділянок під інвестиційні проекти;

- важливим елементом інвестиційної діяльності в Україні має стати повноцінний фондовий ринок. Однак в Україні він знаходиться лише на початковій стадії. Існуючі на сьогодні елементи ще не об'єднані у стабільно діючу систему. Це уповільнює прихід стратегічних та портфельних інвесторів. Факт відсутності котирування акцій багатьох українських компаній на національному фондовому ринку знижує довіру до них іноземних інвесторів;

- розробка сталої стратегії та відповідного національного плану дій щодо поліпшення інвестиційного клімату.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, №19, ст. 80 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку» від 17.11.2011 №4057–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/>
3. Буркинський Б.В. Активізація інвестиційної діяльності в регіоні / Б.В. Буркинський, Е.В. Молина. – Одеса: ИПРЭИ НАН України, 2003. – 494 с.
4. Кредісов А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посібник / А.І. Кредісов; 2–ге вид., випр. і доп. – К.: ВІРА–Р, 2006. – 552 с.
5. Корнієнко А.А., Малик О.І. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2043>
6. Федоренко В.Г. Інвестознавство: підручник; 2–ге вид., перероб. / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП. – 2002. – С. 347–366.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 334.758

В.М. МАРЧЕНКО,
д.е.н., Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Оцінювання інвестиційної привабливості економічної діяльності в Україні на основі показників її економічного розвитку

У статті на основі аналізу співвідношень між показниками, які характеризують стан та тенденції економічного розвитку, проведено групування видів економічної діяльності та ідентифікація чинників їхньої привабливості для потенційного інвестора.

Ключові слова: види економічної діяльності, рентабельність операційної діяльності, темп зростання обсягу реалізації, частка власного капіталу, частка довгострокових зобов'язань, фондодідача.

В статье на основе анализа соотношений между показателями, характеризующими состояние и тенденции экономического развития, проведено группирование видов экономической деятельности и идентификация факторов их привлекательности для потенциального инвестора.

Ключевые слова: виды экономической деятельности, рентабельность операционной деятельности, темп роста объема реализации, доля собственного капитала, доля долгосрочных обязательств, фондоотдача.

In the paper, by analyzing the correlations between parameters that characterize the status and trends of economic development, grouping of economic activities and identification of factors of attractiveness to potential investors was organized.

Keywords: economic activities, the profitability of operations, growth rate of sales, the share of equity, share of long-term debt, return on assets.

Постановка проблеми. Економічний розвиток – це процес кількісного зростання та якісних перетворень економічної системи, який реалізується шляхом формування нової якості системи взаємовідносин між елементами існуючої системи та супроводжується зміною структури самої системи.

Розвиток будь-якої економічної системи відбувається еволюційним або біфуркаційним шляхом. Еволюційний шлях розвитку реалізується завдяки внутрішнім закономірностям системи та механізмам адаптації системи до направленості впливу зовнішнього середовища. Біфуркаційний розвиток – це кардинальна зміна параметрів розвитку системи в точці біфуркації.

З 1995 року економіка України стала на шлях еволюційного розвитку внутрішніх механізмів та процесів, які формують тенденції поступальної динаміки її кількісних показників та якісних ознак. Отже, динамічність розвитку економічної системи України виражається у сталих тенденціях зростання оціночних показників.

Залежно від мети оцінювання в системі кількісних показників розвитку економічної системи можна виокремити:

- 1) показники стану та динаміки розвитку економічної системи та її підсистем;
- 2) економічні показники результативності, витрат на функціонування системи, використання ресурсів системи;
- 3) фінансові результати діяльності системи.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Мета статті. Оцінити привабливість видів економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання привабливості видів економічної діяльності як об'єктів для реалізації потенціалу інвестування передбачає із усієї сукупності економічних та фінансових показників використання тих із них, які відповідають інтересам потенційного інвестора. Серед таких, що найбільше відповідають обраному підходу, було виокремлено такі показники: рентабельність операційної діяльності, темп зростання обсягу реалізації у визначеному виді економічної діяльності, частка власного капіталу, частка довгострокових зобов'язань, фондіввіддача.

Дані показники було обрано виходячи з їх відповідності таким критеріям:

1) незалежність від існуючої системи управління підприємством;

2) відображають стратегічну направленість розвитку підприємства;

3) відображають відношення існуючих власників до підприємства;

4) відображають ефективність функціонування системи в цілому.

Прибутковість операційної діяльності відноситься до групи основних показників, які відображають економічну доцільність будь-якої діяльності, визначають пріоритети інвестування в альтернативні види діяльності, визначають потенційні можливості стратегічного розвитку підприємств.

Дослідження рентабельності операційної діяльності видів економічної діяльності в Україні дозволило виявити, що найбільшу групу складають ті види діяльності, в яких рентабельність становила від 0 до 10%. Дана група становить 70% усіх досліджуваних видів економічної діяльності.

Таблиця 1. Економічна сутність показників та її відповідність обраним критеріям оцінювання

Показники	Економічна сутність показника	Критерій відповідності меті дослідження
Рентабельність операційної діяльності, %	Характеризує ефективність операційної діяльності	Відображає ефективність основної діяльності
Темп зростання обсягів реалізації, %	Характеризує перспективи розвитку діяльності	Відображає перспективи розвитку
Частка власного капіталу в структурі пасивів, %	Є кількісним виразом гарантій виконання зобов'язань власниками	Відображає відношення власників до підприємства
Фондовіддача, грн./грн.	Характеризує ефективність капітальних інвестицій	Відображає ефективність капітальних вкладень
Частка довгострокових зобов'язань у балансі, %	Характеризує довгострокові наміри розвитку	Відображає стратегічну направленість розвитку підприємства. Відображає довгострокові наміри власників до підприємства

Таблиця 2. Рентабельність видів економічної діяльності

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Високорентабельні виробництва: (10 < R < 40)						
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	22	44,3	11,3	29	36,5	Н/д
Сільське, лісове та рибне господарство	19	12,9	14,7	22,9	23,2	21,7
Виробництво транспортних засобів та устаткування	4,1	1,7	1,1	9	11,4	12,6
Середньої рентабельності: (5 < R < 10)						
Машинобудування	4,3	2,9	4,7	6,6	8,6	9,9
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5,4	5,8	8,9	5,6	7,7	Н/д
Освіта	8,3	6,2	6	4,9	7,4	8,2
Фінансова та страхова діяльність	6,8	5,2	1,5	3,5	6,2	6,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4,7	1,9	5,4	4,5	4,2	6,4
Виробництво машин та устаткування	3,7	2,8	5	4,9	5	6,2
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,8	0	5,9	3,7	5,6	5,7
Целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	5	0,9	4,6	5,8	4,3	5,1
Низькорентабельні: (0 < R < 5)						
Легка промисловість	0,7	-1,6	3,4	2,5	4	
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2,2	2	1,8	1,4	3,8	3,3
Текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	0,7	-2,3	2,4	2	3,3	3
Виробництво гумових та пластмасових виробів	2,8	0	3,7	2,6	3,2	2,5
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	13,4	4,9	0,5	2,3	3,1	2,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	3,7	-1,5	1,6	-0,5	3,1	2,6
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	3,2	7,9	-1	4,7	3	Н/д
Хімічна та нафтохімічна промисловість	4,5	4,7	-1	0,6	1,9	Н/д
Збиткові: (-5 < R < 0)						
Хімічне виробництво	5,1	6,4	-2,7	-0,1	1,5	-8,0
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	8,3	5,2	-2,3	-0,6	0	-4,2
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	3,5	-1,6	-2,6	-0,6	-1,3	-5,2

Групування видів економічної діяльності за показником рентабельності операційної діяльності дозволило виділити такі групи (табл. 2):

1) високорентабельні виробництва: ($10 < R < 40$). До даної групи відноситься діяльність у галузі добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних; сільського, лісового та рибного господарства; виробництва транспортних засобів та устаткування;

2) середньої рентабельності: ($5 < R < 10$). До даної групи відносяться: машинобудування; виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування; освіта; фінансова та страхова діяльність; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; виробництво машин та устаткування; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність;

3) низькорентабельні: ($0 < R < 5$). Увійшли всі інші галузі діяльності;

4) збиткові: ($-5 < R < 0$). За результатами господарської діяльності періоду 2007–2012 років до даної групи відноситься: хі-

мічне; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; виробництво коксу, продуктів нафтопереробки.

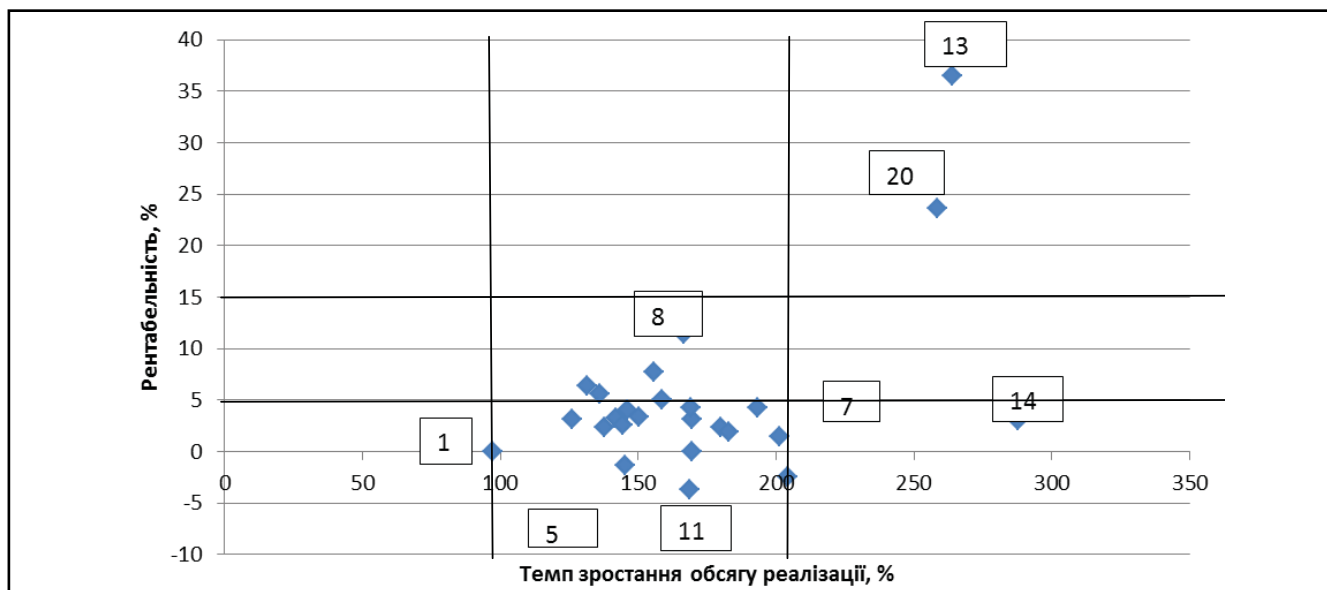
Оцінювання ефективності діяльності на основі статичних показників дозволяє здійснити кількісний вимір стану або відповідного процесу на визначену дану, або за визначений період часу. Статичним показникам притаманний недолік того, що відображена ними інформація не віддзеркалює внутрішнього розвитку системи, тому статичне значення оцінкового показника системи не визначає направленості руху такої системи. Для прийняття рішення про доцільність діяльності в обраній галузі виникає необхідність у визначенні динамічної ефективності.

Динаміка рентабельності операційної діяльності дозволяє виявити тенденції зміни прибутковості операційної діяльності за досліджуваний період. На основі направленості тренду рентабельності за період 2007–2012 років можна виявити чотири тенденції прибутковості діяльності: зростання, коливання, падіння.

В умовах низької рентабельності діяльності економічний інтерес власника реалізується через систему динамічних показни-

Таблиця 3. Тенденція прибутковості видів економічної діяльності в Україні

Тенденція прибутковості діяльності	Види діяльності
Зростання	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних. Сільське, лісове та рибне господарство. Виробництво транспортних засобів та устаткування; машинобудування. Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування. Освіта. Фінансова та страхова діяльність. Виробництво машин та устаткування. Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів. Легка промисловість
Колівання:	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність. Виробництво гумових та пластмасових виробів. Добування паливно-енергетичних корисних копалин
1) в зоні прибутковості	
2) за межами зони прибутковості	Хімічне виробництво. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів. Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки
Падіння	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів. Хімічна та нафтохімічна промисловість



ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

1	будівництво	14	добування паливно-енергетичних корисних копалин
2	виробництво гумових та пластмасових виробів	15	легка промисловість
3	виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	16	металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів
4	виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	17	оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів
5	виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	18	освіта
6	виробництво машин та устаткування	19	охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
7	виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	20	сільське господарство, мисливство, лісове господарство
8	виробництво транспортних засобів та устаткування	21	текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра
9	виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	22	торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку
10	виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	23	фінансова діяльність
11	діяльність готелів та ресторанів	24	хімічна та нафтохімічна промисловість
12	діяльність транспорту та зв'язку	25	хімічне виробництво
13	добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	26	целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність

Рисунок 1. Темпи зростання обсягів реалізації та рентабельність операційної діяльності видів економічної діяльності в Україні

ків, зокрема темп зростання обсягів реалізації продукції. Темп зростання обсягів реалізації є свідченням динамічності розвитку підприємств і в більшому ступені відображає інтереси власника.

У сучасних умовах зростання темпу реалізації продукції відбувається переважно за рахунок зростання цін на ресурси підприємств, і в меншому ступені за рахунок розширення масштабів діяльності. За дослідженнями, приведення обсягів реалізації до цін попередніх років дозволяє виявити ви-

ключну тенденцію зростання більшості видів економічної діяльності за рахунок цінового чинника.

За даними Держкомстату, за період 2002–2011 років найбільші темпи реалізації продукції були досягнуті на підприємствах тих видів економічної діяльності, які демонструють найвищу рентабельність. У сфері добування корисних копалин та сільського господарства обсяг реалізованої продукції за 2007–2011 року зріс у 2,5 раза.

Таблиця 4. Групування видів економічної діяльності за темпами зростання обсягів реалізації

Групи	Види діяльності
Падіння обсягів реалізації	Будівництво
Зростаюча динаміка обсягів реалізації (100–200%)	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції. Освіта. Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів. Фінансова діяльність. Виробництво гумових та пластмасових виробів. Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Надання комунальних та індивідуальних послуг. Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки. Легка промисловість. Текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра. Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування. Виробництво машин та устаткування. Машинобудування. Виробництво транспортних засобів та устаткування. Діяльність готелів та ресторанів. Целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів. Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів. Діяльність транспорту та зв'язку. Хімічна та нафтохімічна промисловість. Промисловість. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів
Стрімкий розвиток (200–300%)	Хімічне виробництво. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних. Добування паливно-енергетичних корисних копалин

За даними рис. 1, основна частка видів економічної діяльності має темпи зростання обсягів реалізації на рівні 100–200% при рентабельності операційної діяльності до 5%.

За кількісною характеристикою темпів зростання обсягів реалізації всі види економічної діяльності в Україні можна розподілити на три групи: діяльність із вираженою тенденцією до падіння обсягів реалізації, діяльність зі зростаючою динамікою обсягів реалізації, діяльність стрімкого розвитку.

Поеднання представленого групування видів економічної діяльності за показниками рентабельності операційної діяльності та темпів обсягів реалізації з методикою матричного підходу до аналізу взаємозалежностей між обраними показниками дозволяє виявити групи привабливих видів економічних діяльності за критерієм результативності їхньої діяльності (рис. 1, табл. 5).

Інвестиційна привабливість виду економічної діяльності визначається не лише додатковим грошовим потоком, який буде генерований протягом відповідного періоду, а й витратами, які понесе потенційний інвестор на утримання основних фондів, які забезпечують умови для функціонування суб'єкта підприємницької діяльності. Таким показником є фондоємність виробництва, або обернений йому показник фондовіддачі. При цьому чим вищою буде фондовіддача, а відповідно нижчою фондоємність, тим нижчи-

ми будуть інвестиційні витрати інвестора в процесі діяльності підприємства.

За даними рис. 2, основна частка видів економічної діяльності має фондовіддачу в межах 1–3 грн. Лише два види діяльності: фінансова діяльність та торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку потребують найнижчих витрат на утримання основних фондів. Отже, враховуючи той факт, що придбання основних засобів здійснюється за рахунок власних чи то позичених коштів при незначній фондоємності, невисока рентабельність дозволяє спрямувати більшу частину прибутку на виплату дивідендів, аніж при високій фондоємності та високій рентабельності. Цей факт є частковим поясненням привабливості для інвестування видів діяльності з незначними фондоємностями, зокрема фінансової сфери та сфери торгівлі.

При незначних обсягах власного капіталу та високій фондоємності зростає потреба в довгостроковому фінансуванні як простого, так і розширеного відтворення виробництва. У більшості підприємств різних видів економічної діяльності частка довгострокових зобов'язань у структурі джерел фінансування їхнього розвитку становить 10–25%. Освіта та виробництво коксу, продуктів нафтопереробки вважаються такими, частка довгострокових зобов'язань яких є невисокою (5%), а виробництво шкіри та оброблення деревини для

Таблиця 5. Групування видів економічної діяльності за темпами зростання обсягів реалізації та рентабельністю операційної діяльності

За темпами зростання обсягів реалізації	Стрімкий розвиток (200–300%)	Зростаюча динаміка обсягів реалізації (100–200%)	Падіння обсягів реалізації
Високорентабельні 10 < R < 40	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	Виробництво транспортних засобів та устаткування	
Середньої рентабельності 5 < R < 10		Легка промисловість; добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; виробництво машин та устаткування	
Низької рентабельності 0 < R < 5	Хімічне виробництво; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; добування паливно-енергетичних корисних копалин	Виробництво гумових та пластмасових виробів; виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; виробництво машин та устаткування; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; діяльність транспорту та зв'язку; добування паливно-енергетичних корисних копалин; легка промисловість; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів; текстильне виробництво, виробництво одягу, хутра та виробів з хутра; торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; фінансова діяльність; хімічна та нафтохімічна промисловість; хімічне виробництво; целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність	Будівництво
Збиткові –5 < R < 0	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки; діяльність готелів та ресторанів	

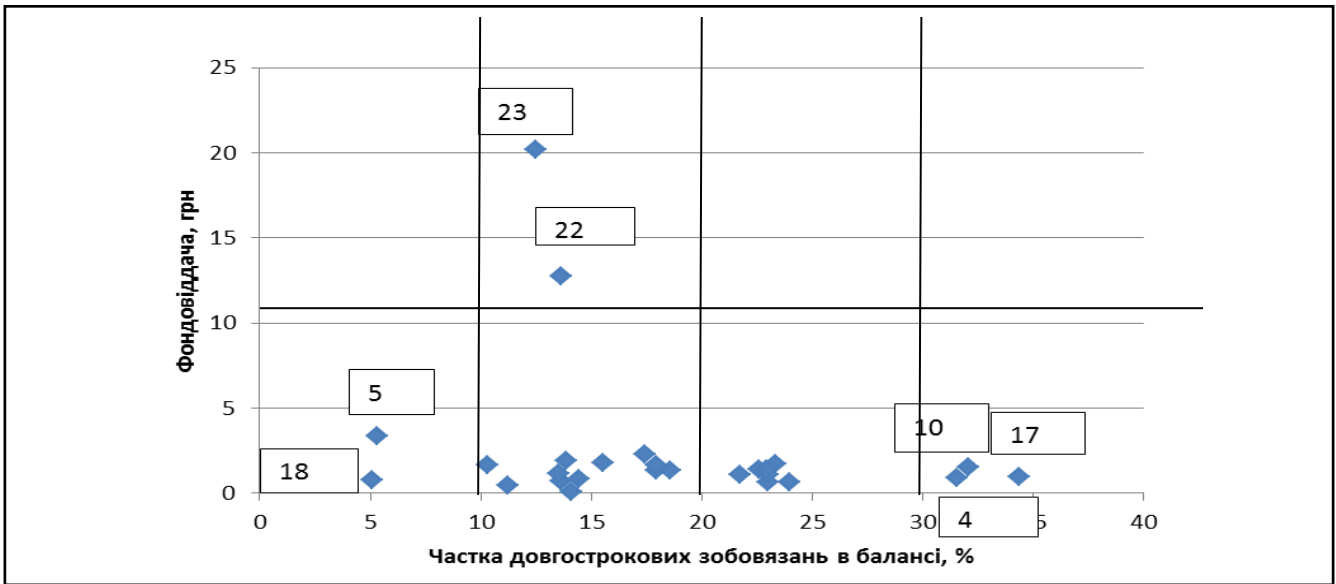


Рисунок 2. Співвідношення фондовіддачі та частки довгострокових зобов'язань у балансі

забезпечення потреб своєї діяльності потребують значних довгострокових коштів, залучених на умовах позики. Їхня частка становить 30–35%. Враховуючи, що повернення кредитів здійснюється за рахунок отриманого прибутку, тому чим більшою буде частка довгострокових зобов'язань, тим менша частка прибутку буде направлятися на задоволення потреб інвестора у вигляді дивідендів.

Власний капітал у системі показників стану підприємств видів економічної діяльності є індикатором наявності власних джерел фінансування їх розвитку. Чим вищою є частка власного капіталу в структурі джерел фінансування, тим нижчою є частка інших зобов'язань підприємства (довгострокових та поточних).

Що ж до величини власного капіталу, то для інвестора важливе значення має його структура. Чим більшою є частка нерозподіленого прибутку, тим меншими будуть витрати інвестора в період після придбання даного активу. І навпаки, активи з незначною величиною нерозподіленого прибутку

обмежують можливості подальшого розвитку підприємств цього виду економічної діяльності.

Отже, при виборі об'єктів інвестування частка власного капіталу є свідченням намірів власників підприємства в довгостроковому його розвитку. Серед видів економічної діяльності України частка власного капіталу лежить у межах 10–70% усіх джерел фінансування розвитку. Найбільша кількість видів економічної діяльності має частку власного капіталу в межах 25–40%. Найвищу частку власного капіталу має діяльність транспорту та зв'язку; добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних; сільське господарство, мисливство, лісове господарство; фінансова діяльність; освіта (рис. 3).

На основі проведеного дослідження можна здійснити узагальнення інформації щодо економічних чинників інвестиційної привабливості видів економічної діяльності в Україні, виявлених на основі аналізу динаміки показників ефективності діяльності: рентабельності операційної діяльності, темпу зростання виручки від реалізації, фондовіддачі, частки

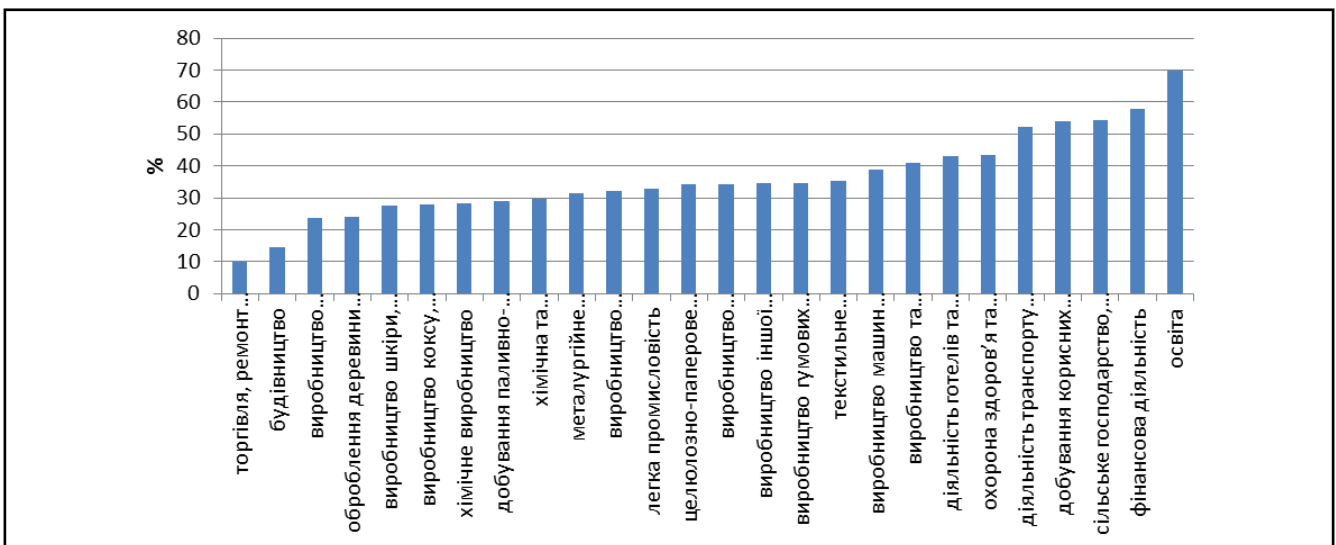


Рисунок 3. Частка власного капіталу видів економічної діяльності в Україні в 2012 році

Таблиця 6. Порівняння економічних чинників привабливості видів економічної діяльності в Україні

Види економічної діяльності	Ефективність основної діяльності	Перспективи розвитку	Ефективність капітальних вкладень у галузі	Відношення власників до підприємств галузі	Стратегічна направленість розвитку
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	+++	+++	+	+++	++
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	+++	+++	++	+++	+
Виробництво транспортних засобів та устаткування	+++	++	++	++	++
Легка промисловість	++	++	+	++	++
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних;	++	++	+	++	++
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	++	++	+	+	+++
Виробництво машин та устаткування	++	++	+	++	++
Хімічне виробництво	+	+++	+	++	++
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	+	+++	+	++	+++
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	+	+++	+	++	+++
Інші	+	++	+	++	++

власного капіталу, частки довгострокових зобов'язань у структурі балансу (табл. 6).

Висновки

Проведене порівняння економічних чинників розвитку видів економічної діяльності дозволило провести їхнє групування та виявити пріоритетні фактори привабливості видів економічної діяльності. Так, найпривабливішими на сьогодні видами економічної діяльності є сільське господарство, мисливство, лісове господарство та добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних. Основними чинниками їхньої привабливості є висока ефективність діяльності та значні перспективи розвитку. Про потенціал привабливості даних видів діяльності свідчить і значна частка довгострокових зобов'язань у структурі пасивів, яку узагальнено можна

порівняти з відношенням існуючих власників до майбутнього розвитку підконтрольних об'єктів. Визначені чинники є частковим поясненням та відображенням тих економічних тенденцій, які мають місце у визначених галузях діяльності. На сьогодні найбільша частка угод, пов'язаних із процесами перерозподілу власності, має місце саме у галузі сільсько-господарського виробництва, а з огляду на внутрішні економічні чинники та глобальні перспективи розвитку світової економіки галузь сільськогосподарського виробництва на-рощуватиме потенціал подальшого зростання.

Список використаних джерел

1. Промисловість України у 2007–2011 роках. Статистичний збірник. Електрон. ресурс / Державна служба статистики. – К.: 2013. – 307 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

А.В. КРАВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Проблеми залучення кредитних ресурсів на підприємстві

У статті розглянуто форми та методи залучення позикових ресурсів, а також запропоновано оптимальні умови кредитування підприємства на основі застосування «кредитної лінії» банку.

Ключові слова: планування, кредитні ресурси, ефективність, банк.

В статье рассмотрены формы и методы привлечения заемных ресурсов, а также предложены оптимальные условия кредитования предприятия на основе применения «кредитной линии» банка.

Ключевые слова: планирование, кредитные ресурсы, эффективность, банк.

The article deals with the forms and methods of borrowing resources, and offered the best loan conditions on the basis of «line of credit».

Keywords: planning, credit resources, the effectiveness of the bank.

Постановка проблеми. Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки неможлива без періодичного вико-

ристання різних форм фінансування. В сучасних умовах господарювання позикові фінансові ресурси займають значну частину джерел фінансування діяльності підприємства, ефективне управління ними забезпечує високий рівень платоспроможності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наявність достатніх фінансових ресурсів – необхідна умова успішного функціонування будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості й організаційно-правового статусу. Саме тому проблема формування та залучення позикових фінансових ресурсів заслуговує на особливу увагу як з боку вчених, так і з боку практиків. Цю проблему досліджували українські вчені І.А. Бланк, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко; російські І.Т. Балабанов, В.В. Селезньов, С.В. Моїсєєв, В.І. Терьохін, А.М. Ковальов, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай, В.А. Швандар; білоруські – Н.А. Русак, В.А. Русак та інші.

Мета статті. Дослідження процесу планування та залучення підприємством позикових фінансових ресурсів та вибір найоптимальніших умов кредитування для підприємства.

Виклад основного матеріалу. Визначення потреби у кредитних ресурсах на майбутній період є складним завданням. У процесі планування доцільно розраховувати потребу в капіталі, яка авансується в товарно-матеріальні запаси та витрати на виробництво і збут реалізованої продукції. Причому в останньому випадку потреба в капіталі виникає лише за наявності часового розриву між моментом відвантаження готової продукції зі складу та часом надходження грошових коштів на рахунки підприємства [2].

При плануванні потреби в капіталі на кредитування оборотних активів проблема полягає, з одного боку, в трудомісткості та складності планування затрат (собівартість виробу відповідає лише певному обсягу його випуску і продажу, отже, помилковими можуть виявитися фінансові розрахунки підприємства, засновані на суто витратному методі), а з іншого – у невизначеності періоду оборотності активів. Упродовж усього циклу кругообігу активів необхідно виплачувати заробітну плату, сплачувати рахунки за сировину та матеріали, нести інші витрати.

У вітчизняній літературі з питань фінансів підприємств визначення потреби в обігових коштах рекомендується здійснювати через їхнє нормування. Розрахунок сукупного нормативу, або загальної потреби в обігових коштах, проводиться підсумовуванням нормативів за окремими статтями запасів. Норматив обігових коштів за кожною статтею розраховується множенням одноденних витрат у грошовому виразі на відповідну норму запасу в днях.

Розрахунки потреби в капіталі для фінансування оборотних активів можуть проводитися двома методами:

- кумулятивним;
- елективним.

За кумулятивного методу потреба в капіталі визначається множенням загальної тривалості відволікання коштів в обо-

ротні активи протягом одного операційного циклу (в днях) на середньоденні їх витрати. Використання цього методу дає змогу провести лише загальний розрахунок потреби в обігових коштах (за всіма елементами витрат), оскільки спирається на відповідні сумарні показники одноденних витрат. Потреба в капіталі для кредитування окремих статей оборотних активів визначається множенням кількості днів, на які кошти заморожуються в цих активах (виробничі запаси, незавершене виробництво тощо), на одноденні витрати.

Елективний метод дає змогу точніше розрахувати потреби у фінансових ресурсах. Згідно з цим методом потреба в капіталі розраховується обчисленням загальних витрат ресурсів, які авансуються в сировину, заробітну плату, накладні витрати тощо протягом операційного циклу (одного обороту капіталу) і заморожуються в окремих позиціях оборотних активів. Для цього одноденні витрати за окремими елементами слід перемножити на період, протягом якого ці витрати відволікаються в тих чи інших позиціях оборотних активів [1, 2].

Для досліджуваного підприємства ТОВ «Маяк 11» з метою оцінки залучення позикових коштів доцільно розрахувати ліміт кредитування при кредитуванні по «кредитній лінії» (табл. 1), здійснити техніко-економічний розрахунок окупності кредитного проекту (табл. 2), спланувати грошові потоки та потреби в кредитних коштах на період користування кредитом (табл. 3).

Кредитна лінія – це згода банку надати кредит у майбутньому в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми без додаткових спеціальних переговорів.

Кредитна лінія відкривається, як правило, на рік, але її можна відкрити й на більш короткий період. Відкрита кредитна лінія дає змогу розраховатися в рахунок кредиту будь-якими розрахунковими документами, передбаченими у кредитній угоді, що укладається між підприємством та банком. Кредитну лінію відкривають, як правило, підприємствам зі стійким фінансовим становищем. Ліміт кредитування на прохання підприємства може переглядатися банком [1, 3].

Отже, ТОВ «Маяк 11» при кредитуванні в оборотний капітал надає в останні роки перевагу кредитним лініям. Останні обмежені за лімітом, величина якого і стала об'єктом планування. Плануючи свою діяльність на 2012–2013 роки, підприємство визначило обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг.

Такі планові показники дозволили визначити планові показники середньоденного обсягу реалізації в розрізі кожного кварталу в розрахунку на один рік.

Об'єктом планування стали також середні залишки товарних запасів. Вартісний вираз останніх визначили на підставі досліджень, проведених маркетинговим відділом щодо ємності ринку на наступний період та фінансового відділу щодо динаміки зміни цін на запаси під впливом інфляції, курсу іноземних валют, зміни цін на енергоносії тощо. В основу методики розрахунку потреби в позикових коштах покладене співвідношення між плановою потребою в кредит-

Таблиця 1. Розрахунок ліміту кредитування при кредитуванні по «кредитній лінії» ТОВ «Маяк11», тис. грн.

№ п/п	Найменування показників	За 1 кв. 2010 року	За 2 кв. 2010 року	За 3 кв. 2010 року	За 4 кв. 2010 року	Всього за рік
1	2	3	4	5	6	7
Фактичні показники						
1	Обсяг виробництва продукції або закупівлі товарів	2500	4719	2986	2602	12807
2	Обсяг реалізації	3525	4520	3800	2165	14010
3	Надходження виручки від реалізації	-	-	-	-	-
4	Середньоденний обсяг реалізації	50,2	65,50	58,7	69,4	243,8
5	Середні залишки товарних запасів (оборотність)					
	а) в днях	15,5	5,12	24,3	11,2	62,15
	б) в сумі	280,4	109,2	428,3	104,4	713,5
6	Використання власних коштів	464,67	3483,2	2740,1	1922,03	8610
7	Фактично використано кредитних коштів (дебетовий оборот)	2045,76	2409,3	2396,585	2784,805	9636,45
Планові показники						
1	Обсяг виробництва продукції або закупівлі товарів	4103,5	3278,5	3308,3	5723,7	16414
2	Обсяг реалізації продукції товарів, послуг	5872,73	6045,32	6307,75	7002,5	25231,0
3	Надходження виручки від реалізації	-	-	-	-	-
4	Середньоденний обсяг реалізації (п. 2: кількість днів в періоді)	81,4	84,7	91,6	107,8	365,5
5	Середні залишки товарних запасів (оборотність, виходячи з факту минулого періоду та планових показників)					
	а) в днях	7,75	7,2	7,55	7,7	30,2
	б) в сумі	182,115	169,96	180,9	177,525	710,5
6	Використання власних коштів, тис. грн. (% від обсягу реалізації)	3240,4	3680,9	4029,6	4836,8	15787,7
7	Планова потреба в кредитних коштах (дебетовий оборот)	4541,825	3943,75	4095,9	4193,825	16775,3
8	Кількість планових обертів товарних запасів в періоді (кількість днів в періоді)	52,2	50	45,6	46,8	194,6
9	Розрахункова сума ліміту	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Розраховано автором на основі [4].

Таблиця 2. Техніко-економічний розрахунок окупності кредитного проекту, тис. грн.

№ з/п	Найменування показників	2 кв. 2012 року	3 кв. 2012 року	4 кв. 2012 року	1 кв. 2013 року	Всього за рік
1	2	3	4	5	6	7
1	Валова виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12456,7	11559,5	10564,3	11655,8	46236,3
2	Податок на додану вартість	1128,2	1285,3	1022,8	1076,7	4513
3	Акцизний податок	-	-	-	-	-
4	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (п. 1-п. 2-п. 3)	11328,5	10274,2	9541,5	10579,1	41723,3
5	Поточні витрати, всього (п. 5.1 + п. 5.2 + п. 5.3 + п. 5.4), в т.ч.	1074,19	1095,74	1100,54	1123,769	4394,23
5.1	Собівартість реалізованої продукції	295,98	316,63	320,23	333,659	1266,49
	- прями матеріальні витрати (вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, в тому числі повернення кредитних коштів тощо)	4919,2	5105,3	5251,7	5260,5	20536,7
	- прями витрати на оплату праці (заробітна плата плюс податки)	3453,67	3725,25	2987,67	4734,41	14901
	- інші прями витрати, в т.ч.:	-	-	-	-	-
	- відрахування на соціальні заходи	86,2	88,4	90,9	96,5	362,0
	- плата за оренду	-	-	-	-	-
	- амортизація	32,6	32,6	32,6	33,4	131,2
	- інші	-	-	-	-	-
	- загальнопромислові витрати (витрати на освітлення, водопостачання, телефонізацію, електроенергію, газ тощо)	-	-	-	-	-
	- інші витрати, що відносяться на собівартість	-	-	-	-	-
5.2	Витрати, пов'язані з операційною діяльністю:	403,8	404,3	405,2	412,9	1626,2
	- адміністративні витрати (витрати пов'язані з обслуговуванням та управлінням підприємством)	152,1	155,5	156,4	158,2	622,1
	- витрати на збут (витрати пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг)	195,6	196,2	197,1	199,5	788,4
	- митні витрати	-	-	-	-	-
	- інші операційні витрати	206,3	206,2	206,3	206,5	825,3
5.3	Фінансові витрати (витрати, пов'язані із залученням кредиту)	372,2	372,6	372,9	375,0	1492,7
	- витрати на сплату відсотків	214,3	214,3	240,4	188,2	857,2
	- витрати на сплату комісій за кредитне обслуговування	3,8	38	3,8	3,8	15,2
	- інші фінансові витрати	279,6	279,7	281,7	279,6	1120,6
5.4	Інші витрати	2,21	2,21	2,21	2,21	8,84
5.	Прибуток до оподаткування	139,45	147,12	140,5	130,68	557,75
6.	Податок на прибуток	27,9	28,9	30,9	32,2	119,9
7.	Чистий прибуток	107,8	109,5	109,75	110,8	437,85

* Розраховано автором на основі [4].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

них коштах та кількістю планових обертів товарних запасів у майбутньому періоді.

У результаті розрахунку планових показників визначили рівень ліміту за кредитною лінією на рівні 100 тис. грн. (табл. 1).

Наступний етап полягає у розрахунку окупності кредитного проекту. Вихідні дані: сума кредиту (ліміт «кредитної лінії») ПАТ «Маяк11» – 100 тис. грн., термін користування кредитом – 1 рік, процентна ставка – 20% (табл. 2).

В основу підрахунку окупності кредитного проекту покладемо методику обчислення чистого прибутку, ідентичну методиці, передбаченій ф. 2 «Звіт про фінансові результати». За результатами розрахунків визначили, що якщо кредитну лінію відкриють на кінець другого кварталу 2012 року, чистий прибуток у третьому кварталі 2012 року становитиме 109,5 тис. грн.; у четвертому кварталі 2012 року – 109,75 тис. грн.; у першому кварталі 2013 року – 110,8 тис. грн. (табл. 2).

Таблиця 3. План грошових потоків та потреби в кредитних коштах на період користування кредитом, тис. грн.

I. Наявні кошти	У розрізі періодів				
	2 кв. 2012 року	3 кв. 2012 року	4 кв. 2012 року	1 кв. 2013 року	Всього
1	2	3	4	5	6
1. Грошові кошти на початок періоду	-	-	1863,9	1902,4	3766,3
II. Планування обсягів грошових надходжень					
Прогноз змінних грошових надходжень (залежать від обсягів реалізації):					
1.1. Продаж за безготівкові/готівкові кошти	7241,2	7058,7	8125,5	9015,6	31741,0
1.2. Погашення дебіторської заборгованості	2382,6	1116,0	2460,3	2479,3	9716,5
2. Прогноз постійних надходжень грошових коштів (не залежать від обсягів реалізації):					
2.1. Надходження від оренди, фінансового лізингу	-	-	-	-	-
2.2. Надходження від участі в капіталі інших юридичних осіб	-	-	-	-	-
Прогноз інших надходжень грошових коштів:					
3.1. Надходження грошових коштів від інсайдерів	-	-	-	-	-
3.2. Дотації, відшкодування з бюджету не податкового характеру	-	-	-	-	-
3.3. Відшкодування з бюджету податкового характеру	-	-	-	-	-
4. Надходження від реалізації фондів позичальника	-	-	-	-	-
5. Інші надходження	-	-	-	-	-
III. Планування обсягів відтоку коштів					
Змінні відтоки грошових коштів (залежать від обсягів господарської діяльності):					
Виробничі витрати:					
1.1. Закупівля сировини та матеріалів (передплата (аванси видані), оплата по факту)	4919,2	5105,3	5251,7	5260,5	20536,7
1.2. Оплата кредиторської заборгованості постачальникам	3626,0	3699,8	3700,3	3775,4	14801,5
1.3. Оплата праці (умова оплати – відрядна) та пов'язані з нею виплати податкового характеру	-	-	-	-	-
1.4. Інші виробничі витрати (утримання та експлуатація обладнання, зберігання матеріалів тощо)	-	-	-	-	-
1.5. Витрати на збут та реалізацію продукції	195,6	196,2	197,1	199,5	788,4
Постійні витрати (відносно не залежать від обсягів виробництва):					
2.1. Адміністративні та управлінські витрати	152,1	155,5	156,4	158,2	622,1
2.2. Оплата праці (умова оплати – оклад) та пов'язані з нею виплати податкового характеру	215,2	217,6	218,6	218,7	870,1
2.3. Страхування активів	-	-	-	-	-
2.4. Загальногосподарські витрати (оренда, фінансовий лізинг)	-	-	-	-	-
3. Податки та платежі до бюджету					
3.1. ПДВ	43,0	43,6	45,4	46,4	178,4
3.2. Акцизний податок	-	-	-	-	-
3.3. Податок на прибуток	-	-	-	-	-
3.4. Інші податки та платежі	-	-	-	-	-
Придбання фондів	-	-	-	-	-
Інвестиції в інші підприємства	-	-	-	-	-
Інші відтоки грошових коштів	-	-	-	-	-
III. Всього відтоку грошових коштів позичальника (сума рядків 1–6)	9151,1	8094,7	9569,5	9658,7	37797,2
1. Надлишок (+), дефіцит (-) грошових коштів (I+II-III) на кінець періоду	472,7	-80	2880,2	3738,6	9246,8
2. Отримання кредиту (при дефіциті грошових коштів)	-	100,0	-	-	100,0
3. Погашення кредиту (при надлишку грошових коштів)	-	-	-	-	-
4. Сплата відсотків (при надлишку грошових коштів)	5,0	5,0	5,0	5,0	20,0
5. Грошові кошти на кінець періоду	467,7	15,0	2875,2	3733,6	9226,8

* Розраховано автором на основі [4].

При плануванні грошових потоків та потреби в коштах на період користування кредитом відштовхувалися від наявних коштів із врахуванням прогнозу змін грошових надходжень, що залежить від обсягу реалізації. На наступному етапі спрогнозували постійні надходження грошових коштів, що не залежать від обсягів реалізації (надходження від оренди, фінансового лізингу, надходження від участі в капіталі інших юридичних осіб та інші надходження). На третьому етапі спланували обсяги відтоків грошових надходжень у розрізі окремих груп витрат. На останньому етапі визначили надлишок (дефіцит коштів), суми отримання та погашення кредиту, грошові кошти на кінець періоду (табл. 3).

Вибір банку є одним з основних етапів проведення ефективної кредитної політики. Цей вибір має враховувати аналіз ресурсної позиції банку на ринку банків України.

Політика залучення банківського кредиту ТОВ «Маяк 11» здійснюється за такими принципами:

- визначення цілей використання залученого банківського кредиту;
- оцінка власної кредитоспроможності;
- вибір необхідних видів залучених банківських кредитів;
- вивчення та оцінка умов здійснення банківського кредитування в розрізі видів кредитів.

Вид кредитної ставки відіграє істотну роль у визначенні вартості банківського кредиту. По застосовуваних видах розрізняють процентну (для нарощення суми боргу) і облікову (для дисконтування суми боргу) кредитні ставки. Якщо розмір цих ставок однаковий, перевага має бути віддана підприємством процентній ставці, тому що в цьому випадку його платежі по обслуговуванню боргу (а відповідно і вартість кредиту) будуть меншими. Це можна простежити за даними табл. 4.

Аналізуючи дані табл. 4, можна зробити висновок, що ефект при процентній ставці 10% дорівнює 1 тис. грн., або 11% суми відсотка за кредит. При використанні банківського кредиту значну роль для ТОВ «Маяк 11» відіграють умови виплати відсотка, які характеризуються термінами його сплати. Ці умови зводяться до трьох принципових варіантів: виплаті всієї суми відсотка в момент надання кредиту; виплаті суми відсотка по кредиту рівномірними частинами; виплаті всієї суми відсотка в момент погашення основної суми боргу. За інших рівних умов найбільш прийнятним для підприємства є третій варіант.

Основними умовами, що підвищують вартість банківського кредиту і знижують реальний розмір використовуваних ТОВ «Маяк 11» кредитних коштів, є:

- застосування в розрахунках кредитного відсотка облікової (дисконтної) ставки;

- авансовий платіж суми відсотка по кредиту;
- часткова амортизація суми основного боргу протягом кредитного періоду;

- збереження визначеної суми притягнутих кредитних коштів у формі компенсаційного залишку грошових активів.

Ці несприятливі для підприємства ТОВ «Маяк 11» умови банківського кредитування мають бути компенсовані йому шляхом зниження рівня використовуваної кредитної ставки в порівнянні зі середньорічним її рівнем (по аналогічних видах кредитів).

У таких випадках у процесі оцінки умов здійснення банківського кредитування в розрізі видів кредитів використовується спеціальний показник – «грант-елемент», що дозволяє порівнювати вартість залучення фінансового кредиту на умовах окремих банків із середніми умовами на фінансовому ринку (відповідно на ринку грошей, або ринку капіталу, в залежності від тривалості кредитного періоду). Розрахунок цього показника здійснюється за формулою, наведеною нижче:

$$GE = 100 - \sum((GP+OB) / BK(1+i)^n) t 100, \quad (1)$$

де GE – показник грант-елемента;

GP – сума відсотка, що сплачується, у конкретному інтервалі (n) кредитного періоду;

OB – сума амортизованого основного боргу в конкретному інтервалі;

BK – загальна сума банківського кредиту, привабливого для підприємства;

i – середня ставка відсотка за кредит, що є на фінансовому ринку по аналогічних кредитних інструментах, виражена десятковим дробом;

n – конкретний інтервал кредитного періоду, за яким здійснюється платіж коштів банку;

t – загальна тривалість кредитного періоду, виражена числом вхідних у нього інтервалів [2, 3].

Відповідно до існуючих пропозицій банків кредит терміном на три роки може бути наданий ТОВ «Маяк 11» на таких умовах:

- «Райффайзен Банк Аваль»: рівень річної кредитної ставки – 18%; відсоток за кредит виплачується авансом; погашення основної суми боргу – наприкінці кредитного періоду;

- АКБ «Укрсоцбанк»: рівень річної кредитної ставки – 19%; відсоток за кредит виплачується наприкінці кожного року; основний борг амортизується рівномірно (по одній третині його суми) наприкінці кожного року;

- АКІБ «УкрСиббанк»: рівень річної кредитної ставки – 20%; відсоток за кредит виплачується наприкінці кожного року; погашення основної суми боргу – наприкінці кредитного періоду;

Таблиця 4. Ефективність сплати суми відсотка при дисконтній і процентній ставках 10%, тис. грн.

Процентна ставка	Дисконтна ставка
1. Дійсна вартість кредиту – 90	1. Майбутня вартість кредиту – 100,5
2. Сума виплат відсотка по процентній ставці – 9	2. Сума виплат відсотка по дисконтній ставці – 10
3. Майбутня вартість використовуваного кредиту – 99	3. Дійсна вартість використовуваного кредиту (при його одержанні) – 90

* Розраховано автором.

Таблиця 5. Умови кредитування ТОВ «Маяк11» банками

Позиція	Значення «грант-елемента», %	Оцінка умов кредитування
1 місце – ПАТ «ПУМБ»	1,5	Умови кредитування кращі за середньоринкові
2 місце – «Райффайзен Банк Аваль»	0,3	Умови кредитування кращі за середньоринкові
3 місце – АКБ «Укрсоцбанк»	- 2,7	Умови кредитування відповідають середньоринковим
4 місце – АКБ «УкрСиббанк»	-2,8	Найгірші умови кредитування

* Складено автором.

– ПАТ «ПУМБ»: рівень річної кредитної ставки встановлюється диференційовано – на перший рік – 18%; на другий рік – 20%; на третій рік – 20%; відсоток за кредит виплачується наприкінці кожного року, погашення основної суми боргу – наприкінці кредитного періоду.

Досліджуваному підприємству ТОВ «Маяк11» необхідно залучити кредит у сумі 100 тис. грн. Середньоринкова ставка відсотка за кредит по аналогічних кредитних інструментах становить 18% річних.

Виходячи з приведених даних розрахуємо грант-елемент по кожному з варіантів.

• «Райффайзен Банк Аваль»:

$$100 - (27:100 \times (1+0,1) + 100:100 \times (1+0,1)^3) \times 100 = 0,3\%$$

АКБ «Укрсоцбанк»:

$$100 - ((8 + 33:100 \times (1+0,1)^1) + (8 + 33:100 \times (1+0,1)^2) + (8 + 34:100 \times (1+0,1)^3)) \times 100 = -2,7\%$$

• АКБ «УкрСиббанк»:

$$100 - ((10:100 \times (1+0,1)^1) + (10:100 \times (1+0,1)^2) + (10 + 100:100 \times (1+0,1)^3)) \times 100 = -2,8\%$$

• ПАТ «ПУМБ»:

$$100 - ((8:100 \times (1+0,1)^1) + (9,5:100 \times (1+0,1)^2) + (11 + 100:100 \times (1+0,1)^3)) \times 100 = 1,5\%$$

Результати проведених розрахунків дозволяють вибрати значення грант-елемента за ступенем зниження ефективності умов кредитування для підприємства ТОВ «Маяк11» (табл. 5).

За даними табл. 5 можна зробити висновок, що найвигідніші умови кредитування надає ПАТ «Перший український міжнародний банк» (ПУМБ) та «Райффайзен Банк Аваль».

Ці умови банківського кредитування для ТОВ «Маяк11» сприятимуть збільшенню валових витрат підприємства, що приведе до зменшення об'єкта оподаткування.

Висновки

Отже, всі існуючі форми залучення позикових коштів диференціюються в розрізі фінансового кредиту; товарного (комерційного) кредиту; інших форм. Вибір форм залучення позикових коштів підприємство здійснює виходячи із цілей і специфіки своєї господарської діяльності.

У нашому випадку розрахунок планової величини ліміту кредитування за вибраною «кредитною лінією», а також визначення банку, який пропонує найвигідніші умови кредитування, дає змогу оптимізувати вартість залучених кредитних ресурсів для підприємства.

Список використаних джерел

1. Александрова М.М., Виговська Т.Г., Кірейцев Е.Е., Петрук О.М., Маслова С.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Е.Е. Кірейцева (ред.). – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: ЦУЛ, 2009. – 268 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками / Науч. пособие / И.А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга. – 2007. – 752 с.
3. Поддєрьогін А.М. / Фінанси підприємств / Підручник: К.: КНЕУ, 2009. – 368 с.
4. Річна фінансова звітність ТОВ «Маяк11» за 2010–2012 роки. <http://www.smida.gov.ua/>

УДК 330.341.1

А.І. КОЗЛОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
Н.М. КОЗЛОВА,
аспірантка, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Стратегічний аналіз можливостей формування в Україні інноваційної економіки технологічних укладів

У статті досліджується структура українського промислового експорту за типом галузей щодо технологічних укладів. Визначається рейтинг країн світу за кількістю патентів. Пропонується вирішення таких важливих пи-

тань, як розробка стратегій можливостей формування інноваційної економіки технологічних укладів, обґрунтування оптимального інноваційного напрямку України в розрізі технологічних укладів.

Ключові слова: технологічний уклад, промисловий експорт, стратегія інноваційної економіки, науково-технологічний розвиток, торговельний баланс.

В статье исследуется структура украинского промышленного экспорта по типу отраслей относительно технологических укладов. Определяется рейтинг стран мира по количеству патентов. Предлагается решение таких важных вопросов, как разработка стратегий формирования инновационной экономики технологических укладов, обоснование оптимального инновационного направления Украины в разрезе технологических укладов.

Ключевые слова: технологический уклад, промышленный экспорт, стратегия инновационной экономики, научно-технологическое развитие, торговый баланс.

The article examines the structure of Ukrainian exports of industrial sectors on the type of process patterns. The rating is determined by the number of patents. It is proposed to address such important issues as the development of strategies forming features innovative economy technological structures, study the optimal Ukraine innovative direction in terms of technological structures.

Keywords: technological structure, industrial exports, strategy innovation economy, scientific and technological development, the trade balance.

Постановка проблеми. Початок процесу формування конкурентного успіху у руслі науково-технологічного інноваційного розвитку лежить на перетині великої кількості маркетингових, науково-технічних, виробничих рішень. Тільки наявність споживацьких запитів у конкретних ринкових сегментах чи нішах, інтелектуальних і технологічних можливостей використання досягнень науки й техніки для задоволення цих запитів шляхом пропозиції нових товарів (виробів чи послуг), технічних і економічних можливостей організації виробництва і збуту з витратами, що дозволяють використовувати ціни, сумісні з купівельною спроможністю споживачів, можливості просування на ринку і доведення до споживачів нової продукції за допомогою більш ефективного, ніж у конкурентів, способу створює фундамент технологічно й економічно обґрунтованої стратегії науково-технологічного інноваційного розвитку.

За домінуючим технологічним укладом можна визначити темпи економічного розвитку країни. Можна простежити таку тенденцію: чим вищий технологічний уклад, тим більш інтенсивний шлях розвитку економічного зростання країни. Тобто зі зміною технологічного укладу в країні на наступний, більш прогресивний, країна впроваджує все більш високовиробниче устаткування, збільшує кваліфікацію робітників та застосовує ресурсозберігаючі технології.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням аналізу проблематики можливостей формування в Україні інноваційної економіки технологічних укладів займалися такі вітчизняні вчені: В. Базилевич, В. Герасимчук, О. Ка-

ніщенко, Л. Кістерський, А. Кредісов, Н. Мазуріна, В. Онищенко, В. Парсяк, О. Рогач, Г. Рогов, В. Сіденко, А. Старостіна, І. Ткаченко, А. Філіпенко, Т. Циганкова. Теоретичною базою дослідження стали праці таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Р. Базель, Б. Берман, С. Блек, Д. Бойт, Р. Браун, Г. Картер, Н. Малхотра, С. Міллер. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні даної проблематики, потрібно зазначити, що деякі питання залишаються дискусійними, а саме щодо структури бізнесових витрат на дослідження і розробки інноваційної діяльності в розрізі технологічних укладів.

Мета статті – узагальнення теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегічного аналізу можливостей в Україні інноваційної економіки технологічних укладів.

Виклад основного матеріалу. Доцільно виділити, що технологічний уклад – це сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва. У зв'язку з науковим і техніко-технологічним прогресом відбувається перехід від більш низьких укладів до більш високих, прогресивних. Термін введений у науку російськими економістами Д.С. Львовим і С.Ю. Глаз'євим. Починаючи з промислової революції 18-го століття виділено шість технологічних укладів. Життєвий цикл технологічного укладу охоплює близько століття, при цьому період його домінування в розвитку економіки становить близько 40 років (у міру прискорення НТП та скорочення тривалості науково-виробничих циклів цей період поступово скорочується). В момент, коли вичерпані технологічні можливості існуючого технологічного укладу, економіка занурюється в депресію, капітали вивільнюються із застарілих виробництв і накопичуються у фінансовому секторі, виникає криза. Вихід з кризи пов'язаний з пучком нових технологій, які в цей час привертає до себе бізнес, і в міру визрівання нового технологічного укладу економіка входить знову в стійкий режим зростання, який триває 20–25 років.

Комплекс базових технічно-сполучених виробництв утворює ядро технологічного укладу. Технологічні нововведення, що визначають формування ядра технологічного укладу і революційно змінюють економіку, отримали назву «ключовий фактор». Галузі інтенсивно використовують ключові фактори, які відіграють провідну роль у поширенні нового технологічного укладу.

Для статистичного виділення виробництв за технологічними укладами використано підходи, які застосовуються Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Тут застосовується принцип розподілу промислових виробництв на групи за сучасністю технологій, що використовуються: високотехнологічні, середньотехнологічні, низькотехнологічні, інші виробництва промисловості. Така класифікація фактично збігається з класифікацією за технологічними укладами. Високотехнологічні галузі відповідають п'ятому укладу, середньотехнологічні – четвертому, низькотехнологічні – третьому укладу. Слід зауважити, що класифікація технологій, засто-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

сована ОЕСР, переважно охоплює обробку промисловість і, що важливо, те, що вона узгоджена з Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності (ISIC 2), створеною для задоволення потреби в міжнародному порівняльному аналізі [1, с. 376]. Стрижневим елементом об'єднання складових обробної промисловості в окремі технологічні кластери є продуктивний принцип, тобто об'єднання в таксони технологій, які застосовуються в основному виді діяльності підприємств для виробництва товарів та послуг. Проте не завжди той чи інший технологічний таксон зорієнтований лише на кінцеву продукцію. Перехід до кожного наступного технологічного рівня класифікації виробництва кінцевих товарів ускладнює їх представлення в різних технологічних групах. Так, наприклад, галузь «Літакобудування» (3845 – виробництво, зборка, реконструкція і ремонт літаків, планерів і деталей та вузлів до літаків) згідно з технологічною класифікацією ОЕСР належить до кластеру середньотехнологічних виробництв. Проте виробництво електроприладів для повітряної навігації та вимірювальних інструментів для літаків входить до груп 383 і 385, що належать до високотехнологічних виробництв [2, с. 121–122]. Використовуючи такий підхід, можна згрупувати позиції видів економічної діяльності, які представлені у статистичних бюлетенях Держкомстату, в контексті репрезентації технологічних укладів наступним чином.

П'ятий технологічний уклад: виробництво електричного та електронного устаткування. Четвертий технологічний уклад: харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, легка промисловість, виробництво деревини та виробів з деревини, целюлозно-паперова промисловість та видавнича справа, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, хімічна та нафтохімічна промисловість, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів, ма-

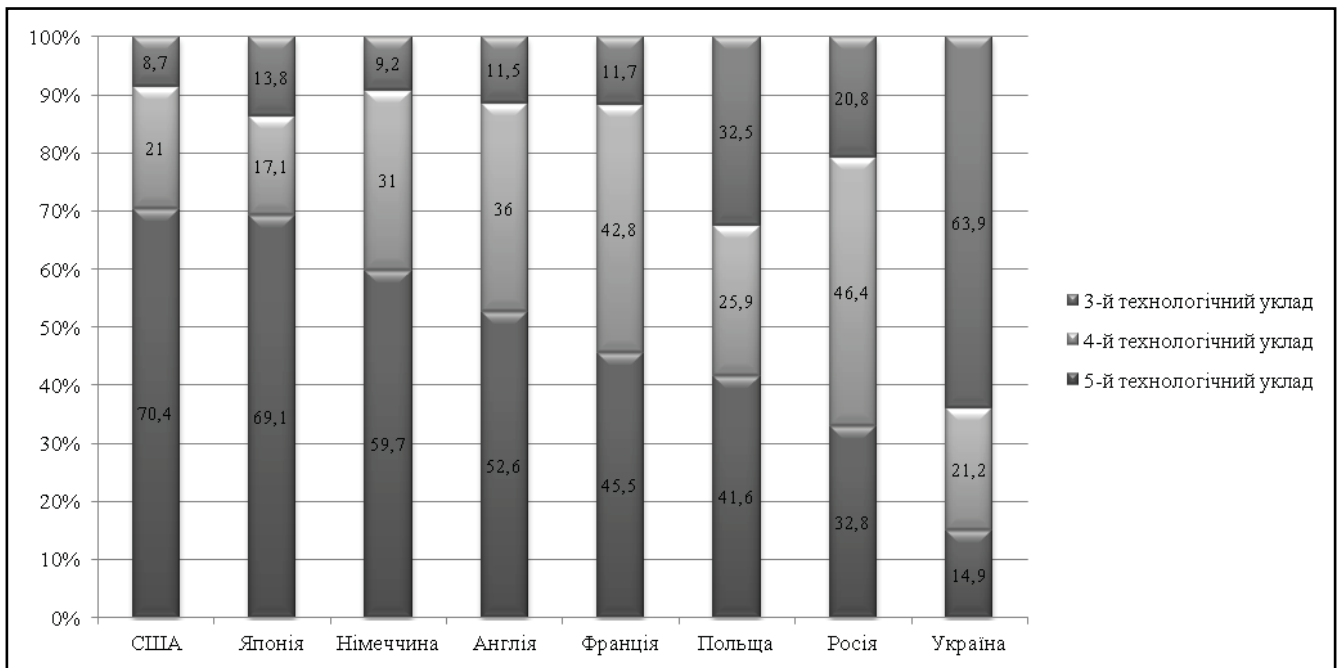
шинобудування і монтаж машин та устаткування (без виробництва електричного та електронного устаткування), інше виробництво. Третій технологічний уклад: добувна промисловість, металургія та оброблення металу, виробництво електроенергії, газу та води.

Для оцінки й прогнозування майбутнього стану технологічної структури економіки країни доцільно визначити структуру витрат на дослідження і розробку інновацій у розрізі технологічних укладів. Для цього скористаємося статистикою ОЕСР щодо витрат на дослідження і розробки у бізнесовому секторі обробної промисловості вибраних для порівняння країн у розрізі галузей за різним рівнем технологій (див. рис.).

Як бачимо на гістограмі, Україна суттєво програє країнам-аналогам у прогресивності напрямів інноваційного інвестування в дослідження і розробки. Бізнесові структури розвинених країн половину цих витрат спрямовують у високотехнологічні галузі 5-го технологічного укладу. В Україні 3-й уклад домінує (63,9%) і щодо частки обсягів бізнесових витрат на науково-технічні та інноваційні цілі. Це свідчить про просте відтворення існуючої технологічної структури галузей промисловості, яка є відсталою і малоперспективною з погляду забезпечення майбутнього динамічного сталого розвитку.

Таку саму картину спостерігаємо і щодо зовнішньоекономічних відносин. Як відомо, показник частки експорту високотехнологічних галузей є одним із найважливіших критеріїв оцінки рівня конкурентоспроможності країни. В табл. 1 представлені дані за 2012 рік щодо структури українського експорту в розрізі технологічних укладів, визначених за методикою, що застосовувалася вище.

Знову спостерігаємо дуже низьку частку продукції галузей, які належать до високих технологій, – всього 5,2%. Передові розвинені країни мають таку частку в районі 30%.



Структура бізнесових витрат на дослідження і розробки інноваційної діяльності в розрізі технологічних укладів, %

Джерело: розроблено автором на основі [17 р.].

Таблиця 1. Структура українського промислового експорту в 2012 році за типом галузей щодо технологічних укладів

Технологічний уклад	Експорт продукції промисловості		Торговельний баланс (експорт-імпорт), \$ млрд.
	обсяг, \$ млрд.	структура, %	
5-й	3,46	5,2	-4,08
4-й	11,15	16,7	-16,95
3-й	52,34	78,2	2,54
Разом	66,95	100	-18,49

Джерело: розроблено автором на основі [р. 8-10].

Таблиця 2. Рейтинг країн світу за кількістю патентів

Рейтинг	Країна	Заявки (всього)	Заявки резидентів	Заявки нерезидентів
1	Китай	526 412	415 829	110 583
2	США	503 582	247 750	255 832
3	Японія	342 610	287 580	55 030
4	Південна Корея	178 924	138 034	40 890
5	Німеччина	59 444	46 986	12 458
6	Індія	42 291	8 841	33 450
7	Росія	41 414	26 495	14 919
8	Канада	35 111	4 754	30 357
9	Австралія	25 526	2 383	23 143
10	Бразилія	22 686	2 705	19 981
11	Англія	22 259	15 343	6 916
23	Україна	5 253	2 649	2 604

Джерело: <http://www.wipo.int/>

Домінуючими в українському експорті є галузі середніх низьких та низьких технологій – 78,2%. Це означає, що країна орієнтується на виробництво традиційної індустріальної продукції, яка реалізується на конкурентних насичених ринках. Недоліком такої зовнішньоекономічної позиції є те, що такі ринки не мають особливих перспектив розвитку, що ставить під сумнів можливість підтримання довгострокової динаміки економічного зростання країн, які орієнтуються на такі ринки [3, с. 765]. Саме тому розвинені країни постійно прагнуть робити експансію на нові інноваційні ринки, які можуть забезпечити їм стратегічний розвиток.

Дані табл. 1 свідчать про ще одну тривожну тенденцію української економіки: величезний від'ємний торговельний баланс у групах високих та середніх технологій (5 та 4-й технологічні уклади): – \$21,05 млрд., що перевищує загальне по країні від'ємне сальдо торговельного балансу товарами. Ці цифри свідчать про дуже низький власний інноваційний потенціал нашої країни. Споживаючи високотехнологічну продукцію, наша країна не створює власної виробничої бази для адекватного збільшення випуску конкурентоспроможної прогресивної продукції. Такий стан не може задовольняти в контексті завдання створення передумов для майбутнього економічного розвитку української економіки.

Доцільно виділити патентну статистику, яка є основою показника інноваційного потенціалу і однією з ключових показників технологічного розвитку країн і регіонів. Порівняльний аналіз статистичних даних про патентну активність країн і територій світу визначається Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) – спеціалізованою установою Організації Об'єднаних Націй з питань інтелектуальної власності. Дослідження проводиться щорічно і використовує дані міжнародних, на-

ціональних і регіональних відомств з охорони інтелектуальної власності [с. 85]. Звіти з даними про патентну активність держав, як правило, запізнюються на один рік, оскільки вимагають міжнародного зіставлення після публікації даних національними патентними службами.

Оскільки Україна переважає четвертий технологічний уклад і однією з основних галузей цього укладу є харчова промисловість та перероблені сільськогосподарські продукти, доцільно виділити інноваційні процеси в агросекторі. Першочерговість уваги до аграрного сектору зумовлюється незамінністю сільськогосподарської продукції та продовольства в життєдіяльності людини і суспільства, його винятковою соціальною значимістю. У сучасному глобалізованому світі місце та роль України залежить від її здатності ефективно реалізувати свої об'єктивні переваги природно-ресурсного потенціалу у світовому розподілі праці та у міжнародній конкурентній боротьбі, забезпечивши участь у вирішенні світових продовольчої, енергетичної та екологічної проблем на основі взаємовигідних партнерських відносин.

Висновки

1. В економіці України необхідно підвищувати керованість інноваційної діяльності за рахунок правильного спрямування організаційного ресурсу на всіх щаблях управління інноваційним процесом для відновлення інфраструктури, модернізації економіки, визначивши вектор технологічного розвитку.

2. В умовах різкого загострення у світових масштабах проблеми дефіциту енергетичних та інших природних ресурсів сподівання на сталий розвиток національних господарюючих систем у довгостроковій перспективі можуть бути пов'язані лише з освоєнням глибинного потенціалу нових знань і втіленням їх в технологічні інновації, що дозволяють

здіяяти знаннємісткі технології й багаторазово підвищити продуктивність економіки. З огляду на це зростає значення інноваційної діяльності та проведення на національному рівні роботи в розрізі технологічних укладів. До того ж саме цей вид прогнозування в багатьох країнах світу сприймається як системотворча компонента у стратегічному прогнозуванні та програмуванні розвитку економіки.

3. Можливості формування в Україні інноваційної економіки технологічних укладів базуються на прискореному розвитку тих вітчизняних виробництв, які є конкурентоспроможними на внутрішньому і зовнішньому ринках. Збільшення податкових надходжень від таких підприємств дозволить сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв 5-го технологічного укладу.

4. Будь-яка країна здатна втримати свою конкурентоспроможність в цивілізаційному процесі, якщо забезпечить зростання ВВП не менш ніж на 70% за десять років. Для того щоб зламати негативні тенденції відставання від світової економіки, Україні треба щонайменше подвоювати ВВП кожні 8–10 років.

5. Реалізація державної політики щодо прогресивних технологічних змін потребує створення системи стратегічного

планування та оцінки розвитку технологій відповідно до національних інтересів із визначенням шляхів та засобів економічного розвитку на новій ресурсній і технологічній основі.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. – К.: Знання; М.: Рыбари, 2011. – 927 с.
2. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: – К.:Знання, 2007. – 446 с.
3. Старостіна А.О. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
4. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3 (69). – С. 82–97.
5. Aubert J-E. Innovation Policy for the Developing World / J-E. Aubert // Special Report of The World Bank. – The World Bank, 2013. – P. 7–15.
6. Lederman D. Innovation and Development around the World, 1960–2000 / D. Lederman, L. Saenz // World Bank Policy Research Working Paper 3774. – The World Bank, 2013. – 35 p.

УДК 336.225.66 338.27

І.В. ТОЧИЛІНА,
аспірантка, Академія фінансового управління,
М.Г. ЧЕПЕЛЄВ,
м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України,
Ю.А. ОЛЕКСАНДРЕНКО,
м.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Оцінювання ефективності податкових пільг інноваційного спрямування за критерієм обсягів випуску

У статті запропоновано підхід для кількісної оцінки макроекономічних наслідків застосування податкових пільг інноваційного спрямування. Для прикладу розрахунків обрано пільгу з оподаткування прибутку підприємств, отриманого в результаті продажу енергоефективного обладнання (ст. 158 ПКУ). Встановлено, що за критерієм обсягів випуску продукції податкові пільги є ефективними.

Ключові слова: стимулювання інноваційної діяльності, податкові пільги, оцінка ефективності.

В статье предложен подход для количественной оценки макроекономических последствий применения налоговых льгот инновационного направления. Для примера расчетов выбрана льгота по налогообложению прибыли предприятий, полученной в результате продажи энергоэффективного оборудования (ст. 158 НКУ). Определено, что по критерию объемов выпуска продукции налоговые льготы являются эффективными.

Ключевые слова: стимулирование инновационной деятельности, налоговые льготы, оценка эффективности.

This paper presents an approach to the macroeconomic effects' quantitative assessment of the innovation-directed tax incentives. As an example we choose a tax relief on the enterprises profit, resulting from the energy efficiency equipment sales (art. 158 TCU). It is shown that tax incentives are effective by production volumes changes criteria.

Keywords: fostering innovation, tax incentives, evaluation of the effectiveness

Постановка проблеми. У загальній постановці питання щодо необхідності державного регулювання інноваційних процесів залишається дискусійним та неоднозначним. Проте наявні численні дослідження, в яких науково обґрунтовано доцільність конкретних форм державного стимулювання інноваційної діяльності. Співвідношення між прямими (бюджетне фінансування) та непрямими (пільгове оподаткування) мето-

дами, обсяги і межі та інші аспекти державного втручання залежать від конкретних умов, різняться в кожній державі та змінюються в часі, зокрема в залежності від рівня розвитку країни. Розглядаючи аспекти застосування податкових пільг, треба враховувати, що їхнє надання, очевидно, спричиняє втрати державного бюджету, нерівномірний розподіл податкового навантаження, дискримінацію серед платників податків, ризик зловживань тощо. Відповідно постають завдання обґрунтування доцільності їх використання в конкретних умовах та, зокрема, оцінювання макроекономічних наслідків, впливу на динаміку тих процесів, які вони мають стимулювати.

Основна перевага застосування податкових пільг для стимулювання інноваційної діяльності полягає в можливості учасників ринку самостійно робити вибір на користь такої діяльності, уникаючи безпосередньої участі представників влади, на відміну від бюджетних програм, кошти від яких виділяються під конкретний проект. Основні недоліки пов'язані з ризиками зловживань, нецільового використання коштів і складністю визначення результативності конкретного виду пільг. Економічний результат у вигляді збільшення податкових платежів у бюджет від запровадження податкового стимулювання певних видів діяльності можливий лише за умови реінвестування частини додаткового прибутку, отриманого суб'єктом господарювання в результаті надання податкових пільг, в розширення інноваційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В контексті проблематики податкових пільг науковцями поставлено та розглянуто широкий спектр завдань, зокрема, оцінювання бюджетної, економічної та соціальної ефективностей, загального порівняння режимів пільгового оподаткування тощо. Серед арсеналу методів, що застосовуються в даному напрямі для кількісної оцінки впливу податкових пільг на науково-дослідну та інноваційну діяльність, найбільш широко використовуються економетричні методи. Останні представлені в роботах Я. Варди¹, Н. Блума, Р. Гріфіна, Дж. Ван Рінена², Ф. Жомотта, Н. Пейна³, П. Девіда та Б. Холла⁴.

Цікавим з погляду комплексності, систематичності та ґрунтовності підходу держави є приклад Австралії, де урядом кожні три роки оприлюднюється офіційна оцінка результативності державної програми надання податкових пільг. У країнах ОЕСР для загального порівняння ефективності режимів пільгового оподаткування НДДКР використовується синтетичний показник – V-index (бі індекс), що визначається як приведена вартість доходу до сплати податків, який необхідний, щоб покрити витрати на інвестиції в НДДКР та податок на доходи корпорації. Інший показник METR (Marginal Effective Tax Rate) – коефіцієнт граничного податкового навантаження на одиницю витрат на НДДКР, використовується як індикатор податкового навантаження, він демонструє, на скільки зростає податкове зобов'язання інноваційно активного підприємства при збільшенні ним обсягів таких інвестицій на одну умовну одиницю. Серед теоретичних напрацювань цікавою є розробка І.А. Майбурова, в якій за-

пропоновано методологічний підхід до визначення ефективності податкових пільг, що ґрунтується на концепції податкових витрат та передбачає оцінку ефектів і ефективності податкових пільг на основі визначення фіскальної, економічної і соціальної складових⁵.

Серед вітчизняних вчених, які досліджують різні аспекти розвитку податкової системи, впливу оподаткування та податкового регулювання на розвиток економіки, дослідженнями, присвяченими ефективності податкових пільг, займаються: А.М. Соколовська, О.І. Луніна, Л.Л. Тарангул, Д.М. Серебрянський, А.М. Вдовиченко, А.І. Зубрицький, Є.Л. Черевиков, А.Є. Никифоров, Г. Гендлер. У дослідженнях вітчизняних вчених також широко використовуються економетричні методи оцінки⁶, зокрема, за їх допомогою обчислено коефіцієнти ефективності податкових пільг⁷ тощо. Важливим аспектом є необхідність уточнення даних щодо обсягів податкових пільг на основі розмежування податкових пільг та нормативних вимог оподаткування, які не є пільгами, і виключення останніх з бази розрахунку.

Світовий та вітчизняний досвід доводять, що методологія оцінювання впливу податкових пільг має носити комплексний характер. Важливу роль в оцінюванні грає експертна оцінка на рівні практичного застосування, тобто має включати консультації із зацікавленими сторонами, з представниками фірм, що користуються даними пільгами, з бухгалтерами, експертами та представниками промислових асоціацій. Крім іншого, комплексне оцінювання також має включати розрахунки на основі макроекономічних моделей. Такі розрахунки дозволяють, зокрема, оцінити перерозподіл матеріальних та фінансових потоків між галузями, зробити прогноз на майбутні періоди та проникнути в суть досліджуваних явищ.

Мета статті – висвітлення підходу для кількісної оцінки ефективності податкових пільг інноваційного спрямування. Його суть полягає у використанні показників «мультиплікаторів випуску продукції» [1] та ряду припущень про перерозподіл витрат кінцевого споживання при застосуванні чинних законів, що передбачають податкові пільги при інноваційній

¹ J. Warda *Measuring Additionality of R&D Tax Credits Can Evaluation Surveys Be More Effective? Discussion Paper // Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. Brussels, October 6, 2008. – P. 122–137.*

² N. Bloom, R. Griffith, J. Van Reenen *Do R&D tax credits work? Evidence from a panel of countries 1979–1997 // Journal of Public Economics 85 (2002) 1–31.*

³ Jaumotte F., Pain N. *An overview of public policies to support innovation // OECD Economic Department // Working Paper. – 2005. – No 456.*

⁴ David P., Hall B., Toole A. *Is Public R&D a complement or Substitute for Private R&D? A review of the Econometric Evidence.*

⁵ Майбуров І.А. *Методологічний похід к определению налоговых расходов и эффективности налоговых льгот // V укр.-рус. Симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» – г. Ирпень, 2 июля 2013 г.*

⁶ *Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України. Монографія. – За ред. Л.Л. Тарангул, 2012, с. 300–324.*

⁷ Черевиков Є.Л. *Методичні підходи до оцінки ефективності державної фінансової підтримки інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2012. – №3. – С. 66; Соколовська А.М. *Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні // Фінанси України – 2011. – №3. – С. 42–53; Никифоров А.Є. *Ефективність податкового стимулювання інноваційної діяльності. – Проблеми науки. – 2009. – №7. – С. 2–7.***

діяльності. Для прикладу розрахунків обрано податкову пільгу щодо прибутку підприємств, отриманого у зв'язку із продажем енергоефективних технологій (ст. 158 ПКУ), як таку, що носить інноваційний характер. На основі проведених розрахунків встановлено, що за критерієм обсягів випуску продукції податкові пільги є ефективними.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі ст. 158 ПКУ «звільняється від оподаткування 80 відсотків прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України: ...енергоефективне обладнання і матеріали, вироби, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; засоби вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів... Суми коштів, вивільнених у зв'язку з наданням податкової пільги, спрямовуються платником податку на збільшення обсягів виробництва» [2]. При застосуванні вказаної норми деякі підприємства зможуть витратити 80% податку на прибуток, що був би сплачений державі, на капітальні інвестиції для забезпечення «збільшення обсягів виробництва», як вказано у законі. При цьому держава недоотримає певну суму з податку на прибуток, отже, на цю суму будуть зменшені державні закупівлі. Таким чином можна поставити завдання оцінити макроекономічний вплив при одночасному зменшенні державних закупівель та збільшенні витрат на капітальні інвестиції на величину, яка рівна пільгам на прибуток підприємств, що підпадають під дію ст. 158.1 ПКУ.

Для оцінки макроекономічного впливу при застосуванні даної норми пропонується використати показники «мультиплікаторів випуску продукції» [1], що ґрунтуються на моделях міжгалузевого балансу. Для розрахунків взято таблиці «витрати-випуск» (далі ТВВ) за 2011⁸ рік у цінах споживачів [3] та матрицю імпорту, яка є додатковою до

ТВВ в основних цінах [4]. Для прикладу розрахунків візьmemo виробництво такої продукції, як «засоби вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів», що випускається галуззю «Виробництво медичних приладів та інструментів; точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв та годинників» (код 33 КВЕД), та «енергоефективне обладнання» – випускається галуззю «Виробництво інших машин спеціального призначення» (коди 29.5 та 29.6 КВЕД).

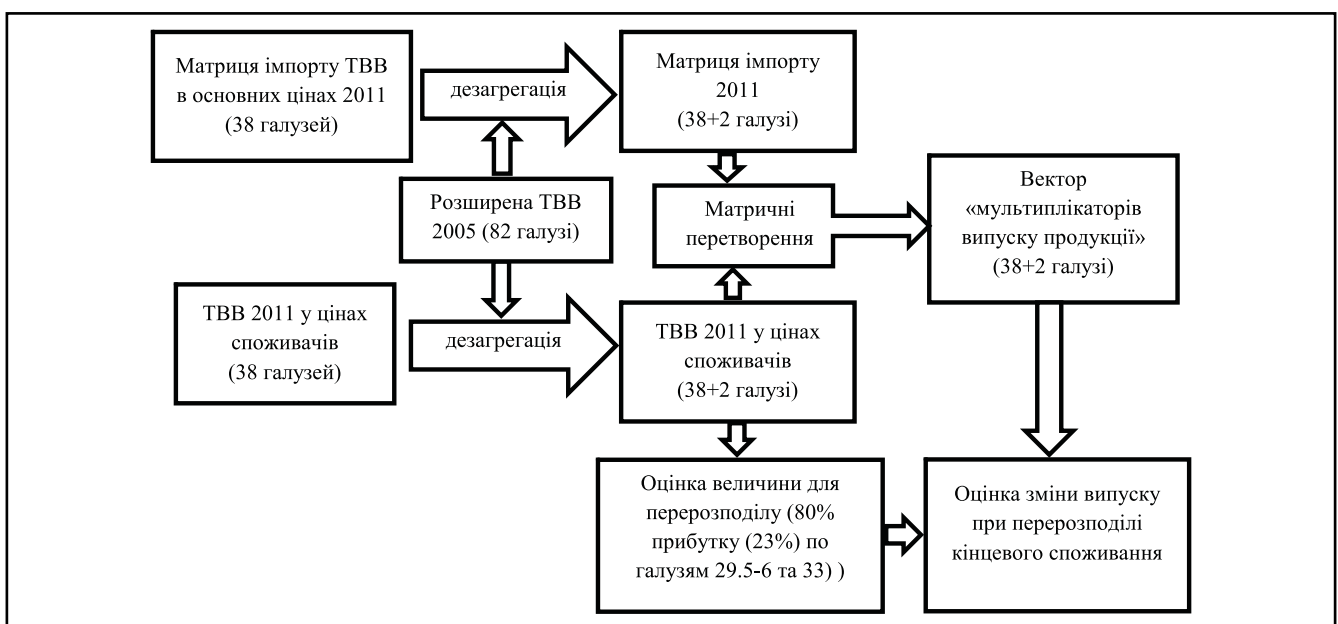
Дані види продукції обрано для прикладу тому, що відповідні їм види економічної діяльності представлені у розширеній ТВВ⁹, використовуючи яку в ТВВ за 2011 рік з галузі «Виробництво машин та устаткування» (включає галузі з кодами 29–35 КВЕД) було виділено дві підгалузі: «Виробництво інших машин спеціального призначення» (коди 29.5 та 29.6 КВЕД) та «Виробництво медичних приладів та інструментів; точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв та годинників» (код 33 КВЕД, тобто отримали дезагреговану ТВВ за 2011 рік з даними про прямі витрати, кінцеве споживання, оплату праці, податки та інші складові ТВВ по 40 галузях (38+2)).

Використовуючи дані показників фінансового результату щодо прибутку незбиткових підприємств за 2011 рік [5, с. 197] та пропорції в рядку «Валовий прибуток, змішаний дохід» дезагрегованої (38+2) ТВВ за 2011 рік, отримуємо оцінку прибутку підприємств галузей 29.5–6 та 33 – 2433,8 та 661,5 млн. грн. відповідно. Зважаючи на те, що з 01.04.2011 податок на прибуток підприємств становив 23% та припускаючи, що всі підприємства вказаних галузей отримали пільги на 80% від прибутку, отримуємо суму перерозподілу – 569,5¹⁰ млн. грн. Загальна схема використання даних та розрахунків представлена на рисунку.

⁸ Останні опубліковані таблиці «витрати-випуск».

⁹ Розширена ТВВ на 82 галузі наявна тільки за 2005 рік [6].

¹⁰ $23\% * 80\% * (2433,8 + 661,5) = 569,5$ млн. грн.



Загальна схема використання даних для оцінювання зміни обсягів випуску

Мультиплікатори галузевого випуску для 2011 року (38+2)

Металургія та оброблення металу	2,29	Видобування неенергетичних матеріалів	1,75
Харчова промисловість	2,25	Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	1,73
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	2,22	Нафтопереробка	1,73
Виробництво коксопродуктів	2,19	Громадська діяльність	1,71
Інші види виробництва	2,10	Діяльність у сфері інформатизації	1,70
Рибне господарство	2,08	Пошта і зв'язок	1,68
Сільське господарство, мисливство	2,01	Лісове господарство	1,66
Водопостачання	1,99	Відпочинок, розваги, культура і спорт	1,66
Виробництво інших машин спеціального призначення	1,99	Дослідження та розробки	1,65
Видобування вугілля і торфу	1,94	Торгівля	1,63
Готелі та ресторани	1,93	Здавання під найм	1,61
Текстильна та шкіряна промисловість	1,93	Транспорт	1,56
Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	1,92	Видобування вуглеводнів	1,55
Асенізація, прибирання вулиць та оброблення відходів	1,90	Охорона здоров'я та соціальна допомога	1,53
Будівництво	1,89	Теплопостачання	1,53
Машинобудування	1,82	Освіта	1,52
Операції з нерухомістю	1,78	Фінансове посередництво	1,49
Електроенергетика	1,77	Інші види діяльності	1,48
Виробництво медичних приладів та інструментів; точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв та годинників	1,77	Державне управління	1,43
Послуги юридичним особам	1,76	Газопостачання	1,39

Джерело: розраховано на основі ТВВ за 2011 рік.

Отже, припускається, що держава недоотримає 569,5 млн. грн. при введенні вказаної пільги та відповідно зменшить витрати на державні закупівлі. При розрахунках припускається, що на цю величину буде зменшено витрати у кінцевому споживанні пропорційно витратам у стовпчику «Загальне державне управління» у дезагрегованій ТВВ за 2011 рік. Відповідно буде збільшено витрати на товари галузей, що випускають інвестиційну продукцію – «Будівництво» та «Виробництво машин та устаткування» (без галузей 29.5, 29.6 та 33 КВЕД, виділених при дезагрегації), що відображено у стовпчику «Валове нагромадження основного капіталу».

При цьому треба розуміти, що в дійсності лише частина підприємств галузей, щодо яких проведено розрахунки, випускає енергоефективне обладнання. Також очевидно, що при зменшенні надходжень до бюджету витрати на продукцію галузей у стовпчику «Загальне державне управління» змінюються непропорційно. Вказані припущення необхідні для проведення розрахунків для демонстрації даного підходу, і їх треба розглядати тільки як базовий варіант із множини можливих сценаріїв.

Використовуючи показники мультиплікаторів випуску по галузях (див. табл.), отримані методом, що детально представлений у статті [1], та зменшення обсягів витрат «Загального державного управління» на суму 569,5 млн. грн. розподілене по галузях пропорційно початковим витратам, перемноживши відповідні елементи стовпчиків таблиць та просумувавши отримані множники маємо величину, на яку зменшиться сукупний випуск, – 867,5 млн. грн.

При розподілі витрат на збільшення «Валового нагромадження основного капіталу» варто розглянути крайні

точки розподілу коштів між двома інвестиційними галузями: 100% коштів витрачаються на продукцію галузі «Будівництво» або 100% – на «Виробництво машин та устаткування»: маємо зростання випуску продукції: 1077,1 або 1038,1 млн. грн. відповідно. Проміжні значення можна отримати довільно, розподіляючи 569,5 млн. грн. між вказаними галузями та перемножуючи на величини відповідних мультиплікаторів випуску: «Будівництво» – 1,89 та «Виробництво машин та устаткування» – 1,82 (див. табл.¹¹).

Висновки

Як показує приклад розрахунків за даними ТВВ 2011 року, приріст виробництва при збільшенні споживання продукції інвестиційних галузей «Будівництво» та «Виробництво машин та устаткування» перевищує падіння при скороченні витрат «Загального державного управління» при вказаних припущеннях на суму від 170,6 до 209,6 млн. грн. Що дає підстави зробити висновок про ефективність податкових пільг за критерієм обсягів випуску продукції і для наступних періодів. Отримані числові результати будуть змінюватись в залежності від закладеного сценарію умов розрахунків, проте загальний висновок щодо ефективності податкових пільг буде вірним для більшості вірогідних сценаріїв. При використанні вказа-

¹¹ 85% кінцевих споживчих витрат держави (за даними 2011 р.) припадає на види економічної діяльності «Державне управління», «Освіту» та «Охорону здоров'я», які характеризуються відносно низькими значеннями мультиплікаторів. Відтак заміщення витрат на продукцію цих галузей витратами на товари реального сектора економіки України (в будь-яких номенклатурних пропорціях), буде призводити до позитивного приросту агрегованого випуску.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ного підходу не враховується вплив багатьох макроекономічних зв'язків, проте він досить простий у застосуванні і придатний для розрахунків «у першому наближенні». Щоб врахувати всі основні ефекти, потрібний більш складний модельний інструментарій – структурні моделі на основі ТВВ з різними замиканнями, наприклад обчислювальні моделі загальної рівноваги. Використання більш складного інструментарію дозволить врахувати податкові наслідки і, можливо, буде більш точним щодо чисельних результатів, проте розрахунки на їхній основі будуть проводитися як з використанням вказаних сценарних умов, так і з додатковими припущеннями, що є невід'ємною частиною методології при побудові структурних моделей.

Список використаних джерел

1. Чепелев М. Оцінка мультиплікативних ефектів для галузей економіки України: ретроспективний аналіз на базі таблиць «витрати–випуск» // Економіст. – 2012. – №11. – С. 74–76.
2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 №2755–VI. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakonO.rada.gov.ua
3. Таблиці «витрати–випуск» України за 2011 рік в цінах споживачів. Стат. збірник / Державна служба статистики України.
4. Таблиці «витрати–випуск» України за 2011 рік в основних цінах. Стат. збірник / Державна служба статистики України.
5. Діяльність суб'єктів господарювання. Стат. збірник 2011 / Державна служба статистики України, Київ 2012.
6. Таблиця «витрати–випуск» за 2005 рік за розширеною програмою. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.org

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

М.М. АРТУС,
д.е.н., доцент, Львівська державна фінансова академія,
С.Б. СМЕРЕКА,
к.е.н., Тернопільський комерційний інститут

Удосконалення формування тарифної політики в житлово-комунальному господарстві України

У статті розглянуто основні проблеми з регулювання тарифної політики в житлово-комунальному господарстві в сучасних умовах економічного розвитку України, а також запропоновані рекомендації щодо удосконалення процедур формування тарифів за послуги, які надають підприємства ЖКГ.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, житлово-комунальні послуги, тарифи, ціноутворення, державне регулювання.

В статье рассмотрены основные проблемы по регулированию тарифной политики в жилищно-коммунальном хозяйстве в современных условиях экономического развития Украины, а также предложены рекомендации по усовершенствованию процедур формирования тарифов за услуги, предоставляемые предприятиями ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, тарифы, ценообразование, государственное регулирование.

In the article basic problems are considered from adjusting of tariff politics in housing and communal services in the modern terms of economic development of Ukraine, and also the offered recommendations in relation to the improvement of procedures of forming of tariffs for services, that give enterprises to housing and communal services.

Keywords: housing and communal services, tariffs, pricing, government control.

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство є найбільш вразливою сферою для національної економіки, оскільки охоплює інтереси широкого загалу населення. На даний час однією з основних проблем ЖКГ є реформування окремих його галузей та вдосконалення формування тарифів на житлово-комунальні послуги. Якість і вартість житлово-комунальних послуг – це один з ключових моментів, які визначають належний рівень життя людей. Особливо турбує уряд і насамперед населення несправедлива, необґрунтована і вражаюча різниця тарифів в регіонах України, на що вказав Президент України у своїй доповіді на засідання кабміні України [4]. Тому врегулювання проблем тарифів є важливою складовою комплексного реформування житлово-комунальної сфери України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти реформування житлово-комунального господарства розглядаються у працях таких вчених, як Г.І. Онищук, Г.М. Семчук, В.І. Тітяєв, О.М. Тищенко, В.І. Торкатюк, Н.Ф. Чечетова, Л.М. Шутенко, Т.П. Юр'єва та ін. Не применшуючи значення проведених наукових і практичних досліджень, слід зазначити, що на сьогодні у вітчизняній науковій літературі недостатньо уваги приділяється проблемам щодо формування єдиних підходів до встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги. Це вимагає особливої уваги щодо врегулювання тарифів в ЖКГ.

Метою статті є аналіз тарифів на послуги ЖКГ та робота рекомендацій щодо запровадження єдиних підходів при формуванні та встановленні тарифів на житлово-комунальні послуги, які б відповідали сучасним умовам економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Установлення тарифів в ЖКГ має певні особливості й суттєво впливає на ефективність діяльності підприємств галузі. При цьому в різних містах є різні умови роботи житлово-комунального господарства. Однак всім регіонам притаманні одні і ті ж проблеми: незадовільний технічний стан, значна зношеність основних засобів, дефіцит потужностей, нераціональні втрати питної води в зовнішніх мережах тощо. На підприємствах комунальної теплоенергетики налічується понад 29 тис. котельень, технічний стан яких є критичним. Більш як 23% котлів експлуатуються понад двадцять років. Значна кількість котлів (38%) малоефективна – коефіцієнт корисної дії становить 65–75% [6]. Не відповідає вимогам експлуатації технічний стан теплових мереж і пунктів. До ветхих та аварійних належать близько 15% теплових мереж і понад 29% теплових пунктів, унаслідок чого щорічні втрати теплової енергії перевищують 10% [6].

Основними факторами, що негативно впливають на функціонування сфери житлово-комунального господарства на регіональному рівні, є:

- недосконалість економіко-організаційних відносин у системі «держава-регіон»; відсутність спільної відповідальності держави та органів місцевого самоврядування за забезпечення населення житлово-комунальними послугами відповідно до державних соціальних стандартів та ефективність сфери житлово-комунального господарства загалом;
- слабкий розвиток виробничої і соціальної інфраструктур регіонів;
- невідповідність наявних інфраструктурних потужностей ЖКГ регіонів зростаючим вимогам та потребам;
- недоступність для всіх верств населення житлово-комунальних послуг, що відповідають вимогам державних стандартів;
- високий рівень монополізації сфери надання житлово-комунальних послуг та слабкий розвиток конкуренції у цій галузі;
- недосконалість міжбюджетних відносин (свідченням цього є, наприклад, недостатні інвестиції у сферу ЖКГ та їх нераціональне розміщення);
- неефективність механізму співпраці між регіонами, неузгодженість їх дій щодо взаємного розвитку сфери ЖКГ, розв'язання соціально-економічних та екологічних суперечностей.

Закон України «Про житлово-комунальні послуги» використовує два поняття «житлово-комунальні послуги» і «комунальні послуги». Відповідно до чинного закону житлово-комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилых приміщеннях, будинках і споруд,

дах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил [5]. Комунальні послуги – це результат господарської діяльності, спрямований на задоволення потреб фізичної та юридичної особи в забезпечення холодною та гарячою водою, водовідведенням, газо- та електрозабезпеченням, опаленням, а також вивіз побутових відходів у порядку, встановленому законодавством [5].

Закон України «Про житлово-комунальні послуги» класифікує житлово-комунальні послуги за двома критеріями: функціональним призначенням та порядком затвердження цін/тарифів. Залежно від функціонального призначення житлово-комунальні послуги поділяються на: комунальні послуги (централізоване постачання холодної та гарячої води, водовідведення, газо- та електропостачання, централізоване опалення, вивезення побутових відходів тощо); послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (прибирання внутрішньобудинкових приміщень і прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньобудинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів тощо); послуги з управління будинком, спорудою або групою будинків (утримання на балансі; укладання договорів на виконання послуг, контроль за дотриманням умов договору тощо); послуги з ремонту приміщень, будинків, споруд (заміна, підсилення елементів конструкцій і мереж, їх реконструкція, відновлення спроможності несучих елементів конструкцій тощо). Залежно від порядку затвердження цін (тарифів) на житлово-комунальні послуги, їх поділяють на такі групи: житлово-комунальні послуги, ціни (тарифи), на які затверджують спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади; житлово-комунальні послуги, ціни (тарифи) на які затверджують органи місцевого самоврядування для надання на відповідній території; житлово-комунальні послуги, ціни (тарифи) на які визначаються винятково за договором (домовленістю сторін) [5].

Відповідно до цього закону тарифи повинні повністю покривати собівартість житлово-комунальних послуг. У випадку, якщо новий тариф не відповідає економічно обґрунтованим витратам, орган, який затвердив його, зобов'язаний передбачити у своєму бюджеті відповідну суму дотацій. Вона має повністю покрити збитки підприємств.

Недоліки формування тарифів відображаються за таких обставин:

- практично відсутній контроль за обґрунтованістю тарифів. Понаднормативні витрати води, теплової і електричної енергії просто включаються у тарифи;
- часто незаконно на 50% завищують граничний рівень рентабельності підприємства ЖКГ;
- до складу тарифів включаються витрати на капітальні вкладення, хоча на підприємствах немає інвестиційних програм;
- в собівартість утримання будинків і прибудинкових територій зараховують витрати не на виконання реальних робіт, а на адміністративні потреби.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливо зазначити, що місцеві органи влади України розробляють та впроваджують механізми ефективного розвитку ЖКГ у межах своїх територіальних утворень, але більшість нормативних документів не знаходять державної підтримки. Крім того, необгрунтована і вражаюча різниця тарифів у регіонах України не знаходить державної підтримки.

Особливо необгрунтована і вражаюча різниця тарифів у регіонах України. Зокрема, розбіжність у собівартості 1 куб. м води для комерційних споживачів становить 5,5 раза: від 2 грн. 40 коп. у Тернопільській області до 8 грн. 26 коп. у Луганській. Спостерігається велика різниця тарифів на послуги водопостачання для населення, зокрема, за 1 куб. м води населення сплачує у Черкаській області 2 грн. 61 коп., а в Ужгороді цей тариф становить 5 грн. 28 коп. (див. табл.). Собівартість 1 гікалорії на послуги галузі ЖКГ теплопостачання по регіонах України станом на 1 жовтня 2013 року коливається від 175 грн. 34 коп. у Чернігівській області до 497 грн. 43 коп. у Луганській області для населення. Відповідно тарифи на послуги теплопостачання для комерційних споживачів також різняться. Так, в Одеській області собівартість 1 гікалорії становить 1003 грн. 29 коп., це найвищий тариф по Україні, а найнищий тариф спостерігається в Чернігівській області – 165 грн. 44 коп. (див. табл.).

Важливим напрямом вирішення проблем ціноутворення в ЖКГ є застосування прогресивного порядку визначення

тарифів на ЖКГ. На сьогодні використовуються дві системи встановлення тарифів на послуги ЖКГ:

- в основному застосовується схема «витрати плюс, або «витрати плюс рентабельність» – коли встановлюється граничний рівень рентабельності (відношення прибутку до витрат);
- прогресивною є методика фіксування граничних цін – у підгалузі водопостачання до складу тарифу введено інвестиційну складову і запроваджено механізм корегування тарифу.

За обох систем розрахунків тарифів починається з калькулювання витрат згідно з П(С)БО №16, Методичними рекомендаціями з планування, обліку й калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях ЖКГ, які затверджені наказом Держбуду України від 06.02.2002 №47 та відповідними нормативними документами для кожної підгалузі ЖКГ. Згідно з цими нормативними документами економічно обгрунтований тариф визначається за формулою (1):

$$T = PC + P, \quad (1)$$

де T – економічно обгрунтований тариф, PC – повна планова собівартість одиниці послуг, P – витрати на капітальні інвестиції з відрахуванням податку на прибуток [3].

Важливою складовою формування тарифів у житлово-комунальному господарстві є ціни на продукцію підприємств природних монополій, які включають переважно електропостачання, газопостачання, водопостачання, ка-

Тарифи на послуги водопостачання та теплопостачання по базових підприємствах станом на 1 жовтня 2013 року

№ з/п	Обласний центр	Теплопостачання		Водопостачання	
		фактична собівартість (без ПДВ), грн./Гкал		фактична собівартість (без ПДВ), грн./куб. м	
		для населення	для комерційних установ	для населення	для комерційних установ
1	Сімферополь	356,86		4,23	4,23
2	Вінниця	369,98		2,75	2,75
3	Луцьк	341,43		2,84	2,84
4	Дніпропетровськ	300,48		3,57	3,57
5	Донецьк	359,1		3,93	3,93
6	Житомир	368,53		3,78	3,78
7	Ужгород	Централізоване теплопостачання відсутнє		5,28	5,28
8	Запоріжжя	275,40	710,5	4,21	4,21
9	Івано-Франківськ	419,48	881,76	2,95	2,95
10	Біла Церква	383,27	619,03	3,77	3,77
11	Кіровоград	377,72	974,13	5,24	5,24
12	Луганськ	497,43	976,95	8,26	8,26
13	Львів	354,78	805,34	4,27	4,27
14	Миколаїв	281,76	806,57	3,46	3,46
15	Одеса	452,08	1003,29	2,96	2,96
16	Полтава	257,35	670,27	4,85	4,85
17	Рівне	311,75	896,57	3,36	3,36
18	Суми	375,41	670,14	3,10	3,10
19	Тернопіль	323,89	754,75	2,40	2,40
20	Харків	283,00	694,97	4,097	4,097
21	Херсон	344,45	771,18	3,69	3,69
22	Хмельницький	355,00	705,76	2,90	2,90
23	Черкаси	332,47	730,04	2,61	2,61
24	Чернівці	282,86	663,85	4,802	4,802
25	Чернігів	175,34	165,44	3,146	3,146
26	Київ	349,35	746,99	2,57	2,57
27	Севастополь	327,13	761,88	5,2591	5,2591

* Складено автором на основі джерела [7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

бельне телебачення, зв'язок, окремі галузі транспорту тощо. Формування цих тарифів за витратним методом без жорстких нормативів для усіх підприємств галузі створює умови легко досяжних фінансових результатів за рахунок коштів споживачів та бюджетних ресурсів. Тому у багатьох країнах світу (Великобританії, США, Швейцарії тощо) надають перевагу методів коефіцієнтів зміни цін, які здебільшого встановлюються на 3–5 років. На перший рік ціна визначається за чинним витратним методом, а на кожний наступний рік тарифи (P_t) визначаються за такою формулою (2):

$$P_t = P_{t-1}(1 + RPI - X_i \pm Z), \quad (2)$$

де P_{t-1} – базова ціна (тариф) на продукцію у попередньому звітному періоді;

$(1 + RPI - X_i \pm Z)$ – коефіцієнт зміни ціни (тарифу) у кожному наступному періоді;

RPI – індекс споживчих цін;

X – планова норма економії на витратах (фактор ефективності підприємства природної монополії);

Z – вплив непередбачуваних обставин чи подій на діяльність підприємства природної монополії.

Основна проблема формування тарифів за методом коефіцієнтів зміни цін полягає у невизначеності фактора передбачуваних тенденцій щодо витрат (X), який провокує зростання ціни капіталу і гальмує інвестиції. За умови визначення чітких принципів зміни фактора « X » він має негативні аспекти, оскільки встановлюється зворотний зв'язок між зниженням витрат і можливим зниженням цін, що призводить до зменшення доходів підприємств природних монополій. В умовах жорсткої фіксації фактор « X » підвищення ефективності суб'єкта господарювання природної монополії стає певною мірою примусовим [2].

Формування цін, що здійснюється за витратним методом та методом коефіцієнтів зміни цін, на нашу думку, не забезпечує належних стимулів для мінімізації виробничих витрат. Останнє зумовлюється здебільшого недовіками в організації управління і не впливає на підвищення ефективності та рентабельності підприємств природних монополій.

Тарифна політика визначає життєдіяльність підприємств. Від неї залежить не лише платоспроможний попит споживачів продукції в житлово-комунальному господарстві, а й техніко-економічний рівень розвитку підприємств та їхня фінансова стійкість. Формування тарифів на продукцію (послуги) житлово-комунального господарства має здійснюватися з урахуванням необхідності відшкодування витрат на створення продукту, реконструкції, технічного і соціального розвитку та посилення впливу на підвищення якості надання послуг. Рівень цін повинен задовольняти підприємницький інтерес, забезпечувати розвиток житлово-комунального господарства і стимулювати впровадження нових технологій створення продукції та сприяти виконання таких завдань:

– підвищення можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, що належать до житлово-комунального господарства, забезпечувати потреби споживачів у послугах, за-

лучення інвестицій на їхній розвиток та досягнення сталих економічних умов діяльності;

– дотримання балансу між споживчим попитом на продукцію житлово-комунального господарства та обсягом витрат на їх створення;

– забезпечення стабільності, прозорості та прогнозованості тарифів на продукцію житлово-комунального господарства;

– забезпечення беззбиткової діяльності житлово-комунального господарства з врахування оптимальних виробничо-збутових витрат.

Політика ціноутворення на послуги житлово-комунального господарства повинна складатися, на нашу думку, із взаємопов'язаних принципів, які б сприяли забезпеченню виконання поставлених завдань та досягненню визначеної мети. Принципи ціноутворення мають відображати об'єктивні і суб'єктивні чинники, що впливають на формування цінової політики житлово-комунального господарства та їхню фінансово-господарську діяльність.

Удосконалення тарифів на послуги житлово-комунального господарства можна досягнути через заміну собівартості як бази формування тарифів витратами на проміжне споживання. Тобто із собівартості послуг необхідно виокремити витрат на оплату праці з нарахуванням на соціальні заходи і приєднання її до доданої вартості у процесі формування цін на товари і послуги. Формування таким чином цін на товари і послуги відобразить дві економічно однорідні величини за елементами: витрати на проміжне споживання та рекомендовану чи регулюючу державним органам і підконтрольну їм додану вартість, яка включає амортизацію необоротних активів, заробітну плату з нарахуванням на соціальні заходи, податкові платежі та прибуток підприємств житлово-комунального господарства у складі цін на товари і послуги. При цьому розміри доданої вартості у складі тарифів на послуги можуть бути рекомендованими та довільно встановленими суб'єктами житлово-комунального господарства. Додана вартість може бути встановлена однаковою по всій країні, а може бути диференційованою з врахуванням ціни праці, що зумовлено професійно-кваліфікаційним рівнем працівників. Її виокремлення у складі тарифів сприятиме належному контролю з боку органів державної влади і місцевого самоврядування її складові та загальну величину.

Сутнісні особливості застосування витрат на проміжне споживання як бази формування тарифів на послуги в заміні показника собівартості продукції має на меті вирішення таких завдань:

– піддати державному контролю формування ВДВ як основи формування первинних доходів, тобто ВВП та спрямування її складових за цільовим призначенням;

– надання прозорості та контролю формування величин витрат на проміжне споживання та додану вартість в цінах на послуги з адекватним планомірним державним регулюючим впливом;

– сприяння формування механізму індикативного планування в житлово-комунальному господарстві.

Висновки

Отже, реформування житлово-комунального господарства передбачає удосконалення системи управління, яке включає вдосконалення ціноутворення послуг ЖКГ, їх прозорості та доступності. Тарифна політика ЖКГ повинна мати комплексний підхід, який би передбачав вплив таких факторів, як: платоспроможність населення – основного споживача житлово-комунальних послуг; державне втручання (цільове фінансування галузі, оподаткування, встановлення норм і тарифів); якість послуг та конкуренція, а також впровадження енергозберігаючих технологій на підприємствах, які надають житлово-комунальні послуги.

Досягнення цієї мети має здійснюватись на таких засадах: по-перше, контроль формування витратної частини тарифу на монопольних ринках та забезпечення оптимізації та регулювання процесу ціноутворення на всіх етапах; по-друге, інвестиційна складова процесу ціноутворення передбачає моделювання (диференціацію) інвестиційного процесу з усіма його складовими – тобто розміри доданої вартості у складі тарифів на послуги можуть бути рекомендованими та довільно встановленими суб'єктами житлово-комунального господарства; по-третє, соціальна захищеність населення, яка передбачає використання програм субсидування та підвищення якості послуг ЖКГ на основі укладання договорів між споживачами та підприємствами.

Список використаних джерел

1. Арсірій В.А. Методи формування тарифів на енергоносії / В.А. Арсірій, І.І. Андріанова // Інформаційно-аналітичний збірник. – К., 2011. – №2 – С. 50.

2. Артус М.М. Проблеми ціноутворення на продукцію підприємств природних монополій / М.М. Артус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №12(91). – С. 7–12.

3. Вода І. Проблеми та перспективи формування ефективної тарифної політики в житлово-комунальному господарстві / І. Вода, Н. Голуб // Інформаційно-аналітичний збірник. – К., 2011. – №2 – С. 76.

4. Доповідь прем'єр-міністра України на засіданні Кабінету Міністрів України від 1 червня 2011 року // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244302272

5. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004. – №47. – С. 514 с.

6. Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки» від 24.06.2004 №1869–IV // Відомості Верховної Рада України. – 2004. – №46. – С. 512.

7. Інформація про тарифи на послуги теплопостачання та водопостачання по базових підприємствах станом на 1 жовтня 2013 року // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://minregion.gov.ua/zhkh/ekonomika-ta-taryfna-polityka>

8. Устінов Д.О. Проблеми та шляхи вдосконалення сучасної тарифної політики на послуги ЖКГ / Д.О. Устінов // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – №2(6). – С. 64–68.

9. Титяев В.И. К вопросу о реформировании жилищно-коммунального хозяйства Украины / В.И. Титяев, И.А. Чистякова // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. – К.: Техника, 2002. – №41. – С. 85–87.

10. Онищук Г.І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика / Г.І. Онищук. – К.: Науковий світ, 2002. – 439 с.

Н.В. КОЦЕРУБА,

к.е.н., Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Організаційно-методологічні засади внутрішнього контролю в системі управління підприємством

У статті розглянуто актуальні питання організації та методології внутрішнього контролю в системі управління підприємством. Уточнено концептуальні засади системи внутрішнього контролю та особливості його регулювання в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: внутрішній контроль, метод, цілі контролю, принципи, мультиплікація, контрольний процес.

В статье рассмотрены актуальные вопросы организации и методологии внутреннего контроля в системе управления предприятием. Уточнены концептуальные основы системы внутреннего контроля и особенности его регулирования в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: внутренний контроль, метод, цели контроля, принципы, мультипликация, контрольный процесс.

The article deals with current issues of methodology and internal controls in the management of the company. Specifies the conceptual basis of the system of internal controls and features its regulation in a market economy.

Keywords: internal control method, control objectives, principles, multiplication, control process.

Постановка проблеми. Внутрішній контроль як важлива інформаційна функція антикризового управління значною

мірою спрямовується на своєчасне виявлення операційних, фінансових та інвестиційних кризових загроз. В умовах кризи набувають особливого значення питання організації та методології внутрішнього контролю. Вирішення цих питань сприяє забезпеченню ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, запобіганню банкрутства внаслідок втрати платоспроможності та фінансової стійкості. У статті розкриваються особливості методу внутрішнього контролю у сучасних умовах, уточнюються його мета і завдання, категорії та концептуальні засади, а також процедури і принципи регулювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження організації та методології внутрішнього контролю охоплюють широкий спектр питань, до яких належать функціональний зміст контролю, його взаємозв'язки з іншими функціями управління, предметна галузь, інформаційне та методичне забезпечення тощо. Питання організації та методології внутрішнього контролю протягом тривалого часу привертають увагу таких вітчизняних фахівців, як С.В. Бардаш [1], Н.Г. Виговська [2], Є.В. Калюга [3], В.Ф. Максимова [4], Л.В. Нападівська [5], та інших. Попри деякі розбіжності методологічного характеру можна стверджувати, що названими авторами створено необхідну основу подальшого розвитку внутрішнього контролю. Разом із тим антикризові заходи, які є необхідними в умовах ринкової економіки, підлягають контролю на загальних засадах без урахування специфічних проблем, які вирішуються в системі антикризового управління. Це не означає, що сучасні системи внутрішнього контролю не забезпечують антикризове управління необхідною інформацією, проте існує потреба концентрування такої інформації відповідно до кризових ризиків, які загрожують підприємству і мають бути своєчасно враховані і знешкоджені.

Мета статті. Розробка та обґрунтування напрямів удосконалення організації та методології внутрішнього контролю в системі антикризового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки важливого значення набуває спрямування управління на забезпечення економічної безпеки та ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності. Стратегічні цілі та оперативні завдання антикризового управління висувають особливі вимоги до внутрішнього контролю, основною метою якого стає запобігання кризовим ситуаціям і банкрутству, що призводить до розширення кола його завдань, серед яких особливого значення набувають:

- спостереження за зовнішньоекономічними змінами, обумовленими впливом кризових чинників;
- оцінка економічних результатів з погляду спрямування їх на досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства;
- контроль відповідності доходів і витрат підприємства обсягам і видам його діяльності;
- оцінка ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів;

- оцінка економічного потенціалу та фінансового стану з погляду відповідності стратегічним напрямкам розвитку підприємства, обсягам та видам його діяльності;

- виявлення внутрішніх резервів розвитку підприємства та визначення шляхів їхнього використання;

- превентивна оцінка потенційних операційних, інвестиційних і фінансових ризиків, визначення шляхів мінімізації їхнього впливу на діяльність підприємства.

Відповідно до мети і завдань визначення предмету внутрішнього контролю передбачає вибір об'єктів, обґрунтування параметрів та побудову системи кількісних і якісних показників, на основі яких буде здійснюватися оцінка стану і зміни параметрів об'єкта дослідження. Предмет внутрішнього контролю охоплює господарські процеси та операції, результати діяльності підприємства, ресурсний потенціал, фінансовий стан підприємства та чинники, що обумовлюють зміни досліджуваних параметрів. В умовах кризових загроз відбувається акцентування предмету внутрішнього контролю на операційних, інвестиційних і фінансових ризиках.

Складовими предмету внутрішнього контролю є господарські процеси та операції, результати діяльності підприємства, ресурсний потенціал та фінансовий стан підприємства. Антикризове спрямування управління підприємством вимагає виділення операційних, інвестиційних і фінансових ризиків як пріоритетних складових предмету внутрішнього контролю.

Операційний ризик представляє собою ризик втрати частини прибутку внаслідок неотримання очікуваних доходів та перевищення очікуваних витрат.

Фінансовий ризик – ризик, пов'язаний із втратою фінансової стійкості, платоспроможності та ймовірним банкрутством підприємства.

Інвестиційний ризик визначається як ймовірність виникнення збитків або неотримання доходів, які передбачалося отримати відповідно до інвестиційного проекту.

Дослідження об'єктів внутрішньогосподарського контролю передбачає визначення кількісних параметрів, що характеризують їхній властивості, стан, розмір. Об'єкти контролю, які відрізняються складною структурою, можуть змінювати певні властивості (характеристики) залежно від рівня деталізації.

Мета, характер завдань і перелік об'єктів визначають програму і план організації та здійснення внутрішнього контролю. Розкриваючи зміст контрольного процесу, програма характеризує контрольовані об'єкти і суб'єкти контролю, окреслює відносини між ними та визначає контрольні дії і процедури їх реалізації в контрольному процесі. Планування внутрішнього контролю ґрунтується на змістовній деталізації програми, а саме: визначенні об'єктів і суб'єктів контролю, джерел інформації, переліку та термінів виконання контрольних процедур, форми і термінів надання результатів контролю.

Система показників внутрішнього контролю формується виходячи з його завдань. Відповідно до обраних показників контролю розробляються алгоритми їхнього розрахунку,

обґрунтовуються нормативні значення, які відіграють роль стандартів (критеріїв) контролю.

Організаційно-методологічне забезпечення контрольного процесу ґрунтується на визначенні методу як загального шляху досягнення поставленої мети, що поєднує понятійний апарат, науковий інструментарій та наукові принципи дослідження господарських процесів. Зважаючи на сучасні умови діяльності суб'єктів ринку, можна запропонувати таке визначення: метод внутрішнього контролю є науково обґрунтованою системою теоретико-пізнавальних категорій, базових концептуальних положень, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, які дають змогу в умовах кризових загроз приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Категорії, що розкривають зміст понятійного апарату методу внутрішнього контролю, представляють собою найбільш загальні, фундаментальні поняття, обумовлюються змістом антикризового управління та відображують суттєві якості досліджуваного об'єкта.

До загальнонаукових категорій належать основоположні поняття, що утворилися як результат узагальнення історичного розвитку пізнання і практики, а саме: час, простір, закономірність, причина, наслідок тощо. Специфічні категорії застосовуються переважно в прикладних науках, до яких належить і внутрішній контроль. До складу специфічних категорій внутрішнього контролю включають поняття капіталу, активів, доходів, витрат, прибутку, собівартості, затрат, надходжень і витрачання коштів тощо. У системі антикризового управління важливого значення набувають такі категорійні поняття, як рентабельність, фінансова стійкість, кредитоспроможність, ризики, банкрутство. Крім названих вище, специфічні категорії внутрішнього контролю мають включати категорії, які характеризують положення підприємства відносно ресурсних ринків (фінансового, сировинного, трудового), а також ринку товарів та послуг. Отже, у системі внутрішнього контролю такі категорійні поняття, як рентабельність, фінансова стійкість, кредитоспроможність, ризики, банкрутство, мають досліджуватися з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Логіка контрольного процесу визначає базові концептуальні положення внутрішнього контролю. Концептуальні засади внутрішнього контролю формуються відповідно до концепцій антикризового управління виходячи з мети і завдань управління досліджуваним об'єктом. Саме вимоги антикризового управління визначають критерії оцінки стану і динаміки об'єкта контролю. Серед концепцій антикризового управління, які обумовлюють методологічні засади внутрішнього контролю, привертають увагу концепції зменшення цінності грошових коштів у часі, забезпечення компромісу між ризиком і доходністю, вартості капіталу. Не заперечуючи важливості кожної з названих концепцій, треба зауважити, що дані концепції спрямовують внутрішній контроль на урахування фактору часу при оцінці розподілених у часі грошових потоків і стосуються переважно інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

При дослідженні операційної діяльності доцільно звернути особливу увагу на необхідність підвищення ефективності оперативного антикризового управління. З цією метою запропоновано концепцію визначення та обґрунтування ефекту мультиплікації негативного впливу кризових чинників унаслідок поєднання операційних і фінансових ризиків. Даний концептуальний підхід, ґрунтуючись на визначенні зв'язку між операційними чинниками «прихованої» кризи (уповільнення темпів зростання доходу, зменшення операційних доходів, зниження рентабельності продукції) і чинниками ймовірного банкрутства (погіршення показників платоспроможності та фінансової стійкості), спрямовує антикризове управління на поєднання оперативного контролю операційних ризиків неотримання або часткової втрати прибутку з превентивним контролем фінансових ризиків ймовірного банкрутства. Отже, виникає необхідність створення методичного забезпечення внутрішнього контролю, спрямованого на вирішення завдань оперативної та превентивної оцінки операційних і фінансових кризових ризиків підприємств.

Процедурна складова методу внутрішнього контролю визначає необхідність та місце застосування відповідних прийомів і способів під час виконання контрольних дій (процедур).

Процедурний бік внутрішнього контролю складається з організаційних, моделюючих, нормативно-правових, аналітичних, лічильно-обчислювальних, розрахункових, логічних та порівняльно-зіставних процедур. В умовах ринкового середовища особливого значення набувають розрахунково-аналітичні методичні прийоми. Можна стверджувати, що ефективність внутрішнього контролю в системі антикризового управління суттєво залежить від залучення та використання результатів попереднього, поточного та ретроспективного економічного аналізу. Своєчасному виявленню кризових загроз сприяє застосування таких аналітичних процедур, як оцінка фінансового стану за системою фінансових коефіцієнтів, прогнозування ймовірного банкрутства на основі індексів кредитоспроможності, оцінка критичного обсягу реалізації, розрахунок показників операційного та фінансового важелів, інтегральна оцінка ризику втрати фінансової стійкості та платоспроможності за методом відстані від еталону тощо. Сукупність способів і методичних прийомів, що застосовуються у внутрішньому контролі, представляє методіку контролю, спрямовану на виявлення відхилень фактичних характеристик об'єкта дослідження, від встановлених норм (стандартів, критеріїв оцінки) контролю за попередньо визначеними і обґрунтованими параметрами.

Процедурний бік методології внутрішнього контролю регулюється як специфічними принципами економічного контролю, так і принципами бухгалтерського обліку. Основоположні принципи внутрішнього контролю докладно висвітлено в економічній літературі. Загалом у спеціальній літературі наводиться близько 40 принципів внутрішнього контролю, серед яких доцільно виділити принципи системності, емер-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дженності, ефективності, зворотного зв'язку, комплексності, ендогенності, синергізму, релевантності, законності, перманентності та компаративності, які в умовах антикризового управління набувають особливого змісту.

Будуючи систему регулювання внутрішнього контролю, доцільно звернути увагу на взаємопов'язаність окремих принципів, які забезпечують певні напрями регулювання контрольного процесу.

Системність, емерджентність, ефективність та зворотний зв'язок, на нашу думку, є взаємопов'язаними принципами внутрішнього контролю, що діють у визначеному напрямі і спрямовують контроль на досягнення максимальної ефективності контрольного процесу (рис. 1).

Принцип системності значною мірою може бути охарактеризований як аналогічний принцип внутрішнього обліку. Його вимоги стосуються забезпечення системної організації внутрішнього контролю як важливого елементу інформаційної системи антикризового управління та дослідження діяльності підприємства як єдиної відкритої економічної системи, що є об'єктом антикризового управління. Разом із тим в умовах застосування єдиної інформаційної системи антикризового управління принцип системності безпосередньо пов'язаний із принципом емерджентності, сутність якого полягає в тому, що він характеризує наявність в будь-якої системи особливих якостей, не властивих її підсистемам і блокам, отже забезпечує отримання системного ефекту і, як наслідок, підвищує ефективність внутрішнього контролю. До деякої міри принцип емерджентності можна вважати одним із проявів принципу синергізму, який реалізується в межах інформаційної системи. Принцип ефективності контролю реалізується у двох аспектах: по-перше, він вимагає спрямування контролю на пошук шляхів і резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства; по-друге, цей принцип означає, що витрати на здійснення контролю не повинні перевищувати ефект, отриманий унаслідок впровадження розроблених заходів. Принцип зворотного зв'язку є обов'язковим принципом створення єдиної інформаційної системи, складовою якої є внутрішній контроль. Зворотний зв'язок забезпечує оцінку ефективності контролю. Завдяки зворотному зв'язку суб'єкт контролю отримує інформацію про фактичний стан контрольованого об'єкта, що дозволяє йому правильно оцінити результати здійснених контрольних заходів.

Наступна група взаємопов'язаних принципів спрямовує контрольний процес на максимальне урахування факторів впливу як на об'єкт дослідження, так і на контрольний процес у цілому. Таке спрямування вимагає забезпечення комплексності, ендогенності, синергізму, релевантності та законності внутрішнього контролю (рис. 2).

Комплексність внутрішнього контролю передбачає поєднання джерел вхідної інформації (як внутрішніх, так і зовнішніх) та забезпечує на цьому ґрунті дослідження контрольованого об'єкта за всіма складовими, залежність яких від кризових чинників може суттєво відрізнитися. Так, зовнішні чинники можуть утворювати кризові загрози, а внутрішні – або підсилювати ці загрози, або протистояти їм. Ефективна реалізація принципу комплексності безпосередньо залежить від застосування принципу ендогенності, який спрямовує контрольний процес на дослідження комплексу внутрішніх чинників контрольованого середовища, які істотно впливають на еволюцію економічних явищ та процесів і можуть привести до загострення або пом'якшення кризової ситуації. У системі антикризового управління такими внутрішніми чинниками є чинники, що обумовлюють доходи, фінансові результати, фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, отже можуть спричинити підвищення економічних і фінансових ризиків кризи. Принцип синергізму ґрунтується на комплексній організації внутрішнього контролю, спрямовуючи його на вивчення та врахування додаткових переваг, що утворюються у разі успішного об'єднання двох чи більше суб'єктів контролю внаслідок їх успішної взаємодії. Порівняно з принципом емерджентності принцип синергізму не обмежується будь-якою системою і має більш широке коло застосування. Образно ефект синергізму можна описати формулою $(1+1)=3$. Ефект синергізму використовується для прогнозування економії витрат на організацію контрольного процесу і таким чином є фактором підвищення його ефективності. Стосовно організації внутрішнього контролю міжрегіональної роздрібно-торгівельної компанії принцип синергізму може бути реалізований шляхом поєднання контролю з боку керівників центрів відповідальності та контролю, що здійснюється ревізійною комісією. Нарешті, обмежувачими принципами даної групи є принципи релевантності та законності (правомірності) контролю. Принцип релевантності орієнтує внутрішній контроль на досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом за-

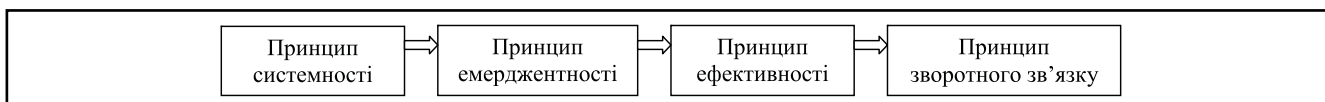


Рисунок 1. Взаємозв'язок принципів системності, емерджентності, ефективності та зворотного зв'язку внутрішнього контролю



Рисунок 2. Взаємозв'язок принципів комплексності, ендогенності, синергізму, релевантності та законності внутрішньогосподарського контролю

безпечення відповідності цільових орієнтирів контролю потребам антикризового управління, окреслюючи таким чином контрольовані об'єкти та межі застосування контролю. Принцип законності – ключовий принцип контролю, який вимагає від суб'єкта внутрішнього контролю точного дотримання норм і правил, встановлених чинним законодавством. З одного боку, це стосується оцінки контрольованих об'єктів, яка має спиратися на норми закону, виключаючи вільні або поверхові його тлумачення. З іншого боку, цей принцип вимагає від суб'єкта контролю дотримання вимог законодавства і нормативно-правових актів, що визначають його повноваження і відповідальність.

Принцип компаративності виходить за межі розглянутих груп. Стосовно нього треба зауважити, що зазвичай зміст цього принципу зводиться до вимог щодо застосування у внутрішньому контролі прийомів порівняння контрольованих об'єктів за попередньо визначеними параметрами. Найчастіше порівнюються фактичні значення показників з їх нормативними або плановими значеннями. Базою порівняння можуть бути також попередні, найкращі (еталонні) та середні значення контрольованих показників. На відміну від порівняння компаративність ґрунтується на здатності людини порівнювати та зіставляти явища ментального досвіду і об'єктивного сприйняття контрольованої ситуації. Принцип компаративності передбачає застосування у внутрішньому контролі методів компаративної оцінки не лише матеріальних або монетарних об'єктів контролю, а й прийнятих рішень, результатів реалізації цих рішень, економічних ситуацій, що склалися внаслідок відповідних контрольних дій, тощо. Отже, у внутрішньому контролі принцип компаративності доцільно розглядати як вимогу щодо виявлення і оцінки необмеженого кола кількісних і якісних характеристик об'єктів контролю, а також об'єктивних і суб'єктивних чинників впливу на контрольовані об'єкти, зважаючи на потреби антикризового управління підприємством.

Вимоги до якості та своєчасності надходження інформації стосовно об'єкта внутрішнього контролю визначаються принципами, до яких належать принципи об'єктивності, репрезентативності, повноти, достовірності, оперативності, перманентності, своєчасності, превентивності тощо. Зага-

лом ці принципи можна визначити як такі, що застосовуються у контрольному процесі незалежно від цільового спрямування і особливостей контрольованого об'єкту. Для забезпечення реалізації принципів оперативності, перманентності, своєчасності та превентивності внутрішнього господарського контролю доцільно побудувати систему моніторингу найбільш важливих економічних показників, диференційованих за центрами відповідальності.

Висновки

У системі антикризового управління пріоритетним завданням внутрішнього контролю є виявлення та усунення кризових загроз. Відповідно до цього виникає необхідність поглиблення концептуальних засад контролю шляхом введення концепції мультиплікації негативного впливу кризових чинників внаслідок поєднання операційних і фінансових ризиків. Концепція мультиплікації спрямовує антикризове управління на поєднання оперативного контролю операційних ризиків із превентивним контролем фінансових ризиків. Пропозиції щодо групування та послідовності реалізації принципів регулювання внутрішнього контролю спрямовані на поліпшення організації контрольного процесу.

Список використаних джерел

1. Бардаш С.В. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень: монографія / С.В. Бардаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 312 с.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / Н.Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
3. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є.В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
4. Максимова В.Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві: [навч. посібник] / В.Ф. Максимова. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2008. – 190 с.
5. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.

УДК 336.22:504.55(477)

А.В. БОДЮК,

к.е.н., доцент, Київський університет управління та підприємництва

Економічні об'єкти обчислення надро-фіскального доходу

Обґрунтовані поняття надро-фіскального доходу, об'єкта господарського надрокористування, ресурсного об'єкта господарського надрокористування, фіскального і нефіскального надро-ресурсного продукту, платника надро-фіскального доходу.

Ключові слова: надра, корисні копалини, доход, геологічний продукт, гірничий відвід, надрокористувач, фіскальний платіж.

Обоснованы понятия надро-фискального дохода, объекта хозяйственного недропользования, ресурсного

объекта хозяйственного недропользования, фискально-го и нефискального недро-ресурсного продукта, плательщика недро-фискального дохода.

Ключевые слова: *недра, полезные ископаемые, доход, геологический продукт, горный отвод, недропользователь, фискальный платеж.*

Substantiated notion of subsoil-fiscal income of the business subsoil, subsoil resources of the business, fiscal and fiscal resource, subsoil product, taxpayer subsoil-fiscal income.

Keywords: *subsoil, mineral resources, income, product geological, mining allotment, subsoil users fiscal payment.*

Постановка проблеми. Надра України належать до найбільш багатих серед держав світу на різні корисні копалини. Тому, зокрема, з розвитком економіки за умови оптимальності чинного механізму оподаткування надрокористувачів державний і місцевий бюджети мають перспективу у зростанні від них надходжень.

За Податковим кодексом України (ПКУ), у числі податкових платежів з надрокористувачів справляється (стаття 262) плата за користування надрами. Відповідно дано таке визначення: «Плата за користування надрами загальнодержавний платіж, який справляється у вигляді: плати за користування надрами для видобування корисних копалин; плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин» [1, с. 368].

Однак у ПКУ мають місце ряд неточностей, невідповідностей, ряд інших недоліків, які, на нашу думку, потрібно обґрунтувати і на законодавчому рівні відрегулювати, оскільки необхідно підняти рівень і фінансову значимість доходів держави від надрокористувачів та збільшити суми державних коштів на геологічне вивчення надр.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем надроресурсної бази, доходів держави від надрокористування присвячені праці науковців: І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, М.Д. Красножона, Б.І. Малюка, В.С. Міщенко, Б.З. Піріашвілі, Г.І. Рудька, Б.П. Чиркіна та ін. [2–6]. В їхніх публікаціях, зокрема, розглядаються у тій чи іншій мірі проблеми регулювання економічного механізму надрокористування. Але питання на предмет оновлення механізму нарахування доходів держави від надрокористувачів за надрові товари, відповідно товарно-грошові відносини між суб'єктами господарювання і державою, ними не розглядаються.

Метою статті є обґрунтування положень щодо сутності та визначення об'єкта нарахування фінансових доходів від надрокористувачів як суб'єктів господарювання, що платять державі за вилучені з надр поклади як товари.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення мети перш за все необхідно розібратися з формою і об'єктом нарахування плати надрокористувачів до бюджету та дати реальне визначення платежу, що справляється до державної скарбниці, оскільки необхідно підняти рівень і фінансову

значимість доходів держави від надрокористувачів та збільшити суми державних коштів на геологічне вивчення надр.

За ПКУ «Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів за умовою отримання ними спеціальної вигоди...». Податок трактується як обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платника податку [2, с. 6].

Отже, податок і збір (плата, внесок) належать до різних понять за назвою, змістом тощо. Тому до надрокористувача, що сплачує аналізований платіж, нелогічно застосовувати поняття платника податку, оскільки за офіційним визначенням плата (за користування надрами) не є податком.

Далі нелогічними є вирази у ПКУ: «Платники плати за користування надрами...»; «об'єктом оподаткування плати», оскільки плата не оподатковується, а розраховується за певними показниками об'єкта видобутих корисних копалин або погашення їх запасів.

У ПКУ також приводиться вираз «Порядок обчислення податкових зобов'язань з плати за користування надрами для видобування корисних копалин». Виходячи з того що податок і плата належать до різних за змістом понять, вираз «податкові зобов'язання з плати за користування надрами» також нелогічний.

Таким чином, у ПКУ мають місце ряд неточностей, невідповідностей, ряд інших недоліків, які, на нашу думку, потрібно обґрунтувати і на законодавчому рівні відрегулювати.

Для потреб визначення обсягу (кількості) видобутої корисної копалини (можливо розглядати і як майбутньої мінеральної сировини) та обсягу (кількості) погашених запасів корисних копалин застосовуються наступні регламентації.

Обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини визначається надрокористувачем у журналі обліку видобутих корисних копалин самостійно згідно з вимогами затверджених ним схем руху видобутої корисної копалини на виробничих ділянках та місцях зберігання з урахуванням: виду корисних копалин; складу вихідної продукції (майбутньої сировини); умов конкретного виробництва з видобування; особливостей технологічного процесу видобування; вимог до кінцевої продукції; нормативних актів.

Ці акти регламентують вимоги до відповідного виду товарної продукції гірничодобувних підприємств стосовно визначення: якості сировини та кінцевого з неї продукту; елементного вмісту основної та супутньої корисної копалини дослідженнями у певних лабораторіях. А лабораторії мають бути атестовані згідно з правилами уповноваження та атестації у державній метрологічній системі.

Залежно від природи видобутої корисної копалини (майбутньої мінеральної сировини) її кількість визначається в одиницях маси (кг, тонах) або об'єму (л, куб. м, тис. куб. м). Залежно від відповідного виду погашених запасів корисних копалин їхня кількість визначається також в одиницях маси або об'єму.

Показники обсягу або кількості погашених запасів корисних копалин визначаються надрокористувачем самостійно

з дотриманням вимог нормативно-правових актів з питань гірничого нагляду за раціональним використанням надр.

За Податковим кодексом України визначається такий показник, як база оподаткування надрокористувача. За базу оподаткування прийнято вартість обсягів видобутих у податковому (звітному) періоді корисних копалин (мінеральної сировини). Ця вартість окремо обчислюється для кожного виду корисної копалини (мінеральної сировини) для кожної ділянки надр на базових умовах поставки (склад готової продукції гірничодобувного підприємства) [2, с. 370].

Поняття бази, за словниковим тлумаченням, означає основу, підґрунтя, підставу для чого-небудь [7, с. 44]. Тобто база не є поняттям виміру. Нами пропонується замість поняття бази оподаткування застосовувати поняття надро-ресурсних продуктів як геолого-економічного об'єкта. По їхніх параметрах здійснюється нарахування суми фіскального зобов'язання надрокористувачів, оскільки поняття параметру належить до понять вимірювання [7, с. 520]. Розглянемо приклад визначення об'єкта та параметра нарахування плати за видобуті корисні копалини у тлумаченні Державної податкової служби України [11].

Визначення об'єкта та бази оподаткування платою за користування надрами для видобування вапняків, придатних для виробництва щебеню і карбонатного піску при здійсненні реалізації даної сировини («гірничої маси»), розглядається у такій редакції. Одним із методів вилучення корисних копалин з надр є використання вибухових матеріалів і процесів з метою як відокремлення, так і подрібнення гірських порід.

До категорії рваного каменю належать уламки гірської породи неправильної форми, які утворюються в результаті вибуху або подрібнення, зокрема бутовий камінь довільної форми та щебенево-піщана суміш [9].

При добуванні в результаті вибуху утворюється суміш різноміжних уламків гірських порід, у тому числі таких видів товарної продукції, як камінь бутовий та щебенево-піщана суміш. З метою підготовки такої суміші до реалізації шляхом її приведення до вимог стандартів, виконуються операції з класифікації уламків за розмірами, які підпунктом 14.1.150 пункту 14.1 статті 14 ПКУ віднесено до первинної переробки як складової господарської діяльності з видобування корисних копалин.

На підставі викладеного «гірничу масу», яка отримана в результаті вибухових робіт, є сумішшю уламків вапняку з розмірами, що відповідають піску вапняковому, щебеню вапняковому, каменю бутовому вапняковому (товарному) і які відповідатимуть ознакам видобутої корисної копалини згідно з підпунктом 14.1.128 пункту 14.1 статті 14 ПКУ, після здійснення технологічних операцій, тобто після первинної переробки цієї «гірничої маси», уламки класифікуються за розміром.

Таким чином, при проведенні господарської діяльності з видобування корисних копалин, зокрема видобування сировини для бутового каменю, надро-ресурсним продуктом (НРП) будуть видобуті корисні копалини, що оцінюються в натуральних і вартісних показниках, залежно від обсягу.

Узагалі, до НРП належать усі види гірських порід, придатність яких визначається державними стандартами. Щодо щебеневої продукції, зокрема до надро-ресурсного продукту, для обчислення надро-фіскального доходу належать обсяги: карбонатного піску; щебенево-піщаної суміші; каменю бутового. Ці поклади мають бути приведені до вимог стандартів якості шляхом класифікації за розмірами суміші уламків, що утворилися під час подрібнення.

Отже, повторимось, що надро-ресурсні продукти оцінюються параметрами обсягу: об'ємом (в куб. м, літрах); кількості (г, кг, т). За параметрами обсягу, цінами або тарифами визначаються відповідні вартісні показники для конкретних обчислень.

Висновки

Ряд положень чинної нормативної бази нарахування плати за користування надрами має певні недосконалості, що обумовлені, на наш погляд, нелогічними трактуваннями, граматичними недоопрацюваннями змісту понять і виразів.

Нами пропонується застосовувати поняття:

- надро-фіскальний дохід, замість плати за користування надрами;
- об'єкт господарського користування – надра, а точніше, наземне і підземне середовище, що обмежене гірничим відводом;
- ресурсний об'єкт господарського надрокористування, або надро-ресурсний об'єкт, який є частиною природних ресурсів надр (корисна копалина, порожнина);
- надро-ресурсний продукт (фіскальний і не фіскальний), що вилучається з надр, або порожнина, яка експлуатується;
- параметр як вимірник НРП для нарахування суми надро-фіскального доходу;
- платник надро-фіскального доходу замість платника плати за користування надрами для видобування корисних копалин.

Отже, підземне середовище, використання якого згадувалося у виробничих потребах, також належить до надро-ресурсних об'єктів.

Корисну копалину, погашені запаси корисних копалин, породи, родовище і підземне середовище слід розглядати як економічні об'єкти для виробничого використання і для обчислення надро-фіскального доходу. Вони є й економічними требами в поняттях економічної геології.

Список використаних джерел

1. Про надра: Кодекс України від 27.07.94 № 132/94-ВР.
2. Податковий кодекс України. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 496 с.
3. Малюк Б.І. Надрокористування у країнах Європи і Америки: довідн. вид. / Б.І. Малюк, О.Б. Бобров, М.Д. Красножон. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр: С. 196–197.
4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко [та ін.]. – К.: Логос, 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр: с. 218–222.

5. Рудько Г.І., Плотніков О.В., Курило М.М., Радованов С.В. Економічна геологія родовищ залізистих кварцитів. – К.: «Академпрес», 2010. – 272 с.

6. Вітенко О., Коваленко Г. Плата за користування надрами / Вісник податкової служби. – 2012. – №14. – С.18–19.

7. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів / За заг. ред. д.ф.н., проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

8. Лист Державної податкової служби України від 01.11. 2012 №4536/О/61–12/15–2116: Про надання індивідуальної податкової консультації з плати за користування надрами.

9. Інструкція із застосування Класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до родовищ будівельного й

облицювального каменю, затвердженої наказом Державної комісії України по запасах корисних копалин при Міністерстві екології та природних ресурсів України від 16.12.2002 №199, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 30.01.2003 за №78/7399.

10. Про затвердження переліків корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.12.94 №827 (із змінами і доповн.).

11. Лист ДПС України від 15.06.2012 №10092/6/15–2116 «Про визначення об'єкту та бази оподаткування платою за користування надрами для видобування корисних копалин».

12. Рудько Г.І., Курило М.М., Радованов С.В. Економіко–геологічна оцінка родовищ корисних копалин. – К.: АДЕФ–Україна, 2011. – 384 с.

УДК 338

З.О. ІВАНОВА,
здобувач, Національна академія управління

Сутність туристичного потенціалу та його роль у розвитку вітчизняного народного господарства

У статті досліджено сутність поняття «туристичний потенціал» та визначено його роль у сучасних умовах господарювання, а також розглянуто основні складові туристичного потенціалу та їхнє значення для розвитку країни.

Ключові слова: туристичний потенціал, туризм, менеджмент туризму, туристична політика, управління розвитком туристичного потенціалу.

В статье исследована суть понятия «туристический потенциал» и определена его роль в современных условиях народного хозяйства, а также рассмотрены основные составляющие туристического потенциала и их значение для развития страны.

Ключевые слова: туристический потенциал, туризм, менеджмент туризма, туристическая политика, управление развитием туристического потенциала.

The article explores the essence of the concept of «tourism potential» and defined its role in the current conditions of the economy, as well as the basic components of the tourism potential and its importance for the development of the country.

Keywords: tourism potential, tourism, tourism management, travel policy, management of development of tourist potential.

Постановка проблеми. За останні два десятиліття процеси глобалізації, інформатизації, розвитку транспортних засобів у світі надали туризму стрімку динаміку розвитку, тому не виключено, що туризм найближчим часом стане однією з провідних світових галузей. У даний час для цього до-

статньо передумов, незважаючи на природні, соціальні та фінансово–економічні колізії, які неминуче зачіпають туристські світові потоки. Проте до теперішнього часу в сучасній науковій літературі немає однозначного визначення поняття «туристичний потенціал». Це поняття по–різному трактується не тільки окремими фахівцями, а й різними туристськими громадськими асоціаціями та міжнародними організаціями, що не може не викликати певних складнощів у вивченні даного поняття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням управління туристичною сферою присвячено достатньо багато досліджень і публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, які розкривають різні аспекти існуючої проблеми. Серед них дослідження Г.В. Казачковської, Н.П. Кіркової, В.В. Хорощун, А.В. Дубової та ін. Окремі аспекти удосконалення та реалізації механізму державного управління розвитком туристичного потенціалу досліджуються у працях вітчизняних учених В. Гнилорібова, В. Малиновського, А. Мельника, А. Никифорова, Р. Рудницької, О. Стельмаха та ін.

Мета статті полягає у дослідженні сутності економічного поняття «туристичний потенціал» та визначенні його ролі в сучасних умовах господарювання.

Для України на сучасному етапі розвитку необхідність формування конструктивної рекреаційно–туристичної політики набуває дедалі більшої актуальності. Статистичні комітети багатьох країн, для яких доходи від туризму є вагомою часткою у внутрішньому валовому продукті (ВВП), активно займаються методологічними проблемами управління розвитком туристичного потенціалу, вітчизняні туристичні підприємства регу-

лярно проводять конференції з цієї проблематики, розробляють й удосконалюють власну статистику туризму на базі стандартів ООН, Всесвітньої туристичної організації, проте ефективними ці процеси управління в Україні, яка має потужний туристичний потенціал, визнати важко [2, 5].

Виклад основного матеріалу. Виходячи з проведеного аналізу теоретичних понять необхідно спочатку обґрунтувати поняття «менеджмент туризму», під яким розуміють процес управління взаємодією складників організаційного процесу – багатства природи, праці, досвіду, інтелекту, мотивів поведінки людей – у туризмі як сфері людської діяльності.

Сутність менеджменту туризму зумовлена особливостями цієї сфери, які відрізняють її від інших. На перший погляд поняття «туризм» розуміє кожний, однак у наукових цілях важливого значення набувають загальні критерії відокремлення цього виду діяльності людини від інших, а саме [1]:

1. *Зміна місця.* Власне туристична подорож – це поїздка в місце, яке знаходиться поза межами постійного середовища життя і діяльності людини. Звичайно, що в цьому випадку не враховуються щоденні поїздки з дому до місця роботи або навчання і назад.

2. *Перебування в іншому місці.* Головною умовою є те, що місце туристичного перебування не повинно бути місцем постійного або довготривалого проживання (за міжнародними правилами – 12 місяців і більше).

3. *Джерело оплати послуг/життя/праці.* Будь-яка особа, котра виїжджає на роботу, що оплачується з джерел місця перебування, є мігрантом, а не туристом.

Термін «туристичний потенціал» є загальноживаним, проте очевидно, що згідно з різними науковими підходами трактування дещо різняться. Загалом в енциклопедичних словниках «потенціал» (від латинського *potentia* – сила) трактується, як: можливості, кошти, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети [4]. Це досить ємне і разом із тим універсальне визначення, безумовно, може бути прийняте за основу і в туризмі. Отже, туристичним потенціалом якогось об'єкта (або території) називається сукупність приурочених до даного об'єкта (території) природних і рукотворних тіл і явищ, а також умов, можливостей і засобів, придатних для

формування туристського продукту і здійснення відповідних турів, екскурсій, програм.

Таким чином, під туристичним потенціалом будь-якої території будемо розуміти сукупність розташованих природних і рукотворних об'єктів і явищ, а також умов, можливостей і засобів, необхідних і придатних для формування туристського продукту.

Ураховуючи вищезазначене, необхідно зазначити, що основними складовими туристичного потенціалу є [6]:

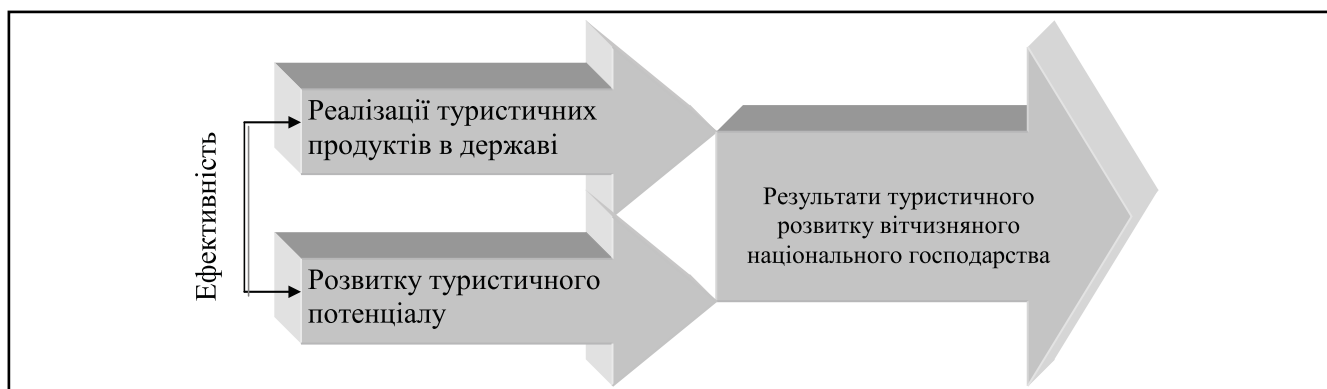
- природно-ресурсний потенціал;
- історико-культурний потенціал;
- рекреаційний потенціал;
- транспортна інфраструктура;
- засоби розміщення;
- інвестиційний потенціал;
- зовнішньоекономічний (експортний) потенціал;
- інноваційний потенціал

Природно-ресурсний потенціал сфери туризму – здатність природних систем без шкоди для себе (а отже, і для людей) віддавати необхідну людству продукцію або робити корисну для нього роботу в рамках господарства даного історичного типу; можливості регіону з використанням сукупних природних багатств у туристичній діяльності [3].

Історико-культурний потенціал – відображає можливості для розвитку туризму, закладені історико-культурними цінностями, що знаходяться в регіоні.

Держава володіє багатими природно-кліматичними, культуро-історичними та національно-етнографічними ресурсами, які створюють передумови для розвитку багатьох видів туризму. Більшість регіонів держави має туристичні ресурси, що дає можливість виходу на туристичний ринок із привабливими туристичними пропозиціями. Значну частину природного потенціалу становлять: рекреаційні ландшафти, оздоровчі ресурси, природно-заповідні об'єкти, території історико-культурного призначення та інше, що формує ефективність процесу туристичного розвитку вітчизняного народного господарства (див. рис.).

З погляду організації інфраструктурного забезпечення рекреаційного процесу одне з ключових місць належить транспортній системі. Держава має розвинуту мережу автомобільних



Процес туристичного розвитку вітчизняного народного господарства

* Розробка автора.

доріг і залізниць, аеропортів, річкових і морських портів, які здатні забезпечити перевезення туристів із резервом транспортних потужностей на деяких видах транспорту.

Економічний потенціал сфери туризму – це складова частина економічного (господарського) потенціалу держави, що характеризує здатність держави в галузі відтворення туристичного продукту, тобто потенційно придатні сили і засоби, необхідні для відтворення туристичного продукту на державному рівні (матеріальні, природні, трудові та ін.) [3].

Багатовекторність економічної політики України, співпраця зі Світовим банком та Міжнародним валютним фондом сприяють розвиткові конгресового туризму, проведенню в Україні економічних форумів, наукових конференцій тощо.

Природно-ресурсний та історико-культурний потенціал країни в поєднанні з вигідним географічним положенням в центрі Європи є достатньо вагомою передумовою розвитку системи санаторно-курортного лікування, туризму та відпочинку, орієнтованої як на внутрішнього споживача, так і на обслуговування іноземних туристів, що веде до ефективної реалізації туристичних продуктів в державі [7].

Україна належить до країн із потужним туристичним потенціалом. Численні унікальні пам'ятки архітектури, археології, мистецтва формують неповторну ауру історичної і культурної значимості держави, що є додатковим позитивним чинником розвитку туризму в країні.

Маючи такий ресурсний потенціал, туризм України має сприяти зміцненню економіки держави, наповненню державного бюджету, збереженню історико-культурної спадщини, реалізації туристичних продуктів в державі.

Висновок

Таким чином, «туристичний потенціал держави» може розглядатися як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умовам забезпечення розвитку постійної туристичної діяльності у сфері пошуку, розробки й упровадження туристичних продуктів і процесів. Зрозуміло, що така система буде орієнтована на розвиток туристичної активності в народному господарстві і визначатиме його спроможність (матеріальну, інтелектуальну, інформаційну, економічну тощо) щодо реалізації цілей туристичної діяльності на основі постійного пошуку, використання і розвитку нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних внутрішніх та ринкових можливостей.

Список використаних джерел

1. Александрова А. Ю. Структура туристического рынка. – М.: Пресс-Соло, 2002.
2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні // Книги – XXI, 2003. – 300 с.
4. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – Мн.: Харвест, М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 698 с.
5. Севастьянова С. А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства. – М.: КноРус, 2010. – 256 с.
6. Святохо Н. В. Концептуальные основы исследования туристского потенциала региона // Экономика и управление. – 2007. – №2. – С. 30–36
7. Смаль І.В. Туристичні ресурси світу. – Ніжин: Видавництво державного університету імені Миколи Гоголя, 2010. – 336 с.

УДК 650.18

А.О. КЛИМЧУК,
аспірантка, Хмельницький національний університет

Машинобудівні підприємства Вінниччини: виробнича та збутова складові оцінки конкурентоспроможності

У статті аналізується сучасний стан сектору машинобудування Вінницької області, досліджуються головні складові елементи оцінки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, конкурентоспроможність, формування конкурентоспроможності.

В статье анализируется современное состояние сектора машиностроения Винницкой области, исследуются главные составляющие элементы оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: машиностроительные предприятия, конкурентоспособность, формирование конкурентоспособности.

This article analyzes the current state of machinery industry of Vinnytsia region, examines the constituent elements of the assessment of competitiveness of machine building enterprises.

Keywords: machinebuildingenterprises, competitiveness, formation of competitiveness.

Постановка проблеми. На сьогодні промисловість є основою економічного потенціалу України, і лише конкурентоспроможна промисловість здатна забезпечити конкурентоспроможність регіонів та економіки країни в цілому. Особливої актуальності в даному контексті набувають питання формування конкурентоспроможності машинобудівних під-

приємств як стратегічного сектору економіки окремих регіонів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями дослідження особливостей функціонування та визначення шляхів подальшого розвитку машинобудівних підприємств Вінницької області займався цілий ряд науковців, однак у той же час останнім часом науковці досліджували лише окремі аспекти цього питання. Так, Т.М. Пілявоз [1] здійснює діагностику стану інноваційного розвитку машинобудівних підприємств Вінницької області. Н.П. Карачина та А.В. Вітюк [2] визначають основні детермінанти та стан інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини. М.О. Фесюк [3] вивчає стратегію ризик-менеджменту на машинобудівних підприємствах Вінницького регіону. Г.В. Даценко [4] здійснює аналіз детермінант внутрішнього фінансового середовища машинобудівного підприємства.

Тобто, як бачимо, науковці не розглядають проблему оцінки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Мета статті. Охарактеризувати сучасний стан машинобудівного комплексу Вінницької області та проаналізувати основні складові оцінки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств регіону.

Виклад основного матеріалу. Основним видом економічної діяльності майже 20% промислових підприємств області є машинобудування. За видами промислової діяльності серед підприємств машинобудування Вінниччини 49% займаються виробництвом електричного, електронного та оптичного устаткування, 47,6% виробництвом машин та устаткування та лише 3,4% здійснюють виробництво транспортних засобів та устаткування [5].

Машинобудівний комплекс Вінниччини має всесвітнє престижне визнання за якість продукції і представлений цілим рядом основних підприємств (табл. 1).

Основним виразником діяльності машинобудівної промисловості є обсяг промислового виробництва, а тому розглянемо індекси промислової продукції машинобудування регіону на рис. 1.

З динаміки індексів промислової продукції машинобудування Вінниччини можемо зробити висновок, що приріст виробництва даної продукції значно скоротився в період світової економічної кризи, а в подальшому, хоча і спостерігалось певне зростання обсягу виробництва продукції машинобудування у 2010 році, в наступні роки обсяги виробництва продукції машинобудування в регіоні знову пішли на спад.

Щодо динаміки обсягів реалізації продукції машинобудування Вінницької області (табл. 2), то якщо говорити в ціло-

Таблиця 1. Основні машинобудівні підприємства Вінницького регіону

Підприємство	Основна продукція
ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. Кірова»	Млини та устаткування для елеваторів, машини та устаткування для переробки зернових і зернобобових культур
ВАТ «Брацлав»	Доїльне обладнання
ВАТ «Хмільниксільмаш»	Модифіковані навісні машини для внесення мінеральних добрив, випуску ґрунтообробної техніки
ВАТ «АТЕКО» (Турбівський машинобудівний завод)	Машини та кузовне обладнання для міського комунального господарства
ВАТ «Барський машинобудівний завод»	Технологічне устаткування для харчової і комбікормової промисловості
ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	Буми, молкосушарки, авто розвантажувальна техніка, хлібопекарські печі та запчастини до машин і сільськогосподарської техніки
ТОВ «Газприлад»	Апарати опалювальні, газові конвекторні
ПАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів»	Ваговимірювальне обладнання, печі та пічні пальники
ПАТ «Маяк»	Виробництво електричних побутових приладів

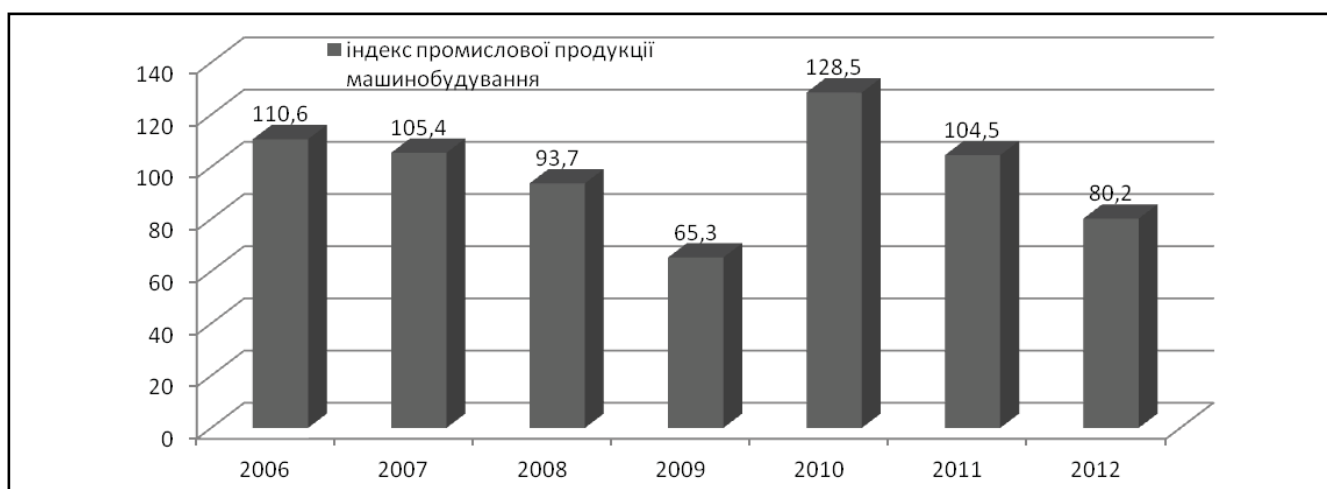


Рисунок 1. Індекси промислової продукції машинобудування Вінницької області в 2006–2012 роках

Джерело: побудовано за даними [5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

му – протягом досліджуваного періоду обсяги реалізації машинобудівної продукції Вінниччини зросли на 34,8%. Однак така ситуація пояснюється насамперед подорожчанням машинобудівної продукції.

Варто відзначити також і те, що впродовж досліджуваного періоду фактично на 28% скоротилися обсяги реалізації транспортних засобів та устаткування, а отже, даний напрям діяльності машинобудівних підприємств у Вінницькому регіоні поступово занепадає.

Стосовно обсягів реалізації продукції машинобудування підприємствами Вінницької області у 2012 році, то, за даними Головного управління статистики у Вінницькій області, їхній розмір становив 736 964,8 тис. грн., або 3,7% у загальному обсязі реалізованої промислової продукції в регіоні.

Як показало дослідження, спектр продукції машинобудівного комплексу Вінницької області є досить широким і орієнтованим на різноманітних споживачів. Однак у той же час належність досліджуваних підприємств до однієї галузі промисловості зумовлює наявність цілого ряду спільних ознак господарської діяльності, які, своєю чергою, формують спільний комплекс складових елементів, за якими може визначатися конкурентоспроможність досліджуваних підприємств.

З нашого погляду, одними з основних складових, що формують конкурентоспроможність машинобудівних підприємств регіону, є виробничі та збутові.

Основними виробничими складовими елементами конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, як показав аналіз, є ресурсозабезпеченість, ресурсомісткість та ефективність виробничої діяльності.

Ресурсозабезпеченість характеризує забезпеченість виробничої діяльності підприємства необхідними ресурсами – виробничими фондами, виробничими запасами, людськими ресурсами та ін.

Ресурсомісткість показує рівень використання виробничих, матеріальних та фінансових ресурсів у процесі здійснення виробничої діяльності підприємства.

Ефективність виробничої діяльності дозволяє дати загальну оцінку управління виробництвом, конкурентоспроможності виробничої діяльності підприємства.

Звісно, що одним із найважливіших елементів виробництва конкурентоспроможної продукції, і зокрема конкурентоспроможної продукції машинобудування, є забезпечення

виробничого процесу основними фондами, які б давали можливість виробляти продукцію відповідно до технологічних і експлуатаційних вимог сучасності до певних товарів.

Динаміка обсягу виробничих фондів на машинобудівних підприємствах Вінниччини є досить відмінною, однак ситуація з їхнім оновленням практично схожа (рис. 2).

Практично на всіх досліджуваних машинобудівних підприємствах спостерігається високий рівень зношеності виробничого обладнання. Найвищий рівень зносу виробничих фондів спостерігається на ВАТ «Хмільниксільмаш» та Могилів-Подільському машинобудівному заводі ім. С. Кірова – 82 та 72% відповідно у 2011 році. Також високий рівень зношеності виробничого обладнання спостерігається і на ПАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів» – 61% у 2011 році.

Щодо стану оновлення основних виробничих засобів на машинобудівних підприємствах Вінниччини, то на чотирьох з шести досліджуваних підприємств протягом аналізованого періоду спостерігаються досить високі його темпи.

Ще одним важливим показником ресурсозабезпечення машинобудівних підприємств є забезпеченість їх кадрами, кваліфікованим управлінським персоналом. Однак на сьогодні більша частина досліджуваних підприємств проводить політику скорочення чисельності працівників, за винятком ВАТ «Хмільниксільмаш», яке навпаки фактично вдвічі збільшило чисельність персоналу.

У цілому скорочення чисельності працівників на окремих машинобудівних підприємствах на фоні активного оновлення основних виробничих засобів є свідченням модернізації виробничих технологій, відмови від нерентабельних виробництв та проведення політики скорочення витрат. Однак в інших випадках воно є свідченням скорочення обсягів виробництва окремої продукції, згортання діяльності.

Показники ресурсомісткості виробничої діяльності також відіграють важливу роль у системі формування конкурентоспроможності підприємства.

Важливим чинником конкурентоспроможності підприємства є рівень собівартості його продукції, саме тому динаміка показника собівартості продукції порівняно з обсягами її реалізації дозволить зробити висновки щодо політики управління виробничими витратами на машинобудівних підприємствах (рис. 3).

Таблиця 2. Обсяги реалізації промислової продукції машинобудівними підприємствами Вінницької області в 2006–2011 роках

	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Машинобудування	707946,4	8,1	865971,3	7,6	971418,4	7,2	827837,5	5,7	897659,1	5,0	954116,1	4,6
Виробництво машин та устаткування	437189,1	5,0	521003,7	4,6	557861,3	4,1	541963,7	3,7	646832,4	3,6	627119	3
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	165914,3	1,9	241521,8	2,1	292857,3	2,2	209176,9	1,5	191234,5	1,1	251525,3	1,2
Виробництво транспортних засобів та устаткування	104843,0	1,2	103445,8	0,9	120699,8	0,9	76696,9	0,5	59592,2	0,3	75471,8	0,4

Джерело: побудовано за даними [5].

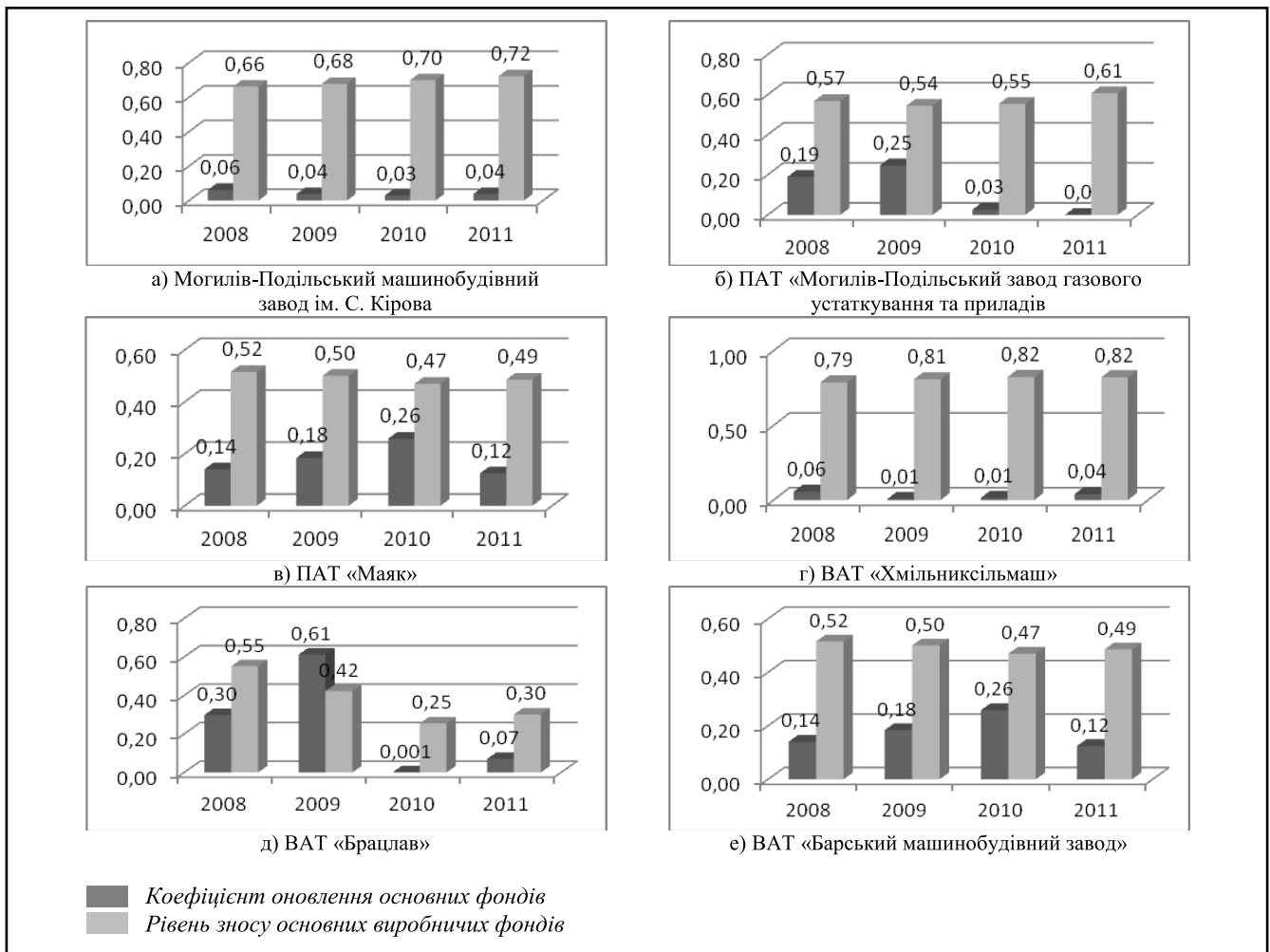


Рисунок 2. Динаміка стану використання основних засобів машинобудівних підприємств Вінниччини у 2008–2011 роках
 Джерело: побудовано автором на основі даних звітності підприємств.

Найбільші проблеми з ціноутворенням спостерігалися в досліджуваному періоді на ВАТ «Хмільниксільмаш». Зокрема, у 2009 році підприємство змушене було реалізувати продукцію за цінами, що значно нижчі від собівартості виробництва. А отже, конкурентоспроможність продукції підприємства була досить низькою.

Найвищим рівнем конкурентоспроможності з огляду на цінову політику підприємств володіє продукція Могилів-Подільського машинобудівного заводу ім. С. Кірова, ПАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів» та ПАТ «Маяк». Крім того, впродовж досліджуваного періоду спостерігалось і підвищення конкурентоспроможності продукції ВАТ «Барський машинобудівний завод» та ВАТ «Хмільниксільмаш», про що свідчить прискорений темп зростання обсягів доходу від реалізації продукції порівняно з темпами зростання показника собівартості від реалізації.

Потужним фактором конкурентоспроможності підприємств, звісно ж, є ефективність діяльності. В цьому контексті варто відзначити, що серед досліджуваних машинобудівних підприємств наявні як прибуткові, так і збиткові. Зокрема, збиток впродовж періоду, який аналізувався, отримував

Могилів-Подільський машинобудівний завод ім. С. Кірова, ВАТ «Хмільниксільмаш», ПАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів».

Однією із причин збитковості є низька рентабельність виробництва (рис. 4). Найбільш різкими коливаннями відмічається динаміка досліджуваного показника на ВАТ «Хмільниксільмаш» та на ПАТ «Могилів-Подільський завод газового устаткування та приладів», що свідчить про різкі зміни у веденні господарської діяльності даних підприємств.

Натомість рентабельність виробничої діяльності на інших досліджуваних підприємствах коливалася досить незначно, тобто істотних змін у політиці управління виробничою діяльністю на них не відбувалося.

Щодо коефіцієнта оборотності готової продукції, то найвищим він є у ВАТ «Брацлав» та Могилів-Подільського машинобудівного заводу ім. С. Кірова, тобто можна констатувати, що продукція цих підприємств користується високим рівнем попиту, а отже є конкурентоспроможною.

Найнижчий коефіцієнт оборотності готової продукції у досліджуваному періоді спостерігається на ВАТ «Хмільниксільмаш», що свідчить про низький попит на його продукцію або ж недостатній рівень конкурентоспроможності ви-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

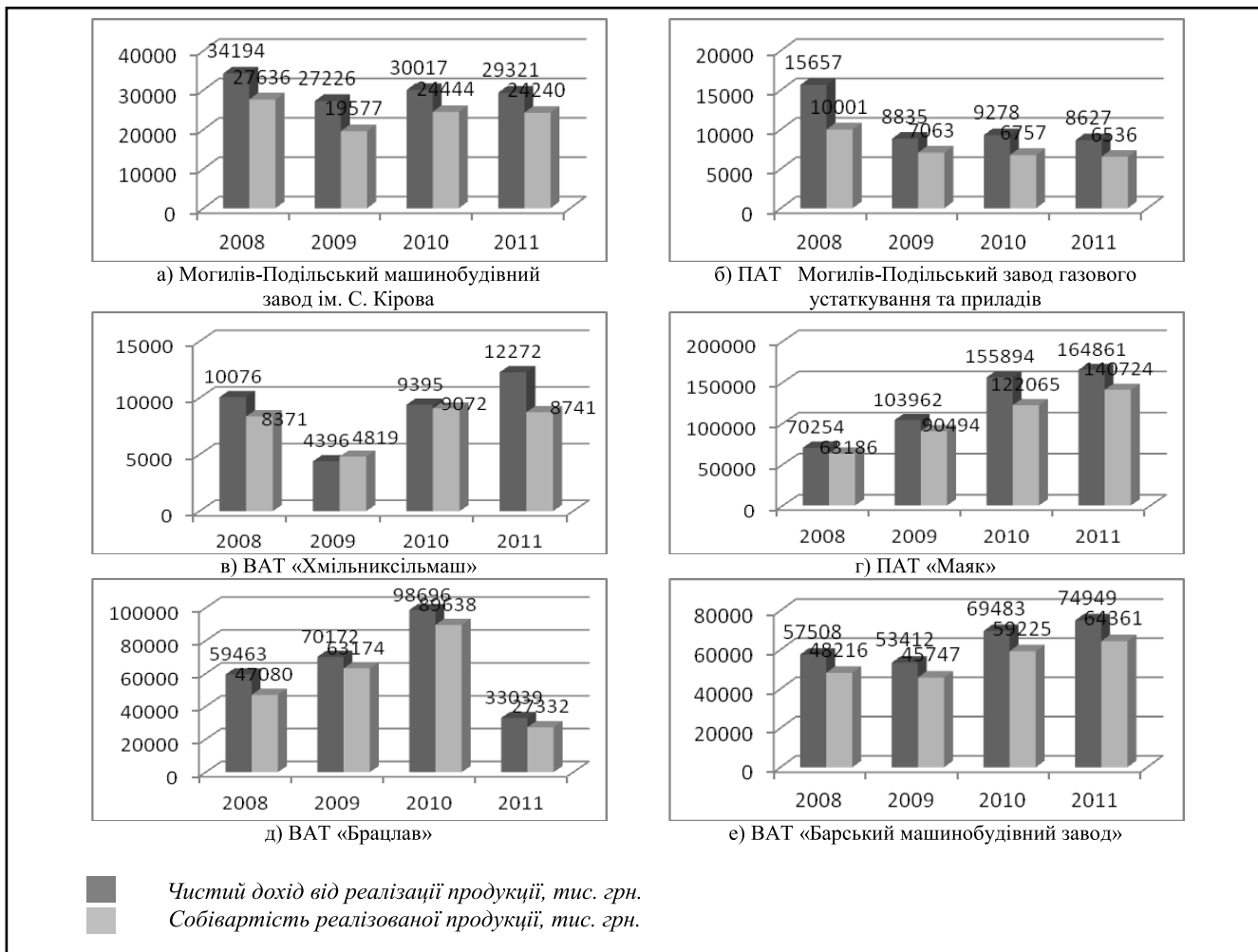


Рисунок 3. Політика ціноутворення машинобудівних підприємств Вінницької області в 2008–2011 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних звітності підприємств.

робів товариства, який не дозволяє йому легко знаходити ринки збуту власних виробів.

Вагомим чинником впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств є ефективність використання персоналу, і

зокрема показник продуктивності праці. Кожне з досліджуваних підприємств по-своєму підходить до управління персоналом та ефективністю його діяльності. Найбільш позитивною є динаміка показника продуктивності праці на ПАТ

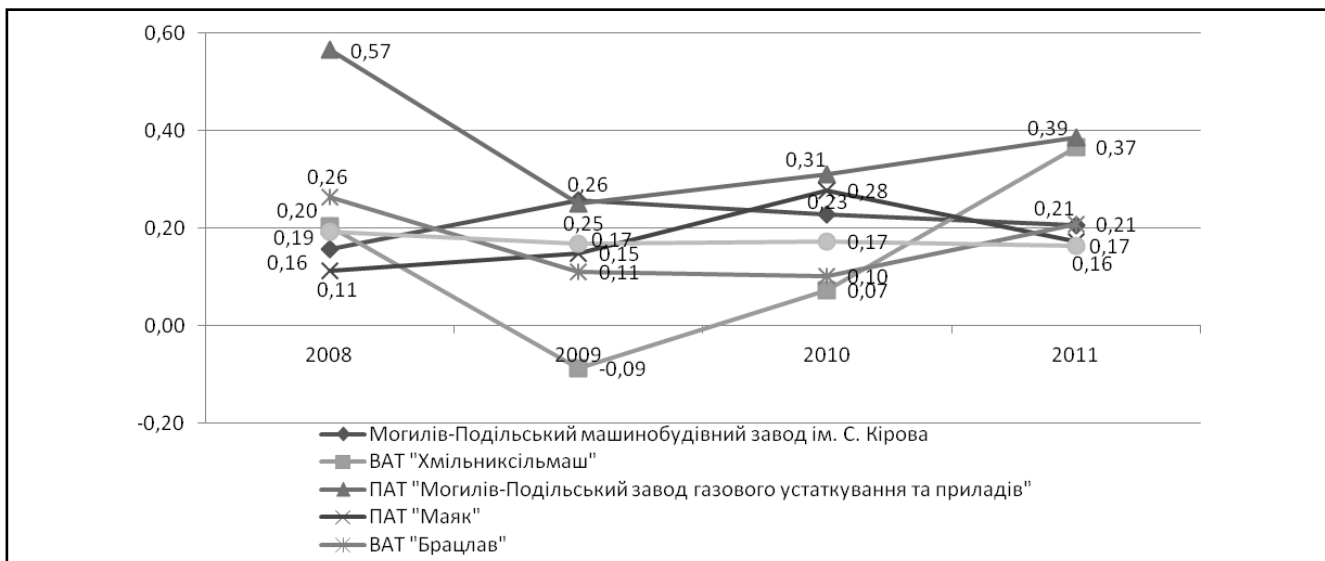


Рисунок 4. Динаміка рентабельності виробництва машинобудівних підприємств Вінницької області в 2008–2011 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних звітності підприємств.



Рисунок 5. Динаміка ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Вінницької області в 2008–2011 роках, %
 Джерело: розраховано автором на основі даних звітності підприємств.

«Маяк» та ВАТ «Барський машинобудівний завод». Так, приріст річної продуктивності праці одного робітника протягом досліджуваного періоду на даних підприємствах становив 137,8 та 52,4%. Найбільш негативною динамікою відзначається показник продуктивності праці на ВАТ «Брацлав» у 2011 році, що пояснюється значним зменшенням обсягів реалізації продукції підприємства у відповідному періоді.

Наступною складовою конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є їхня збутова діяльність. Характеризуючи збутову діяльність досліджуваних підприємств, можемо відзначити, що на переважній більшості з них спостерігалось зниження обсягів чистого доходу від реалізації продукції. Таке падіння обсягів реалізації продукції може бути наслідком як скорочення обсягів виробництва на підприємствах, так і падіння рівня конкурентоспроможності продукції, що ними виготовляється.

Найвищими показниками ефективності збутової діяльності в аналізованому періоді характеризувалася діяльність ВАТ «Брацлав», хоча у 2011 році рівень даного показника значно скоротився (рис. 5).

Також досить високі показники ефективності збутової діяльності спостерігаються в аналізованому періоді і у ВАТ «Хмільниксільмаш». Таке явище пояснюється надто низьким обсягом витрат на збут на даних підприємствах порівняно з обсягами реалізації продукції.

Найнижчий рівень ефективності збутової діяльності спостерігався на ПАТ «Могилів–Подільський завод газового устаткування та приладів» у 2008 році, тобто в кризовий період вітчизняної і світової економіки – 16,3%, а також у 2009 році на ВАТ «Барський машинобудівний завод» – 18,4%.

Проведене дослідження виробничої та збутової складової конкурентоспроможності машинобудівного сектору Вінниччини дозволяє зробити висновок про необхідність ретельного дослідження впливу визначених складових на рівень конку-

рентоспроможності підприємств з метою подальшого удосконалення системи управління конкурентоспроможністю.

Висновки

Машинобудівний комплекс Вінниччини має всесвітнє престижне визнання за якість продукції і представлений цілим рядом основних підприємств. Однак у той же час індекс виробництва промислової продукції машинобудівними сектором регіону останнім часом постійно знижується.

Одним з основних шляхів покращення ситуації в машинобудівному секторі регіону є підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств, а для цього, зокрема, необхідним є проведення оцінки фактичного рівня конкурентоспроможності, визначення основних складових впливу на нього з метою побудови ефективної системи управління конкурентоспроможністю в подальшому.

Наступні дослідження піднятого питання мають проводитися в напрямі здійснення оцінки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на основі окреслених складових та визначення впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Пілявко Т.М. Діагностика стану інноваційного розвитку машинобудівних підприємств Вінницької області / Т.М. Пілявко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №7 (33). – С. 284–289.
2. Карачина Н.П. Основні детермінанти та стан інвестиційної діяльності в машинобудуванні Вінниччини / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2011. – Випуск 1 (53). – С. 68–77.
3. Фесюк М.О. Стратегія ризик-менеджменту на підприємствах машинобудування Вінниччини / М.О. Фесюк // Актуальні пробле-

ми розвитку економіки регіону. Зб. наук. праць. – 2010. – №6. – С. 22–27.

4. Даценко Г.В. Аналіз детермінант внутрішнього фінансового середовища машинобудівного підприємства / Г.В. Даценко // Вісник

Чернівецького торговельно-економічного інституту. Науковий журнал. – 2011. – №1. – С. 28–34.

5. Головне управління статистики у Вінницькій області: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua>

О.В. МЕЛЬНИК,
к.е.н., с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
А.І. ДЕШКО,
к.т.н., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України,
І.В. МОЛЧАНОВА,
с.н.с., Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку України

Інформаційні аспекти формування прогнозного енергетичного балансу України та напрями їх удосконалення

Проаналізовані основні особливості інформаційних аспектів формування прогнозного енергетичного балансу України та визначені конкретні напрями удосконалення його інформаційного забезпечення.

Ключові слова: показники, енергетичний баланс, статистична звітність, прогнози, класифікація, формалізований опис.

Проанализированы основные особенности информационных аспектов формирования прогнозного энергетического баланса Украины и определены конкретные направления усовершенствования его информационного обеспечения.

Ключевые слова: показатели, энергетический баланс, статистическая отчетность, прогнозы, классификация, формализованное описание.

Analyzed the main features of the informational aspects of the formation of the forecast energy balance of Ukraine and defined concrete directions of improvement of information supply.

Keywords: indicators, energy balance, statistical reports, forecasts, classification, formalized description.

Одним із пріоритетних напрямів прогнозування економічного та соціального розвитку національного господарства, забезпечення національної, економічної та енергетичної безпеки України є формування енергетичного балансу (ЕБ). Під ЕБ розуміється комплексна кількісна характеристика та взаємна ув'язка постачання і використання у національному господарстві і побуті всіх первинних паливно-енергетичних ресурсів і вироблених з них вторинних енергоносіїв.

У результаті аналізу кількісної характеристики складових ЕБ можна прогнозувати виробництво паливно-енергетичних ресурсів, їх кінцеве споживання в розрізі окремих видів

економічної діяльності, визначати потреби в енергоресурсах для національної економіки та її складових.

ЕБ є важливим інструментом економічної політики держави. Розроблення ЕБ дозволяє проводити аналіз сучасної структури виробництва і споживання палива і енергії, визначати відповідність потреб у паливі і енергії наявним ресурсам та відповідно пріоритети інвестицій у паливно-енергетичний комплекс країни, виявляти можливості і доцільність експорту та імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

ЕБ містить систему показників, що віддзеркалюють кількісну відповідність між потребою в енергії усіх видів і наявністю відповідних паливно-енергетичних ресурсів та характеризує ефективність їх використання. Система показників ЕБ є основою для формування інформаційної бази прогнозних розрахунків, проведення всебічного аналізу і оцінки обсягу і структури формування паливно-енергетичних ресурсів, змін у структурі виробництва і споживання палива і енергії.

Нормалізація складу, змісту та структури системи показників є актуальним завданням удосконалення інформаційної бази формування прогнозного ЕБ.

Постановка проблеми. Визначальним індикатором розвитку країни є її енергетичне забезпечення. Споживання паливно-енергетичних ресурсів розвинених країн характеризується зростанням споживання первинних енергоносіїв та одночасно підвищенням ефективності їх використання. Україна належить до категорії країн, що мають незадовільні показники щодо ефективності використання енергетичних ресурсів.

Формування прогнозного балансу характеризується різноманітністю аспектів його інформаційного забезпечення. Інформаційні потоки для формування енергетичного балансу надходять від різних інформаційних джерел і містять набори даних, які характеризуються певною термінологічною та методичною несумісністю, що є гальмуючим фактором

щодо забезпечення порівняння, зіставлення інформації при розрахунках окремих статей балансу.

Формування єдиної інформаційної бази є передумовою проведення прогнозних розрахунків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні питанням розвитку енергетики і енергоефективності приділяється принципове значення. Це знайшло своє віддзеркалення у чинному законодавстві держави. Верховна Рада України затвердила закони України «Про енергозбереження», «Про електроенергетику», «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного потенціалу» тощо, програму «Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010–2015 роки».

Дослідження проблем розвитку паливно-енергетичного комплексу широко висвітлені у працях видатних вчених: В.Ф. Беседіна, Ю.В. Гончарова, Б.П. Демидовича, М.Н. Куліка, В.І. Мельника, В.І. Піли, О.С. Чмир, І.К. Чукаєвої, А.К. Шидловського та багатьох інших.

Енергетичний баланс є найзручнішим засобом для проведення комплексного аналізу і прогнозування обсягів та ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, раціоналізації їх структури.

Враховуючи актуальність і значущість ЕБ, Кабінет Міністрів України видав відповідні розпорядження щодо його розробки: «Про звітний та прогнозний енергетичні баланси» від 11.03.2011 №203 [1], «Про схвалення Концепції формування енергетичного балансу» від 28.11.2007 №1058 [2], «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції формування енергетичного балансу» від 30.10.2008 №1376 [3].

Питанням методології і практики розробки енергетичних балансів у роки адміністративно-планової економіки присвячені роботи В.І. Войца, І.В. Гофмана, Л.А. Мелентьєва, М.А. Стираковича, О. Штейнгауза, А.С. Некрасова, Ю.В. Синяка [4, 5] та ін. У цих роботах закладені основні принципи складання та аналізу енергетичних балансів підприємств, галузей і країни в цілому. Поширеною у світі методологією розробки Енергетичного балансу є рекомендації Міжнародної енергетичної агенції (МЕА).

Проблемам розробки енергетичного балансу в Україні присвячені роботи В.Е. Ліра, І.К. Чукаєвої, Б.І. Адамова, Л.М. Рассуджай [6–8] та ін.

У 2011 році були розроблені Методологічні положення із формування енергетичного балансу, які були затверджені Наказом Держкомстату України від 23.12.2011 №374. Методологічні положення призначені для використання працівниками органів державної статистики всіх рівнів, міністерствами, іншими органами виконавчої влади, а також можуть бути корисні для фахівців наукових організацій і установ, що проводять дослідження у сфері енергетики, енергоефективності, навколишнього середовища, інших зацікавлених користувачів. У 2012 році Науково-дослідним економічним інститутом Міністерства економічного розвит-

ку і торгівлі на виконання вказаних розпоряджень та наказу Мінекономрозвитку від 06.06.2012 №675 «Про затвердження тематичного плану науково-дослідних робіт Науково-дослідного економічного інституту на 2012 рік» розроблені Методологічні положення із формування прогнозного енергетичного балансу.

Однак питання створення інформаційної бази для формування прогнозного ЕБ і особливості його інформаційних аспектів у науковій літературі висвітлені недостатньо.

Мета статті – аналіз існуючих проблем та визначення напрямів удосконалення інформаційної бази формування прогнозного енергетичного балансу України і визначення конкретних напрямів удосконалення його інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Зміст енергетичного балансу держави віддзеркалює система показників, що характеризує повну кількісну відповідність між надходженням і використанням всіх джерел енергії в економіці в цілому та в окремих її складових.

За даними енергетичного балансу формуються показники, які безпосередньо характеризують динаміку ЕБ, а також розраховуються різні похідні показники споживання енергії і ефективності її використання. Показники енергетичного балансу, як за звітний період, так і на перспективу, дозволяють проводити розрахунок енергоемності валового внутрішнього продукту та рівня енергетичної безпеки країни.

Склад, зміст і структура показників енергетичного балансу орієнтовані на здійснення інтеграції в єдине ціле балансів різних видів первинних і вторинних енергетичних продуктів.

Показники енергетичного балансу України розподіляються на вхідні (що поступають від зовнішніх інформаційних джерел), еталонні (що постійно зберігаються та актуалізуються в інформаційній базі) та вихідні (що розраховуються на перспективний період).

Вхідними показниками є директивні дані центральних органів виконавчої влади, дані державної статистики, яка формується у Державній службі статистики України (Держстат України), відомчі статистичні і прогнозні дані, які формуються у Міністерстві енергетики і вугільної промисловості України (Міненерговугілля України). На основі використання вхідних показників, які розроблюють Держстат України та Міненерговугілля України, розраховуються прогнозні матеріальні баланси на основі інтеграції яких формується зведений енергетичний баланс.

Порівняльний аналіз документації державної статистичної звітності Держстату України та відомчої статистичної і прогнозної документації Міненерговугілля України дозволяє констатувати наявність певної невідповідності термінології типів показників, ознак, що їх характеризують, та значень ознак, а також різні підходи до класифікації складових балансів. Спостерігається певна несумісність між державними, відомчими та міжнародними класифікаціями і стандартами. Значні методичні розбіжності спостерігаються при агрегації видів продукції різних марок і різного призначення.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фактично відсутня єдина інформаційна база даних, що характеризує динаміку паливно-енергетичних ресурсів на всіх життєвих циклах їх функціонування від геологорозвідувальних робіт, видобутку, виробництва до кінцевого споживання.

Нижче наведені конкретні факти, що свідчать про певну невідповідність системи показників, які містяться у документації державної статистичної звітності Держстату та у відомчій статистичній і прогнозній документації Міненерговугілля України.

У документах державної статистичної звітності (Статистичний щорічник України за _ рік, Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень – грудень _року» та інші) міститься термін показника «виробництво електроенергії». У документі Міненерговугілля України «Прогнозний баланс електроенергії ОЕС України _ рік» записаний термін «виробіток електроенергії».

Має місце невідповідність угруповань типів електростанцій. Так, у статистичному бюлетені «Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень – грудень _року» міститься термін «електроенергія, вироблена електростанціями загального користування», який відсутній у звітних та прогнозних відомчих документах Міненерговугілля України. У документах державної статистики щодо звітності промислового виробництва розміщений термін «електроенергія, вироблена блоками станціями». У відомчих документах Міненерговугілля України («Баланс електроенергії по ОЕС України 12 місяців _року» та «Прогнозний баланс електроенергії по ОЕС України на _рік») до зазначеного вище угруповання доданий термін «та іншими джерелами». У документації державної статистики щодо звітності промислового виробництва наведений термін електроенергія, вироблена вітровими і сонячними електростанціями. У звітній і прогнозній відомчій документації Міненерговугілля України до зазначеного вище угруповання додані електростанції, що працюють на біомасі.

Спостерігається невідповідність конкретних значень ознак показників, у тому числі у номенклатурі видів продукції. У документі державної статистики «Статистичний бюлетень. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень – грудень _року» міститься продукція з назвою «вугілля готове, вугілля готове кам'яне для коксування, вугілля готове рядове, а в статистичній і прогнозній відомчій документації Міненерговугілля України (Статистична інформація за січень – грудень _року); Баланс вугілля і вугільної продукції на _роки) записаний термін «вугілля, у т.ч. коксівне, енергетичне». Це обумовлює різну кількісну та якісну оцінку щодо обсягів видобутку вугілля в зазначених вище джерелах.

У документації державної статистики у кожному рядку окремо наведені дані щодо видобутку нафти і газового конденсату, а у відомчих документах Міненерговугілля України в одному рядку наведені дані щодо видобутку нафти, включаючи газовий конденсат.

Мають місце факти різної кількісної оцінки показників за звітний період у державній статистичній звітності і відомчій

статистичній звітності Міненерговугілля України. Наприклад, виробництво електроенергії виробленої тепловими електростанціями і теплоелектростанціями (відповідно 96395 і 88557 млн. кВто год.), виробленої гідроелектростанціями (відповідно 10936 та 10318 млн. кВто год.), загальний обсяг виробництва електроенергії (відповідно 198049 і 198119 млн. кВто год.) [9,10].

Мають місце принципові розходження щодо класифікації групи споживачів кінцевого споживання електроенергії, яка використана в енергетичному балансі України за звітний _ рік, який формує Держстат, та відомчому документі Міненерговугілля України «Динаміка і структура споживання електроенергії за _ рік». Окремі групи споживачів, які розміщені у відповідних рядках енергетичного балансу, відсутні в документі Міненерговугілля України (неметалічні мінеральні продукти, виробничого транспорту, устаткування, гірничодобувної, целюлозно-паперової, поліграфічної, деревообробної, текстильної і шкіряної промисловості, залізничного і трубопровідного та інших видів транспорту, торгівля та послуги, рибальство. У видах економічної діяльності по промисловості у державній статистиці окремо в кожному рядку виділені «чорна металургія» та «кольорова металургія», а у документі Міненерговугілля України виділена тільки «металургія». В енергетичному балансі за звітний _ рік до складу промисловості, включено «будівництво», а у документі Міненерговугілля України до розділу групи споживачів «промисловість», віднесено «промисловість будівельних матеріалів», а будівництво виділено як окремий вид економічної діяльності. В енергетичному балансі за звітний _ рік міститься рядок «харчова та тютюнова» промисловість, а у відомчому документі Міненерговугілля України – рядок «харчова та переробна» промисловість.

В енергетичному балансі за звітний _ рік міститься рядок «побутовий сектор», а у документі Міненерговугілля України – рядки «комунально-побутові споживачі» та «населення».

Все це є гальмуючим фактором щодо забезпечення сумісності, порівняння та зіставлення показників при проведенні їх розрахунків та інтеграції. У статистичних і прогнозних відомчих документах Міненерговугілля України містяться деякі показники, які безпосередньо не розміщені у конкретних рядках звітної і прогнозної ЕБ і потребують методичного уточнення при розрахунках перед включенням як складових до енергетичного балансу України (споживання електроенергії ГАЕС у насосному режимі, технологічне перетікання електроенергії, зумовлене паралельною роботою з енергосистемами суміжних країн).

Для удосконалення інформаційного забезпечення складання енергетичного балансу пропонується проведення формалізованого опису системи показників, які визначають енергетичний баланс, розроблення системи класифікацій показників і ознак енергетичного балансу та створення інтегрованої бази даних (інтегрованого масиву) енергетичного балансу.

Формалізований опис показника полягає у поданні інформації (даних) про явище чи процес у заздалегідь визна-

Приклад формалізованого опису показника

Найменування показника (SQ)							Значення показника (O)
Показник (S)	Набір ознак показника (Q-набір)						
	Ознака		Ознака		Ознака		
	ім'я (x ₁)	значення (z ₁)	ім'я (x ₂)	значення (z ₂)	ім'я (x ₃)	значення (z ₃)	
Загальне по-стачання пер-винної енергії	Вид продукто-вого балансу	Вугілля та торф Сира нафта Нафтопродукти Природний газ Атомна енергія Гідроелектроенергія Вітрова, сонячна енергія Біопаливо та відходи Електроенергія	Період	2011 рік	Одиниці виміру	Тисяч тонн нафтового ек-віваленту	41490 9031 3344 46841 23672 941 10 1563 -541

Джерело: розроблено авторами.

ченій формі або у вигляді, придатному для її (їх) введення до інтегрованої системи обробки даних.

Структурна формула показника містить тип показника (змістовну характеристику), набір ознак, які його характери-зують, а також конкретні значення кожної ознаки.

Запропоновані засоби формалізованого опису показників відносяться до інформаційних мов семантичного рівня. Формалізований опис показників здійснюється на основі структурної (фасетної) формули показника, що фіксує фор-му показника (формальна характеристика), тип показника (змістовна характеристика), ознаку або набір ознак «Госпо-дарський об'єкт», «Функція керування», «Часова характери-стика», «Одиниця виміру».

Нижче наведений приклад формалізованого опису по-казника, який розміщений в документі «Енергетичний ба-ланс України за 2011 рік» (див. табл.) [11].

Для подолання фактів несумісності і протиріч в понятійному апараті з проблем енергетичного забезпечення соціаль-но-економічного розвитку, його змістовного наповнення пропонується проведення класифікації показників енергетич-ного балансу України, яка на державному рівні не проведена.

При проведенні класифікації пропонується здійснити си-стематизацію показників, що містяться в інформаційних ре-сурсах Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства енергетики і вугільної промисловості України, Державної служби статистики України, Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України.

Проведення класифікації повинно забезпечити:

- досягнення термінологічної єдності показників і номен-клатури продукції енергетичного балансу України;
- створення єдиної інформаційної бази для аналізу і прог-нозування можливих варіантів енергетичного забезпечення економіки в розрізі видів економічної діяльності і регіонів.

Процедура класифікації і розробки класифікатора показ-ників визначається складом його компонентів і охоплює на-ступні етапи: розробка рубрикації; формування переліку по-казників; формування переліку ознак; формування списку значень ознак; формування переліку наборів ознак.

Основною вимогою до проведення класифікації є орієнта-ція на максимальне використання термінів і угруповань на-

ціональних класифікацій і класифікаторів економічної і со-ціальної інформації та міжнародних стандартів.

В інформаційній базі ЕБ пропонується виділити такі складові:

- 1) масив вхідної інформації для розроблення енергетич-ного балансу;
- 2) масив проміжної інформації для розроблення енерге-тичного балансу;
- 3) еталонний масив енергетичного балансу;
- 4) масив сховища даних для актуалізації і корегування балансу;
- 5) масив вихідної актуалізованої інформації розробленого енергетичного балансу;
- 6) масив довідкових і нормативних даних.

Одним з напрямів забезпечення зіставлення та сумісності складу, змісту та структури інформаційної бази є формуван-ня таблиці відповідності. Склад, зміст та структура показни-ків таблиці суворо орієнтується на назву реквізитів, які мі-стяться у таблиці зведеного ЕБ.

Висновки

Порівняльний аналіз документації державної статистичної звітності Держстату України та відомчої статистичної і прог-нозної документації Міненерговугілля України дозволяє констатувати наявність певної невідповідності термінології типів показників, ознак, та значень ознак, а також різні під-ходи до класифікації складових балансів. Усе це є гальмую-чим фактором щодо забезпечення сумісності, порівняння та зіставлення показників при проведенні їх розрахунків та ін-теграції. Здійснення інтеграції інформаційної бази балансів різних видів первинних і вторинних енергетичних продуктів забезпечується на основі проведення аналізу складу, змісту і структури показників енергетичного балансу.

Для удосконалення інформаційного забезпечення складан-ня енергетичного балансу пропонується проведення форма-лізованого опису системи показників, які визначають енерге-тичний баланс; розроблення системи класифікацій показників та ознак енергетичного балансу, створення інтегрованої бази даних (інтегрованого масиву) енергетичного балансу.

Удосконалення інформаційного забезпечення матиме значний позитивний вплив на формування варіантів прог-нозних розрахунків енергетичного балансу.

Список використаних джерел

1. Про звітний та прогнозний енергетичні баланси / Розпорядження КМУ від 11.03.2011 №203. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/203-2011-%D1%80>.

2. Про схвалення Концепції формування енергетичного балансу / Розпорядження КМУ від 28.11.2007 №1058. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-2007-%D1%80>.

3. Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції формування енергетичного балансу / Розпорядження КМУ від 30.10.2008 №1376. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1376-2008-%D1%80>.

4. Некрасов А.С., Синяк Ю.В., Ямпольский В.А. Построение и анализ энергетического баланса (вопросы методологии и методики). – М.: Наука, 1974. – 179 с.

5. Мелентьев Л.А. Оптимизация развития и управления больших систем энергетики: Учеб. пособие. – М.: Высш.шк., 1982. – 319 с.

6. Піріашвілі Б.З., Чіркін Б.П., Чукаєва І.К. Перспективний палливо-енергетичний баланс – основа формування енергетичної

стратегії України до 2030 року. – К.: Наукова думка, 2002. – 239 с.

7. Лір В.Е. Енергетичний баланс як основа економічного аналізу та прогнозу енергозабезпечення держави // Економіка і прогнозування. – 2000. – №1. – С. 91–102.

8. Адамов Б.І., Рассуджай Л.М. Удосконалення статистичної звітності підприємств України щодо розробки енергетичних балансів відповідно до міжнародних стандартів / Б.І. Адамов, Л.М. Рассуджай // Економіка промисловості. – 2006. – №4. – С. 127–132.

9. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень–грудень 2012 року / Статистичний бюлетень Державної служби статистики України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Статистична інформація за січень–грудень 2012 року. – К., Мінерговугілля України. [Електрон. джерело]. – Режим доступу: http://mre.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/category?cat_id=35081.

11. Енергетичний баланс України за 2011 рік. – К., Держстат України, 2013.

О.Л. САВЕНКО,

к.е.н., директор департаменту економіки соціальної та гуманітарної сфери Мінекономрозвитку України

Міжнародний досвід щодо медичного страхування

У статті розглянуто міжнародний досвід соціального медичного страхування у країнах з розвинутою економікою, процес формування та структуру джерел фінансування охорони здоров'я, організацію надання медичних послуг.

Ключові слова: охорона здоров'я, формування, класифікація, функції держави, медичне страхування, моделі.

В статье рассмотрен международный опыт социального медицинского страхования в странах с развитой экономикой, процесс формирования и структура источников финансирования здравоохранения, организация предоставления медицинских услуг.

Ключевые слова: здравоохранение, формирование, классификация, функции государства, медицинское страхование, модели.

International experience of medical insurance in developed countries, forming process and structure of sourcings of health protection, organization of medical services are considered in the article.

Keywords: health protection, forming, classification, functions of the state, medical insurance, models.

Постановка проблеми. Одним з головних завдань держави є забезпечення умов для збереження та покращення здоров'я населення. У Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспро-

можна економіка, ефективна держава» закладено основи розбудови якісно нової системи охорони здоров'я, де головною метою є побудова такої моделі охорони здоров'я, яка б забезпечувала рівний та справедливий доступ усіх членів суспільства до медичних послуг, їхню високу якість та економічність при збереженні соціальних державних гарантій [1]. Однією з важливих складових реформування системи охорони здоров'я на сучасному етапі є підготовка умов для переходу до моделі обов'язкового соціального медичного страхування (ОСМС).

Обговорення щодо запровадження в Україні ОСМС ведеться принаймні протягом останніх років, у зв'язку з чим неодноразово робилися спроби прийняття відповідного закону, проте серед науковців, урядовців, законодавців, роботодавців, профспілок, представників медичної спільноти та пересічних громадян і досі відсутня єдина думка щодо остаточного напрямку розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я (ОЗ), бачення шляхів її фінансування (одного з головних інструментів запровадження страхової медицини) [2].

Вивчення досвіду формування та функціонування системи ОЗ у розвинутих країнах з метою використання у вітчизняній практиці визначає актуальність теми даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виходячи із визначеної проблеми вирішення питання загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування потребує застосування наукових підходів, які висвіт-

лені у працях зарубіжних авторів: А. Аткинсона, К. Блека, Р. Болла, П. Коха, В. Крістофоліні, Л. Рейтмана, С. Ханта, В. Шахова та інших фахівців.

В Україні основні проблеми медичного страхування в умовах ринкової економіки досліджували К. Воблий, В. Базилевич, О. Гаманкова, С. Горянська, О. Залетов, С. Осадець, Т. Ротова, С. Срібний, Я. Шумелда, Н. Нагайчук та інші.

Слід зауважити, що реалізувати на практиці наукові розробки зарубіжних вчених в Україні досить проблематично, тому що вітчизняне підґрунтя базується на засадах, які мають відмінності від умов економік розвинутих країн. Крім того, зміни економічного становища країни відбуваються досить швидко і вимагають, перш за все, оперативного реагування для передбачення та зменшення соціальних загроз.

Мета статті полягає у системному аналізі світового досвіду формування та функціонування систем охорони здоров'я з метою впровадження обов'язкового загальнодержавного медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу. У системі заходів щодо поліпшення соціальної захищеності громадян важливе місце посідає забезпечення їм можливості одержати необхідну своєчасну та якісну медичну допомогу. Міжнародний досвід показує, що напрями вирішення цієї проблеми можуть бути різні. Загалом вони відрізняються структурою джерел фінансування охорони здоров'я та організацією надання медичних послуг. Світовий досвід у галузі медичного страхування (МС) свідчить про високу ефективність різних моделей та систем медичного страхування. Моделі, їхня структура та склад формувалися поступово, з урахуванням національних особливостей країни, її соціально-економічного становища, ступеню економічного розвитку, величини валового внутрішнього продукту (ВВП) тощо [3].

З метою пошуку вектора реформування сфери охорони здоров'я в Україні видається за доцільне дослідити зарубіжний досвід.

Економічні моделі, що відображають різні системи охорони здоров'я країн світу, можуть бути класифіковані в залежності від того, яку роль і функції виконує держава в цих процесах. Згідно з даними експертів ВООЗ, за характером фінансування виділяють такі основні моделі систем охорони здоров'я: державна, або система Беверіджа; система медичного соціального страхування, або система Бісмарка; ринкова, або приватна, система [2, 4, 5]. Це класичні моделі систем охорони здоров'я, але практично ні в жодній з розвинутих країн система охорони здоров'я не представлена в чистому вигляді. На сьогодні виділяють такі системи охорони здоров'я [6, 7]:

– *переважно державна (бюджетна, держбюджетна)* існує у Великобританії, Ірландії, Данії, Португалії, Італії, Греції, Іспанії. Головним джерелом фінансування цієї системи охорони здоров'я є державний бюджет.

Характерним прикладом державної моделі є система охорони здоров'я *Великобританії*, яка найбільш точно зберегла риси беверіджської моделі. Держава виступає головним по-

купцем та постачальником медичної допомоги, забезпечує потреби переважної частини населення в послугах системи охорони здоров'я, що однак є привілеєм багатих країн. Населення країни отримує медичну допомогу безкоштовно (за виключенням незначної кількості медичних послуг). Ринкові відносини тут мають другорядне значення і знаходяться під постійним контролем держави [4, 5, 8].

Основою системи фінансування охорони здоров'я *Великобританії* є такі надходження: 85% фінансується за рахунок податків; 12,5% – надходження з фондів обов'язкового державного страхування працівників та роботодавців; 2,5% – надходження від платежів за послуги; 10% вартості лікування сплачують самі пацієнти в цілому; частка державних витрат на лікування становить 64,2% від загальної величини державних затрат на охорону здоров'я [5]. Національна система охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, що вносяться платниками податків і виділяються урядом на охорону здоров'я зі статті затрат на соціальні потреби. Річне зростання суми витрат на охорону здоров'я становило від 7,0% ВВП у 2000 році до 9,3% ВВП у 2011 році [9].

Головними недоліками даної системи є: недостатня мотивація персоналу для підвищення ефективності своєї праці; лімітування державою затрат за допомогою макроекономічних методів; нерівність доступу до медичної допомоги окремих соціальних груп та адміністративних територій; пріоритетне фінансування та використання установ вторинної (спеціалізованої) допомоги; авторитарність та монополізм держави у визначенні пріоритетів розвитку; недостатній зв'язок між центром та периферією, авторитарне управління [2].

– *страхова система*, або система суспільного медичного страхування, характерна для таких країн, як Німеччина, Франція, Голландія, Австрія, Бельгія, Швейцарія, Японія, Канада, та інших. Ця модель системи охорони здоров'я базується на принципі змішаної економіки, характеризується поєднанням ринку медичних послуг із розвинутою системою державного регулювання та соціальних гарантій, доступності медичної допомоги для всіх верств населення. Страхові внески є обов'язковими майже для всього населення країни (за винятком, в тій чи іншій мірі, пенсіонерів та осіб із низькими доходами) при певній участі держави у фінансуванні страхових фондів. Держава виступає як гарант забезпечення суспільно необхідних потреб громадян у медичній допомозі незалежно від рівня доходів. Ринкові відносини у сфері медичних послуг стосуються випадків, які виходять за межі гарантованого рівня медичної допомоги і тим самим забезпечують свободу вибору та суверенітет споживачів. Багатоканальна система фінансування (з прибутків страхових організацій, відрахування від зарплати, з державного бюджету) сприяє розвитку та стабільності фінансової бази соціально-страхової медицини. Отже, в соціально-страхову модель включені ознаки державної та ринкової моделей, і в залежності від того, які параметри переважають, соціально-страхова модель може бути ближче або до державної,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

або ж до ринкової. Наприклад, соціально-страхові моделі систем охорони здоров'я Скандинавських країн та Канади мають багато спільного з державною моделлю, а система охорони здоров'я Франції ближча до ринкової [2].

Типовим представником моделі соціального страхування є Німеччина, медичне страхування якої в цілому зберегло основні принципи бісмарковської організації системи охорони здоров'я. Фінансування відбувається шляхом консолідації коштів із різних джерел: коштів обов'язкового медичного страхування (формуються за рахунок державного бюджету, внесків працівників і працедавців), добровільного медичного страхування, державних коштів за рахунок оподаткування, особистих коштів громадян [2, 4, 5, 8].

Недоліки системи – відсутність рівного доступу до медичної допомоги для різних соціальних груп та адміністративних територій; тенденція до зростання вартості медичної допомоги; зневага інтересами пацієнтів, що входять до груп високого ризику, тривало знаходяться в стаціонарі або залишилися поза системою соціального страхування (до 10% населення); низький пріоритет суспільних заходів охорони здоров'я, профілактичної медицини і санітарної освіти; великі адмінвитрати (найбільші – на обробку інформації та фінансові розрахунки) [4, 8].

– *платна* (приватна) модель фінансування створює елементи конкуренції на ринку лікувальних послуг. Найбільшою мірою платна медицина поширена в Південній Кореї та США, де понад 30% вартості медичних послуг фінансується безпосередньо пацієнтом, а кошти приватного страхування становлять 30–40% усіх видатків на охорону здоров'я. До цієї групи наближаються Азербайджан і Грузія.

Головною проблемою платної медицини є її недоступність для малозабезпечених громадян. Нестача матеріального забезпечення в деяких випадках означає відсутність медичної допомоги і лише надію на безоплатну допомогу за рахунок благодійних фондів, наприклад Червоного Хреста [6, 7].

Становить інтерес досвід *скандинавської та шведської моделей* систем охорони здоров'я.

За *скандинавською моделлю* (Швеція, Фінляндія і Данія) фінансування охорони здоров'я здійснюється в основному за рахунок прибуткового податку (стягується на національному та місцевому рівнях), розмір виплат залежить від заробітку. Медичні послуги надаються як державними, так і приватними ЛПУ.

За шведською моделлю охорони здоров'я, яка вважається однією з найкращих у світі, передбачається не тільки доступність і висока якість медичного обслуговування, а й створення для всіх рівних передумов у збереженні здоров'я. Значна частка витрат на медичну допомогу здійснюється державою, близько 10% послуг оплачує населення.

Фінансування у Швеції здійснюється на децентралізованій основі із загальних бюджетних надходжень, витрати на охорону здоров'я становлять 9,4% ВВП (2011). Дана система фінансування має таку структуру: 18% її складають кошти дер-

жавного бюджету; 51% – кошти місцевих органів влади; 31% – кошти роботодавців. Кошти до ЛПЗ надходять із фондів окружних рад, що формуються за єдиною податковою ставкою 10–15% прибутку. Кожний заклад отримує суму, яка визначається відповідно до кількості наданих медичних послуг [5].

Державне страхування здоров'я на випадок хвороби фінансується внесками підприємців, державними субсидіями та внесками найманих працівників. Держава платить 15%, решта припадає на підприємців (з 1991 року допомогу на випадок хвороби за перші 14 днів сплачують тільки підприємці). Медична страховка повертає хворому від 50 до 100% витрат при купівлі ліків.

Можна виділити також інші моделі системи охорони здоров'я, що більш жорстко прив'язані до загальної моделі соціальної держави, прийнятої в тій чи іншій країні.

Наступною, однією з найкращих, за оцінкою міжнародних експертів, є *система охорони здоров'я Канади*, яка переважно фінансується державою, але послуги надаються приватно. Цю систему можна описати як сполучення коштів федерального уряду, десяти провінційних та двох територіальних систем страхування здоров'я. Відома канадцям як «Медікер», ця система надає доступ до комплексного повного покриття необхідних медичних послуг населенню у лікарнях та амбулаторіях. Фінансовий внесок федерального уряду в підтримку «Медікер» визначається як відсоткова частина – близько половини реальних витрат окремих провінцій йде на забезпечення населення послугами з охорони здоров'я.

Приблизно 70% загальних витрат на охорону здоров'я надходять з державного сектору – із загальних податків федерального, провінційних і територіальних урядів. Решта 30% фінансується приватно шляхом додаткового страхування, що сплачується роботодавцем або безпосередньо з кишені пацієнта. Більшість суспільних доходів використовуються для забезпечення універсальної безкоштовної медичної допомоги і субсидювання витрат амбулаторних ліків, що відпускаються по рецептах. Понад 95% канадських лікарень діють як приватні некомерційні заклади, якими управляють територіальні Опікунські ради, добровільні організації або органи місцевого самоврядування. Засоби контролю, притаманні системі охорони здоров'я Канади, добре забезпечують стримування вартості послуг. Наявність єдиного платника державного страхування дозволяє провінціям та територіям краще контролювати зростання витрат на охорону здоров'я в державному секторі, ніж у приватному секторі, в якому витрати продовжують зростати.

В *японській моделі* покриття медичних послуг відбувається через систему універсального страхування для працюючих і їхніх родин (60% населення), а також через Державне медичне страхування (ДМС) для представників приватного бізнесу, пенсіонерів і безробітних (біля 40%). Річні витрати на ОЗ становлять приблизно 9,5% валового внутрішнього продукту (ВВП) відповідно до оцінок OECD, а головними механізмами фінансування є: медичне страхування (біля 50% витрат за-

гальної кількості), оподатковування (біля 36%) і платежі з кишені населення (біля 14%). Більша частина населення Японії підпадає під дію двох основних систем страхування здоров'я: системи страхування осіб найманої праці і Національної системи страхування здоров'я. Одна з них побудована за принципом вибору, друга – за місцем проживання страхувальників.

Фонди страхування утворюються за рахунок внесків самих застрахованих, а також відрахувань підприємств та держави. Розмір страхового внеску залежить від рівня заробітку страхувальника, але не повинен перевищувати граничного розміру, встановленого законодавством. Система страхування осіб найманої праці охоплює найманих працівників та членів їхніх сімей, які не працюють. Вона представлена рядом програм, до числа яких належить програма державного страхування здоров'я (де страховим агентом є сама держава) і поширюється на працівників малих і середніх підприємств; програма загального страхування (страховим агентом виступає страхове товариство), утворена спільно адміністрацією і працівниками великих підприємств однієї галузі.

До системи страхування осіб найманої праці приєднуються програми страхування здоров'я моряків, сільськогосподарських працівників, а також програми чотирьох асоціацій – службовців державних підприємств, працівників місцевого самоврядування, працівників суспільних корпорацій, вчителів та службовців приватних навчальних закладів. Страховий фонд програми страхування здоров'я складається із відрахувань застрахованих (складає 3,45% їхнього заробітку) та підприємців (4,62% заробітку застрахованих).

Найбільший страховий внесок в сумі 8,4% заробітку працівника встановлений для осіб, які підпадають під дію програми державного страхування здоров'я. Половину страхового внеску сплачує сам застрахований, половину – держава. При цьому 16,4% витрат на допомогу по тимчасовій втраті працездатності покриває держава.

Німецька і французька моделі носять обов'язковий характер медичного страхування, мають солідарну систему побудови із залученням лікарняних кас.

Вартість системи охорони здоров'я Німеччини є високою: у 2011 році витрати на охорону здоров'я становили близько 11,1% ВВП. У порівнянні з 2004 роком – 10,5% від ВВП, величина витрат збільшилася на 0,6 в.п., що свідчить про їх збільшення [9].

У країні не існує єдиного бюджету, який був би спрямований на охорону здоров'я, натомість нараховується 17 бюджетів, що складаються з податків – це 16 бюджетів земель

та 1 федеральний бюджет, 453 бюджети страхових фондів (лікарняних кас). ОМС пов'язано з іншими видами страхування та соціальних допомог, пенсійним страхуванням із передчасного виходу на пенсію за станом здоров'я і проведенням реабілітаційних заходів; страхуванням від нещасного випадку на виробництві; комунальною соціальною допомогою, яка призначена по догляду за хворими і немічними людьми та зміцнення їх матеріального становища; наданням медичної допомоги жертвам війни та інвалідам.

Сьогодні система ОМС Німеччини перебуває у стані реформування. Проте саме досвід Німеччини використовували більшою або меншою мірою всі інші розвинені західноєвропейські країни, при побудові власних систем соціального страхування.

На відміну від німецької децентралізованої системи система охорони здоров'я у Франції побудована на централізованих засадах. Фінансування її здійснюється в основному за рахунок трьох джерел: ОМС, загального бюджету, особистих коштів громадян.

Згідно із законодавством у Франції застраховано понад 80% населення. Службовці та наймані робітники страхуються всі без винятку.

Застрахований у разі хвороби має право звернутися за бажанням не лише до державної лікарні, а й до приватної медичної установи, а також до лікаря, який практикує приватно. У Франції широко розвинута мережа приватних страхових компаній. У разі отримання страхового полісу компанія, як і будь-яка страхова каса, сплачує госпітальні витрати й рахунки пацієнта за прийом у лікаря. Шкала додаткових послуг варіює і є предметом конкуренції приватних страхових компаній.

Основна відповідальність за планування у системі охорони здоров'я зосереджується на регіональному рівні і є предметом піклування не лише органів охорони здоров'я, а й територіальних органів державного управління.

Система фінансування Франції забезпечує відповідність основних показників (тривалості життя, величини витрат на охорону здоров'я) високим стандартам, які прийняті у світі, що підтверджується даними табл. 1.

Перевагою організації централізованої форми медичного страхування є простота в управлінні, незначні адміністративні витрати; недоліком – обмежені можливості при залученні місцевих ресурсів, недостатня оперативна реакція на потреби населення, обмеження в праві вибору.

Найбільш близьким до України є досвід систем охорони здоров'я на основі медичного страхування в країнах Центральної та Східної Європи.

Таблиця 1. Динаміка витрат охорони здоров'я Франції

Показник	Роки			
	2008	2009	2010	2011
Загальні витрати на охорону здоров'я, % від ВВП	11,0	11,7	11,7	11,6
Загальні витрати на охорону здоров'я на одну особу, в \$ за ПКС	3762	3949	3997	4086
Державні витрати на охорону здоров'я, % від загальних витрат	76,8	77,0	76,9	76,7
Очікувана тривалість життя від народження, років	81	81	81	82
Коефіцієнт смертності немовлят, на 1000 живонароджених	2	2	2	2

Джерело: [9, 10].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Система охорони здоров'я Чехії базується на п'яти основних принципах: солідарності; високого ступеню самоврядування; фінансування за рахунок державного медичного страхування (частка якого в загальних державних витратах на ОЗ дорівнює майже 91%), за рахунок платежів населення, коштів республіканського і регіональних бюджетів; рівної доступності медичної допомоги для всіх застрахованих осіб; обов'язковості вакцинації проти інфекційних захворювань [11].

Усе економічно активне населення, яке постійно проживає у країні, включене до системи державного медичного страхування і зобов'язано сплачувати страхові внески. Загальна сума, що надходить у систему державного медичного страхування, встановлюється у розмірі 13,5% від брутозарплати працівника, з якого 4,5% платить працівник і 9% – роботодавець.

Безкоштовне медичне страхування отримують пенсіонери, жінки, які перебувають у відпустці по вагітності або догляду за дитиною; діти (до них відносяться і особи до 26 років, що навчаються); жінки, які мають одну дитину до 7 років або двох дітей віком до 15 років; громадяни, які отримують соціальну допомогу в рамках відповідного законодавства, та особи, які перебувають під вартою чи ув'язнені. Мінімальний розмір страхового внеску з бюджету визначається на законодавчому рівні у розмірі 60% від середнього внеску на одного працюючого, який становить щомісячно майже 19,4 євро. Держава платить внески за 53% населення.

Міністерством охорони здоров'я надається перелік медичних послуг (понад 4 тис.), які покриваються за рахунок обов'язкового медичного страхування. Застрахованим особам оплачуються витрати на ліки як у стаціонарному, так і в амбулаторному секторі. Перелік медичних послуг, на які не поширюється загальне медичне страхування і які пацієнт повинен оплачувати самостійно, встановлюються законом.

Система охорони здоров'я Польщі базується на обов'язковому медичному страхуванні, в основі якого знаходиться Національний фонд здоров'я. Поліпшення системи охорони здоров'я почалося в 1997 році, а з 1999 року набрав чинності закон про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування [12].

Обов'язковим медичним страхуванням охоплено 99% працездатного населення. Вони можуть лікуватися як у державних, так і в приватних клініках, але за умови, що фонд підписав з лікарнями договір про надання медпослуг.

Обсяг послуг, які оплачує держава, є обмеженим і орієнтованим на надання первинної допомоги. Фонд не оплачує стоматологічне протезування, пластичну хірургію, вакцинацію.

У структурі бюджету Національного фонду здоров'я третину становлять внески працюючих громадян (близько 9% від заробітної плати) та 2/3 – державні кошти. У 2010 році бюджет Національного фонду здоров'я становив 60 млрд злотих, у перерахунку в українську валюту – близько 120 млрд грн., і практично всі ці гроші були спрямовані в медичні установи Польщі.

Ураховуючи недостатній обсяг фінансування, фахівці Польщі шукають додаткові джерела. Вважаючи, що зростання рівня надходжень малоімовірно у зв'язку із соціальними обмеженнями, пропонується підвищувати не збори, а ефективність медичної системи.

Останні кілька років демонополізується ринок медстрахування і залучаються додаткові кошти в систему за рахунок приватного (добровільного) медичного страхування (ДМС). На сьогодні приватним медичним страхуванням охоплено близько 2 млн. поляків, які мають доступ і до системи обов'язкового медичного страхування.

Моделі охорони здоров'я у країнах з перехідною економікою (зокрема, у країнах Східної Європи та СНД) характеризуються системою фінансування, що поєднує елементи державної та страхової медицини, та поступовим впровадженням механізму надання платних медичних послуг.

Вивчення особливостей функціонування систем ОЗ країн Східної Європи в питаннях медстрахування свідчить, що великий досвід у цій сфері накопичено в Російській Федерації. Особливої уваги заслуговує досвід Росії з організації ОЗ на страхових засадах. Відповідно до Закону «Про медичне страхування громадян Російської Федерації» (діє з 1991 року) ОМС «забезпечує рівні можливості усім громадянам в отриманні медичної допомоги і ліків, які надаються за рахунок коштів ОМС, в обсязі і на умовах, відповідних до програм обов'язкового медичного страхування». В Росії діють Базова і Територіальна програми ОМС, у рамках яких визначається, яка амбулаторно-поліклінічна і стаціонарна допомога, в яких закладах охорони здоров'я і при яких захворюваннях буде надаватися громадянам, які проживають постійно чи тимчасово на даній території, за рахунок коштів ОМС.

Базова програма ОМС розробляється Міністерством охорони здоров'я Російської Федерації (РФ) і затверджується урядом РФ. Територіальні програми ОМС затверджуються органами державного управління суб'єктів РФ на підставі Базової програми. В основу реформування фінансової системи охорони здоров'я РФ закладена модель медичного страхування Скандинавських країн (насамперед Швеції), коротка характеристика якої була наведена вище.

За цією моделлю до 30% коштів на потреби охорони здоров'я зі свого бюджету виділяє держава. За рахунок коштів держави медична допомога надається тільки окремим категоріям громадян (непрацююче населення, діти, пенсіонери, військовослужбовці, засуджені тощо) та при окремих захворюваннях, до яких можна віднести: інфекційні, онкологічні захворювання тощо.

Близько 30% коштів на медичну допомогу відраховують роботодавці незалежно від форм власності; від 30 до 40% грошових коштів надходить за рахунок відрахувань з громадян (податків) і від муніципальних органів влади [13].

Джерелами фінансування системи охорони здоров'я в Російській Федерації в умовах медичного страхування є кошти республіканського бюджету, бюджетів суб'єктів РФ і місцевих

органів управління; надходження від державних та громадських організацій, підприємств; особисті кошти громадян; благодійні внески. Рух коштів у системі ОМС здійснюється таким чином: обов'язкові внески у фонд ОМС становлять 3,6% від ФОП (з яких 3,4% сплачуються до Територіального фонду ОМС), а 0,2% – до Федерального фонду ОМС. Держава сплачує внески до Фонду ОМС за непрацююче населення.

Система ОМС на практиці діє таким чином. При зверненні застрахованої особи за медичною послугою до лікувально-профілактичного закладу системи ОМС вона пред'являє страховий медичний поліс. Якщо необхідні послуги включені до територіальної програми ОМС, вони надаються застрахованій особі безкоштовно. Після цього медичний заклад направляє рахунок за надані медичні послуги до страхової медичної організації, яка після відповідної перевірки сплачує його. Оплата рахунків здійснюється за рахунок коштів, що надійшли до СО з територіального фонду ОМС. Обсяг фінансування страхової компанії залежить від кількості застрахованих і нормативу, встановленого на одного застрахованого. Отримані кошти СО направляє насамперед на оплату медичних послуг, які були надані застрахованому, на формування резервів майбутніх виплат, а також на оплату витрат із проведення ОМС.

Система ОМС, яка діє в РФ, є простою і доступною у використанні. На перших етапах розбудови національної системи її можна запозичити для впровадження у власну практику.

У Республіці Білорусь зберігається система надання медичної допомоги, яка забезпечує повний комплекс послуг з охорони здоров'я усьому населенню країни, здебільшого безкоштовно. В системі ОЗ адміністративні відносини носять ієрархічний характер і побудовані за територіальним принципом. Організація і фінансування послуг первинної та вторинної медичної допомоги здійснюються на місцевому рівні (обласному, районному). При цьому уряд, керуючись поточними національними пріоритетами, централізовано встановлює мінімальні стандарти медичної допомоги.

Оскільки ОЗ є державною системою, Міністерство охорони здоров'я несе повну відповідальність за її функціонування (незважаючи на те, що фінансування первинної та вторинної медичної допомоги передано органам управління на регіональному рівні). Послуги третинної медичної допомоги (високоспеціалізовані лікарні) фінансуються безпосередньо Міністерством охорони здоров'я. У системі є кілька приватних постачальників послуг, але більшість організацій охорони здоров'я державні. Експерти ВООЗ відзначають заслуги охорони здоров'я в Республіці Білорусь у забезпеченні доступності медичної допомоги для населення, зниженні материнської та дитячої смертності (показник дитячої смертності в Білорусі – 3 померлих у віці до одного року на 1000 живонароджених у 2011 році – найнижчий серед країн СНД і знаходиться на рівні найбільш розвинених європейських держав), що є результатом не тільки діяльності МОЗ, а й наслідком підвищення рівня життя у країні [14].

Республіка Казахстан належить до країн із переважно державною моделлю системи охорони здоров'я. За даними ВООЗ, у 2011 році на охорону здоров'я витрачалося 3,9% ВВП (\$533,6 за ПКС на одну особу), з них 57,9% становлять кошти республіканського бюджету. Приватні витрати на 98,7% представлені готівковими розрахунками населення. Добровільне медичне страхування (на протипагу добровільному пенсійному страхуванню) майже не розвинуте – 0,2% від суми всіх приватних витрат [15].

Обсяг і спектр послуг безкоштовної медичної допомоги регламентуються урядом шляхом затвердження переліку гарантованого обсягу безоплатної медичної допомоги (ГОБМД). На ПМСД від загального обсягу фінансування ГОБМД припадає 21% державних витрат, 79% – на стаціонарну, стаціонарнозаміщуючу та інші види допомоги. Середня вартість надання стаціонарної медичної допомоги одному хворому з республіканського бюджету в 2012 році фактично становила \$617 (за обмінним курсом тенге до долара США на початок 2012 року).

У країні обговорюються підходи до стимулювання населення до солідарної відповідальності за своє здоров'я через соціальні виплати (за досвідом Німеччини).

Республіка Молдова відноситься до групи країн із середньодушовим доходом нижче середнього рівня (за класифікацією Світового банку). За даними ВООЗ, у 2011 році середня тривалість життя при народженні становила 71 рік, дитяча смертність – 8 на 1000 живонароджених.

Загальні витрати на охорону здоров'я у 2011 році у відсотках від ВВП (\$) дорівнювали 11,4%, що в перерахунку на душу населення становило \$385,5 за ПКС. 54,4% усіх витрат на охорону здоров'я забезпечуються приватними ресурсами, з яких 82,2% – готівкові витрати населення, а 0,1% – приватне страхування. Державні витрати на 84,4% представлені коштами фондів обов'язкового медичного страхування (ОМС). З бюджету країни на ОЗ спрямовувалося 13,3% коштів¹ [9].

Розміри страхових внесків встановлюються щорічно у фіксованій сумі і у відсотках до заробітної плати та інших виплат в законі про фонди ОМС. На 2013 рік внесок ОМС, обчислений у відсотковому відношенні до заробітної плати та інших виплат для працюючих, становить 7,0%, по 3,5% для кожної категорії – для працівника і роботодавця [17].

Для непрацюючого населення, яке не відноситься до пільгових категорій платників, внесок у вигляді фіксованої суми встановлено у розмірі \$275 за обмінним курсом НБ Молдови на 01.01.2013. Фізичним особам, які повинні сплатити внесок у тримісячний строк з дня набрання закону про фонди ОМС, надається знижка у розмірі 50% суми на цей термін [18].

Населення повинно щорічно купувати поліси ОМС. Чисельність застрахованих у систему ОМС становить майже 81% громадян, 18% – це незастраховані особи, які не є

¹ За методологією ВООЗ до обсягів державних витрат відносяться кошти обов'язкового державного медичного страхування, незалежно від приналежності їх до бюджету або позабюджетних фондів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

безробітними, але не купують поліс ОМС. Безкоштовно поліс ОМС надається 14 категоріям населення: багатодітним матерям; дітям; пенсіонерам; інвалідам; студентам; безробітним; людям, які отримують соціальну допомогу від держави, які доглядають за інвалідами та інші.

Страховиком у системі ОМС є Національна компанія медичного страхування (включаючи її територіальні агентства), яка створює за рахунок усіх накопичених коштів такі фонди і управляє ними: а) фонд оплати медичних послуг; б) резервний фонд обов'язкового медичного страхування; с) фонд профілактичних заходів; д) фонд розвитку та модернізації публічних постачальників медичних послуг; е) фонд управління системою обов'язкового медичного страхування.

Тимчасово вільні кошти фондів: а), б), с) Національна компанія має право інвестувати в державні цінні папери та банківські депозити.

Висновки

Головним чинником розвитку системи ОЗ будь-якої країни є показники фінансування та стабільність його джерел. Кожна країна визначає способи їх формування на власний розсуд, ураховуючи політичні та економічні основи побудови соціальної держави. Країни з високими рівнями ВВП (США, Німеччина, Велика Британія тощо) відрізняються і більш високими витратами на медичні послуги на душу населення в порівнянні з менш розвиненими країнами.

Системи ОЗ важко піддаються реформуванню, оскільки будь-яка реформа системи, з одного боку, змінює фінансові потоки та працевлаштування великої кількості людей, а отже породжує лобі, яке спрямоване на протидію змінам; з іншого – стосується здоров'я кожного громадянина країни.

Досвід функціонування розглянутих систем фінансування галузі ОЗ різних країн дає можливість стверджувати, що з огляду на сучасні тенденції розвитку економіки ринкового типу найбільш ефективною є система, яка заснована на принципах соціального страхування, оскільки вона враховує як спосіб формування та використання фінансових ресурсів, так і особливості інтеграції та взаємоузгодження інтересів усіх її учасників та забезпечує соціальну складову СОЗ (солідарність).

Список використаних джерел

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президенті України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf
2. Попченко Т.П. Щодо пріоритетних напрямів вдосконалення вітчизняної сфери охорони здоров'я / Т.П. Попченко // Аналітична записка [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/480/>
3. Стецюк Т.І. Зарубіжний досвід організації страхової медицини та можливості його застосування в Україні // Стецюк Т.І. «Стан і про-

блеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період» / Збірник наукових праць другої Міжнародної науково-практичної конференції 22–23 квітня 2004 року у Хмельницькому інституті бізнесу. – С. 195–200.

4. Європейська база даних ВООЗ «Здоров'я для всіх» червень, 2007 [Електрон. ресурс] ? Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Sjgz/2008_3/PH_N3_200...

5. Панов Б.Д. Сучасні світові тенденції розвитку національних систем охорони здоров'я // Б.Д. Панов, А.А. Свірський, А.Ф. Дзигал. Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. 2001. – №4. – С. 86–87.

6. Организация статистического учета и отчетности в системе обязательного медицинского страхования: Уч.–метод. пособие / Ред. В.В. Петухова. – М., 2000. – 192 с.

7. Воробйов В.В. Досвід провідних країн світу в управлінні сферою охорони здоров'я / В.В. Воробйов // Форум права. – 2011. – №2. – С. 139–146. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-2/11vvvoz.pdf>

8. Європейська база даних ВООЗ «Здоров'я для всіх» [Електрон. ресурс] ? Режим доступу: www.eu-shc.com.ua/catalogs/999/6/366/9991/Gojda_derzh_pol...

9. Health financing: Health expenditure ratios by country. – Global Health Observatory Data Repository [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.75?lang=en>

10. О состоянии здоровья населения, организации системы здравоохранения в странах СНГ. – Доклад: 2009 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.vkr.ru/upload/global/O911_isp_4-4doklad.doc

11. Шевченко М. Медичне страхування в Чехії – «оксамитовий» сезон / Газета МОЗ України та галузевої профспілки / №43–44 (1222–1223). 01.11.2013 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.uz.kiev.ua

12. Вовк Я. Реформа системи охорони здоров'я: Україна пішла шляхом Польщі [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.eprava.com.ua/publications/2011/12/12/309345/>

13. Миронов А.А. Медицинское страхование // А.А. Миронов, А.М. Таранов, А. А. Чейда. – М.: Наука, 1994. – 312 с.

14. Витушка А. Здоровье населения и здравоохранение Беларуси в цифрах. – Агентство политической экспертизы [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://nmbny.eu/news/analytics/4830.html>

15. Стратегический план Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2011–2015 годы [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://minplan.gov.kz/economyabout/433/40677/>

16. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.mz.gov.kz/files/dostizhenie_indikatorov_strategicheskogo_plana_mz_rk_na_2011-2015_gg_po_itogam_2012_goda.pdf

17. Закон Республики Молдова от 27 февраля 1998 года №1585–XIII «Об обязательном медицинском страховании» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=3458

18. Закон Республики Молдова от 08.11.2012 №251 о фондах обязательного медицинского страхования на 2013 год [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=345724&lang=2>

Прогнозування величини валової доданої вартості за видом діяльності переробна промисловість

У статті розроблена система прогнозування валової доданої вартості за видом діяльності переробна промисловість в Україні на основі використання економетричного моделювання.

Ключові слова: валова додана вартість, промисловість, прогноз, моделювання.

В статье разработана система прогнозирования валовой прибавочной стоимости по виду экономической деятельности перерабатывающая промышленность в Украине на основе использования эконометрического моделирования.

Ключевые слова: валовая прибавочная стоимость, промышленность, прогноз, моделирование.

In the article developed a system of predicting of gross value added by economic activity conversion industry in Ukraine on the basis of econometric modeling.

Keywords: gross value added, industry, prediction, modeling.

Постановка проблеми. Для планування розвитку економіки України, і зокрема за видом діяльності переробна промисловість, потрібно визначити прогнози ефективності цієї діяльності. Загальним макроекономічним показником такої ефективності є валова додана вартість. Отже, необхідно розробити систему отримання прогнозів валової доданої вартості. З цією метою корисно використати метод економетричного моделювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В методичних рекомендаціях [1] зазначається, що державна програма економічного і соціального розвитку України розробляється згідно із Законом України «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України» і визначає цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, формує напрями економічної політики, передбачає заходи державного регулювання для досягнення програмних цілей, узгоджених за термінами реалізації та складом виконавців. Для розробки програми потрібно провести розрахунки прогнозів розвитку за видом економічної діяльності.

Розробка прогнозів має базуватися на обробці статистичних даних за минулий період. Статистичні методи обробки таких даних наведені в монографіях [2, 4, 5], а розробка прогнозів у різних сферах діяльності наведена в [8], де враховуються особливості розвитку досліджуваних процесів. Особливу увагу при цьому потрібно звертати на інно-

ваційний підхід. У роботі [7] записано, що в стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) зазначено: «...основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, утвердження України як високотехнологічної держави».

У монографії [6] визначається, що саме модельний шлях економічного розвитку країни дає можливість не лише систематизувати державну економічну політику в її оперативних заходах, а й спрямувати економічну діяльність суб'єктів господарювання країни у перспективних конкурентоспроможних формах та методах. У цій монографії наведено головну змістовну мету і суть – Трифункціональну Економічну Модель України, яка має такі функції: виробництво продукту, продаж виробленого продукту, розподіл результатів продажу продукту.

Отже, в розробці потрібних прогнозів розвитку економіки корисно застосовувати методи моделювання й отримання прогнозів.

Мета статті. Розробити систему розрахунку прогнозів величин валової доданої вартості для виду економічної діяльності переробна промисловість.

Виклад основного матеріалу. Переробна промисловість – це складана система, в якій проводиться виробництво продукції харчової, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової, нафтопереробної, легкої, хімічної, металургійної, машинобудівної, енерговиробничої та іншої промисловості. Кожний вид діяльності у процесі виробництва та збуту своєї продукції дає певний прибуток і валову додану вартість (ВДВ), яка є балансуєчим показником рахунку виробництва за змістом є знову створеною вартістю. Показник ВДВ виду економічної діяльності визначається як різниця між валовим випуском і проміжним споживанням. Керівництво галузі має мету збільшення ВДВ за рахунок регулювання значень тих факторів, від яких вона залежить. Для досягнення поставленої мети потрібно провести аналіз процесів створення ВДВ, з'ясувати ступінь впливу кожного фактора на величину ВДВ і створити метод розрахунку прогнозів ВДВ із врахуванням дії процесів, які створюють ВДВ. Оскільки процеси створення ВДВ є складними, а також вся система отримання ВДВ є складною, то для її дослідження потрібно застосувати системний підхід, за яким уся система з визначеною метою розкладається на декілька простіших взаємопов'язаних між собою підсистем. Кожна з цих підсистем досліджується окремо, але з урахуванням існуючих взаємозв'язків. Ре-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зультати цих досліджень синтезуються, і розробляється висновок щодо всієї системи.

Аналізуючи систему створення ВДВ за видом діяльності переробна промисловість W , з'ясовано, що на всю систему впливають такі фактори за видом економічної діяльності переробна промисловість (див. рис.):

- W – валова додана вартість у фактичних цінах у млн. грн.;
- x_1 – індекс цін виробників у відсотках до попереднього року;
- x_2 – основні засоби у фактичних цінах на кінець року в млрд. грн.;
- x_3 – введення в дію нових основних засобів у фактичних цінах у млрд. грн.;
- x_4 – ступінь зносу основних засобів у відсотках;
- x_5 – капітальні інвестиції у фактичних цінах у млрд. грн.;
- x_6 – кількість інноваційно активних підприємств у шт.;
- x_7 – середньомісячна номінальна заробітна плата в грн.;
- x_8 – середньорічна кількість працівників у тис.;
- x_9 – індекси переробної промислової продукції (у відсотках до попереднього року).

У табл. 1 наведені статистичні дані по показнику W та факторах $x_1 - x_9$ за ретроспективний період 2001–2012 років зі статистичного щорічника [9].

Цю інформацію потрібно використати для виявлення взаємозв'язків між факторами. З цією метою розрахована кореляційна матриця (табл. 2), в якій елементами є коефіцієнти кореляції між факторами, а також показником та факторами.

- Аналізуючи цю матрицю, можна зробити такі висновки:
- перший фактор x_1 має малі зв'язки із факторами x_2, x_4, x_7, x_8, x_9 ; середні зв'язки з x_5, x_6, W ; найбільший зв'язок із фактором x_3 ; крім того, він має позитивні зв'язки з x_2, x_3, x_5, x_7, W ;
 - другий фактор x_2 має малі зв'язки із факторами x_1, x_6 ; середні зв'язки із x_3, x_5, x_9 ; великі зв'язки із x_4, x_7, x_8, W ; крім того, він має позитивні зв'язки з $x_1, x_3, x_4, x_5, x_7, W$;
 - третій фактор x_3 не має малих зв'язків із факторами; має середні зв'язки із $x_1, x_2, x_4, x_6, x_7, x_8, x_9$; великі зв'язки із x_5, W ; крім того, він має позитивні зв'язки з $x_1, x_2, x_4, x_5, x_7, W$;

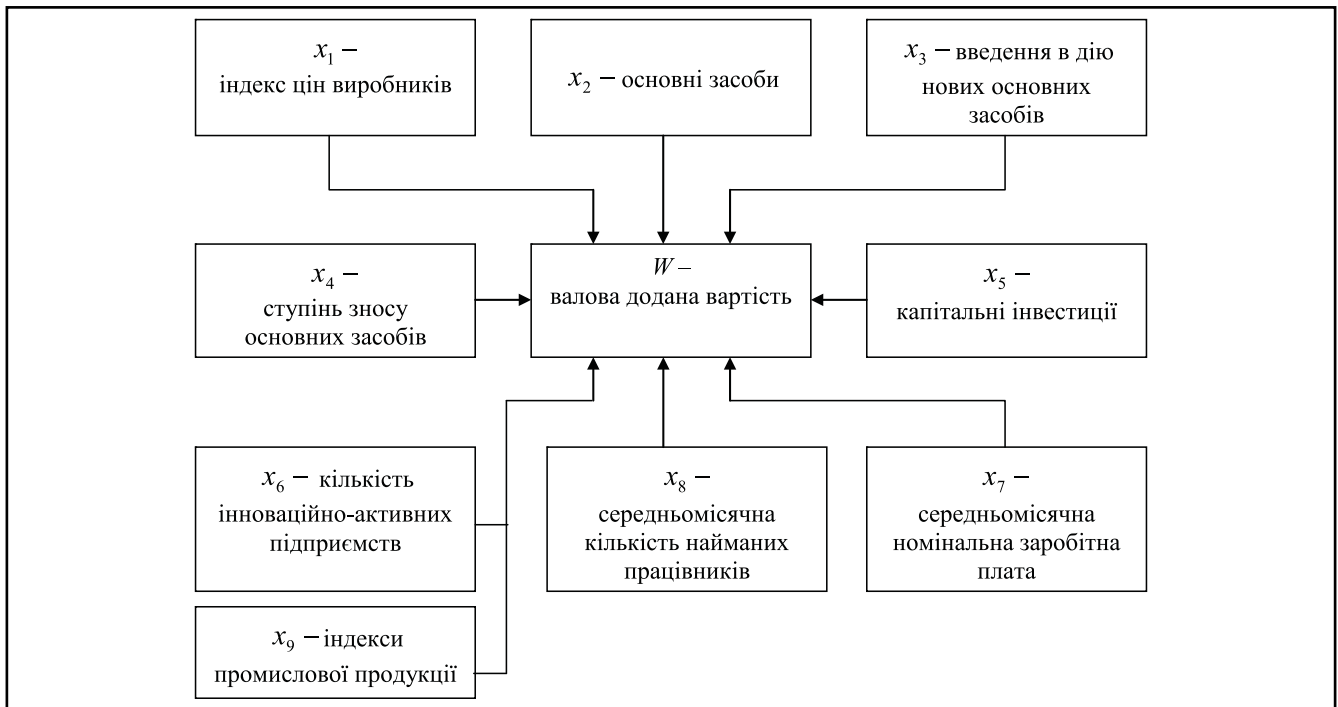


Схема впливу факторів на ВДВ

Таблиця 1. Статистичні дані для переробної промисловості за період 2001–2012 років

Рік	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	W
2001	101,7	174,2	5,64	55,1	7,1	1860	368	2704	117,2	35 592
2002	104,8	181,4	6,98	55,4	8,4	2700	441	2500	108,9	40 386
2003	108,2	191,9	8,64	55,8	11,7	1444	553	2356	118,2	49 702
2004	122,1	224,4	12,08	59,3	16,7	1294	701	2351	114,6	64 124
2005	114,9	245,8	13,77	59,2	22,4	1132	900	2370	103,0	86 863
2006	107,7	295,0	18,42	60,0	30,1	1058	1137	2329	106,3	109 416
2007	116,4	366,2	27,72	59,7	44,8	1379	1456	2268	109,9	143 428
2008	134,9	438,8	33,78	57,3	48,9	1305	1849	2192	94,0	164 735
2009	106,7	614,7	22,95	64,9	35,3	1316	1856	1886	73,5	141 878
2010	118,8	705,7	23,30	66,8	30,0	1349	2281	1884	113,9	158 483
2011	116,3	776,1	21,20	68,2	41,3	1499	2759	1861	108,2	166 382
2012	101,2	815,5	19,20	71,1	39,1	1581	3085	1831	96,3	180 086

Таблиця 2. Кореляційна матриця для переробної промисловості

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	W
x_1	1	0,06	0,63	-0,08	0,47	-0,41	0,15	-0,15	-0,01	0,34
x_2	0,06	1	0,58	0,95	0,69	-0,21	0,98	-0,95	-0,44	0,88
x_3	0,63	0,58	1	0,42	0,95	-0,5	0,67	-0,62	-0,5	0,87
x_4	-0,88	0,95	0,42	1	0,57	-0,27	0,92	-0,91	-0,37	0,79
x_5	0,47	0,69	0,95	0,57	1	-0,5	0,79	-0,70	-0,52	0,94
x_6	-0,41	-0,21	-0,5	-0,27	-0,5	1	-0,27	0,33	0,2	-0,43
x_7	0,15	0,98	0,67	0,92	0,79	-0,77	1	-0,92	-0,43	0,94
x_8	-0,15	-0,95	-0,62	-0,91	-0,7	0,33	-0,92	1	0,51	-0,87
x_9	-0,01	-0,44	-0,5	-0,97	-0,52	0,2	-0,43	0,51	1	-0,51

– четвертий фактор x_4 має малі зв'язки із факторами x_1, x_6 ; середні зв'язки із x_3, x_5, x_9 ; великі зв'язки із x_2, x_5, x_7, x_8, W ; крім того, він має позитивні зв'язки із x_2, x_3, x_5, x_7, W ;

– п'ятий фактор x_5 не має малих зв'язків із факторами; має середні зв'язки з $x_1, x_2, x_4, x_6, x_7, x_9$; великі зв'язки із x_3, W ; крім того, він має позитивні зв'язки із $x_1, x_2, x_3, x_4, x_7, W$;

– шостий фактор x_6 має малі зв'язки із факторами x_2, x_4, x_7, x_8, x_9 ; середні зв'язки із x_1, x_3, x_5, W ; крім того, він має позитивні зв'язки із $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, W$;

– сьомий фактор x_7 має малий зв'язок із фактором x_1 ; середні зв'язки із x_3, x_9 ; великі зв'язки із x_2, x_4, x_8, W ; крім того, він має позитивні зв'язки із $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, W$;

– восьмий фактор x_8 має малий зв'язок із фактором x_1 ; середні зв'язки із x_3, x_5, x_6, x_9 ; великі зв'язки із x_2, x_4, x_7, W ; крім того, він має позитивні зв'язки із x_6, x_9 ;

– дев'ятий фактор x_9 має малі зв'язки із факторами x_1, x_4, x_6 ; середні зв'язки із $x_2, x_3, x_5, x_7, x_8, W$; крім того, він має позитивні зв'язки із x_6, x_8 .

Аналіз кореляційної матриці показує, що всі розглянуті фактори впливають на показник ВДВ у переробній промисловості. Отже, множина обраних факторів включає фактори, від яких залежить показник W .

Для визначення залежностей показника W від факторів обирається метод найменших квадратів для функції:

$$W = a_0 + \sum_{i=1}^9 a_i x_i$$

На основі статистичних даних (табл. 1) застосування методу найменших квадратів дало такі результати:

$$W = -68310 - 389,9x_1 - 53,4x_2 + 3650x_3 + 1850,9x_4 - 254,3x_5 - 2,68x_6 + 42,1x_7 + 8,12x_8 + 4,71x_9$$

Коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,99$ близький до 1, а відносна стандартна похибка $H = 4,6\%$.

Отже, отримана залежність ВДВ від обраних факторів відповідає критерію адекватності, і ця економетрична модель може використовуватися для розрахунку прогнозів.

Коефіцієнти еластичності по факторах такі:

$$E_1 = -0,4; E_2 = -0,2; E_3 = 0,6; E_4 = 1; E_5 = -0,06;$$

$$E_6 = -0,04; E_7 = 0,54; E_8 = 0,16; E_9 = 0,0044.$$

Оскільки коефіцієнт еластичності E_i по i -му фактору показує, на скільки відсотків зміниться показник, якщо фактор

зміниться на 1%, згідно з отриманими результатами найбільший вплив на величину ВДВ у переробній промисловості має четвертий фактор x_4 – ступінь зносу основних засобів (для нього $E_4 = 1$ є найбільшим).

Позитивне значення коефіцієнта еластичності означає, що збільшення (зменшення) фактору призводить до збільшення (зменшення) показника.

Від'ємне значення коефіцієнта еластичності означає, що збільшення (зменшення) фактору призводить до зменшення (збільшення) показника.

Отримані значення коефіцієнтів еластичності показують, що:

1. Коефіцієнт еластичності по першому фактору x_1 від'ємний $E_1 = -0,4$, тобто при бажанні збільшити ВДВ потрібно зменшувати індекс цін.

2. Коефіцієнт еластичності по другому фактору x_2 від'ємний $E_2 = -0,2$, тобто для збільшення ВДВ потрібно зменшувати величину матеріальних засобів.

3. Коефіцієнт еластичності по третьому фактору x_3 позитивний $E_3 = 0,6$, тобто для збільшення ВДВ потрібно збільшувати введення в дію основних засобів.

4. Коефіцієнт еластичності по четвертому фактору x_4 позитивний $E_4 = 1$, тобто для збільшення ВДВ потрібно збільшувати ступінь зносу основних засобів.

5. Коефіцієнт еластичності по п'ятому фактору x_5 від'ємний, але дуже малий, це означає, що інвестиції дуже мало впливають на величину ВДВ.

6. Коефіцієнт еластичності по шостому фактору x_6 від'ємний, але дуже малий, це означає, що кількість інноваційно-активних підприємств мало впливають на величину ВДВ.

7. Коефіцієнт еластичності по сьомому фактору x_7 позитивний, це означає, що для збільшення ВДВ потрібно збільшувати середню місячну заробітну плату.

8. Коефіцієнт еластичності по восьмому фактору x_8 позитивний $E_8 = 0,16$, тобто для збільшення ВДВ потрібно збільшувати кількість найманих працівників.

9. Коефіцієнт еластичності по дев'ятому фактору x_9 позитивний $E_9 = 0,0044$, але дуже малий, це означає, що індекс промислової продукції дуже мало впливає на величину ВДВ.

Для отримання прогнозів значень ВДВ на перспективу потрібно визначити значення факторів і за отриманою економетричною моделлю розрахувати прогнози.

Таблиця 3. Значення факторів на 2013 та 2014 роки

Рік	Фактори								
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9
2013	105	785	12	75	30	1 500	3 200	1 800	92
2014	106	800	15	70	25	1 300	3 330	1 750	80

Аналіз динамічних рядів для факторів і врахування впливу навколишнього оточення визначив такі прогнозні значення для факторів (табл. 3).

Розраховані за цими даними прогнози такі:

- для 2013 року ВДВ = 169 728 млн. грн.;
- для 2014 року ВДВ = 175 920 млн. грн.

Висновки

Розроблена система розрахунків прогнозів ВДВ для виду економічної діяльності переробна промисловість дає змогу обчислювати прогнози ВДВ на перспективу, а також визначити величину впливу кожного фактора на показник ВДВ.

Список використаних джерел

1. Бабак В.П. Статистична обробка даних // В.П. Бабак, А.Я. Білецький, О.П. Приставка, П.О. Приставка. Монографія. – К.: «МІВВЦ», 2001. – 388 с.
 2. Беседін В.Ф. Прогнозування і розробка програм // В.Ф. Беседін; методичні рекомендації. Міністерство економіки України, економічний інститут. – Київ, 2000, НДЕІ. – 468 с.

3. Касьянова Н.В. Економіко–математичне моделювання закономірностей розвитку підприємства як економічної системи // Н.В. Касьянова; Науковий журнал «Економіка», №2, 2008, Київ, Європейський університет. – С. 92.
 4. Ковалевський Г.В. Статистика // Г.В. Ковалевський, підручник, Харків, ХНАМГ, 2010. – 312 с.
 5. Крушевський А.В. Теорія систем і системний аналіз // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Складенко, В.Є. Складенко; Навч. посібник, Київ, ЕТУ, 2006. – 160 с.
 6. Новак А.Я. Як підняти українську економіку // А.Я. Новак; монографія, Інститут національного державознавства, Київ – Торонто, 2007. – 344 с.
 7. Маліцький Б.А. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України // Б.А. Маліцький, О.С. Попович, В.П. Соловйов, В.Я. Артемова, І.Ю. Єгоров; Брошура, ЦДНТП та І.Н. ім. Г.М. Доброва, Київ, 2005. – 64 с.
 8. Руководство по научно–техническому прогнозированию // Пер. з англ. под ред. д.э.н. Громова Л.М. – Москва, «Процесс», 1977. – 350 с.
 9. Статистичний щорічник України 2012 року // Державна служба статистики України, Київ, 2013. – 550 с.

УДК 65.014

О.М. МІХ,
аспірантка, Київський національний університет технологій та дизайну

Теоретичні засади управління стратегічними змінами на промислових підприємствах

У статті досліджено стратегію змін, процес оновлення організації, сутність організаційних проблем при впровадженні диверсифікації на підприємстві. Запропоновано впровадження системи стратегічних змін на промисловому підприємстві з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища.

Ключові слова: стратегія, промислове підприємство, управління змінами.

В статье исследована стратегия изменений, процесс обновления организации, суть организационных проблем при внедрении диверсификации на предприятии. Предложено внедрение системы стратегических изменений на промышленном предприятии с учетом влияния факторов внешней среды.

Ключевые слова: стратегия, промышленное предприятие, управление изменениями.

The strategy of changes, the process of organizational renovation, the essence of organizational problems through diversification are examined. It is proposed to provide the system of strategic changes at industrial enterprise regarding influence of external environment.

Keywords: strategy, industrial enterprise, changes management.

Постановка проблеми. При наявності досить широкого спектру концепцій управління стратегічними змінами на підприємстві загальною рисою їхнього є забезпечення переходу підприємства в якісно новий стан за допомогою певних засобів, що є способом реалізації сукупності стратегій, тобто «стратегічного набору» підприємства. На практиці серед досить великої кількості існуючих підходів та методів домінують спрощені уявлення про необхідність та можливість управляти цим процесом, однак є необхід-

ність більш обґрунтованого вибору форм та методів його проведення [1, с. 19].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам стратегічного управління змінами присвячено наукові праці видатних вчених-економістів: І. Адизеса, А. Арменакіса, Л. Грейнера, Ф. Гуяра, Дж. Дак, Р. Дафта, Дж. Келлі, Дж. Коттера, Дж. Пфеффера, Р. Холла, М. Ханнана, К. Фрайлінгера. У роботах цих авторів управління змінами, перш за все, пов'язано зі стратегічним управлінням розвитку підприємства й спрямовано на досягнення його стійких конкурентних переваг на ринку. Однак слід підкреслити, що економічні умови функціонування вітчизняних підприємств суттєво відрізняються від міжнародної практики, що обумовлює необхідність проведення системних досліджень і на цій основі постійної адаптації методології управління стратегічними змінами на промислових підприємствах.

Серед вітчизняних вчених питання управління стратегічними змінами досліджують І.М. Акімова, О.В. Виноградова, Д.К. Воронков, В.М. Геєць, С.Б. Довбня, М.О. Кизим, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко. Серед російських дослідників – М.Д. Аістова, Г.Б. Клейнер, І.І. Мазур, В.Н. Тренъов, С.Р. Філонович, В.Ф. Шапіро, Г.В. Широкова. Дослідники розглядають сучасні концепції, методи управління змінами, передумови та організаційні заходи їхньої реалізації.

Мета статті – дослідити стратегію змін, процес оновлення організації, сутність організаційних проблем при впровадженні диверсифікації на підприємстві, що дозволить впроваджувати більш ефективну та конкурентну стратегію розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Не претендуючи на вичерпне розв'язання даної проблеми, автор пропонує своє бачення підходу до управління стратегічними змінами на промислових підприємствах.

Для з'ясування причин необхідності управління змінами дамо визначення такого феномену, як організація.

За визначенням Честера Бернарда: «Організація – група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети або спільних цілей».

Усі організації мають загальні для них характеристики.

1) всі організації використовують чотири види ресурсів (рис. 1):

- людські ресурси;
- фінансові ресурси;
- фізичні ресурси (сировина, устаткування тощо);
- інформаційні ресурси.

Стратегічні зміни передбачають трансформаційні перетворення у стратегії та структурі підприємства, тобто управління стратегічними змінами передбачає послідовно-періодичне внесення змін у стратегію та структуру підприємства. Тому доцільно виділити окремою категорією стратегію змін, яка має бути обов'язковою складовою корпоративної стратегії;

2) будь-яка організація є відкритою системою. Ресурси, які організація використовує для виробництва продукції (надання послуг), вона забирає із зовнішнього середовища. Своєю чергою, продукція, що виробляється організацією, також реалізується у зовнішньому середовищі. Організація може існувати лише у взаємодії з оточуючим середовищем;

3) всі організації здійснюють горизонтальний і вертикальний поділ праці. Поділ загальної роботи в організації на її складові частини називається горизонтальним поділом праці. Результатом горизонтального поділу праці є формування окремих підрозділів організації (відділів, цехів, виробництв, ділянок тощо).

Оскільки робота в організації розподіляється між окремими підрозділами та виконавцями, хтось має координувати їх діяльність. Унаслідок цього об'єктивно виникає потреба у так званому вертикальному поділі праці, тобто у відокремленні діяльності із координації дій від самих дій, що координуються.

Діяльність з координації роботи інших людей в широкому розумінні і становить сутність управління організацією.

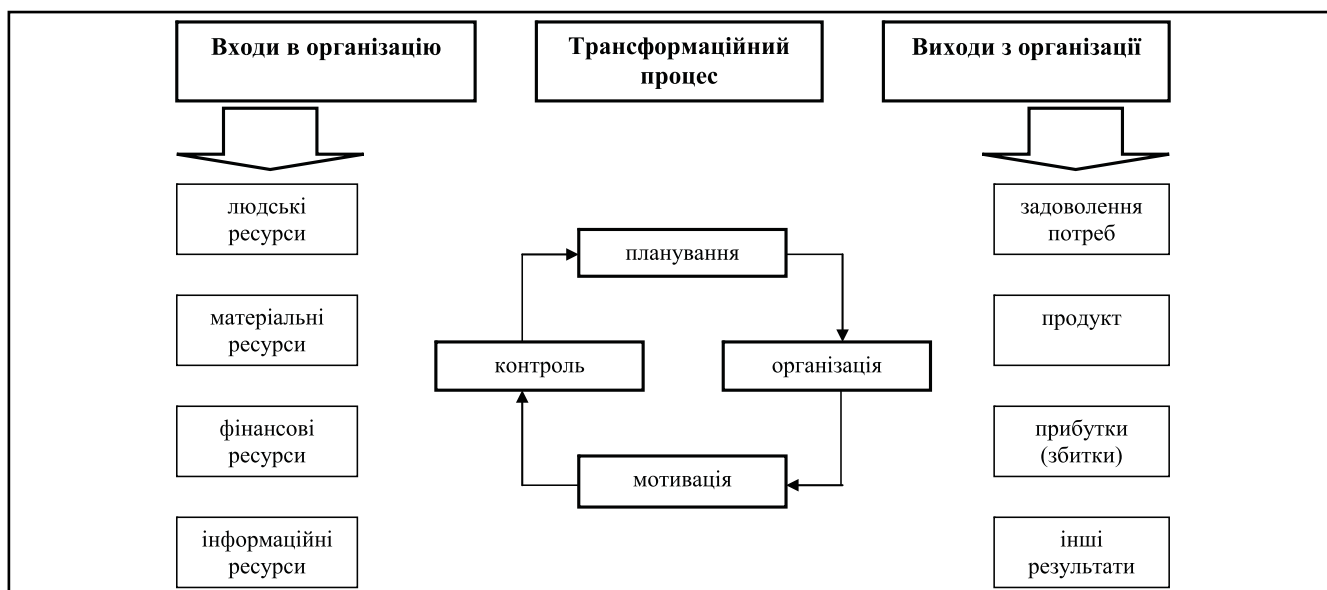


Рисунок 1. Загальна системна модель організації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Управління змінами в організації – це вміння досягати поставлених цілей шляхом використання праці, інтелекту та мотивів поведінки інших людей;

4) всі організації мають структуру (сукупність підрозділів та зв'язків між ними, а також взаємовідносин між рівнями управління та функціональними сферами діяльності), яка надає їм цілісність й спроможність реалізувати своє призначення.

Глобальною метою діяльності будь-якої організації є досягнення успіху. Організація вважається успішною, коли вона досягає поставлених перед собою цілей. Складовими успіху при цьому виступають:

а) розвиток, який досягається через покращення діяльності та її результатів;

б) результативність та ефективність;

в) готовність та пристосування до змін.

Щоб бути успішною впродовж тривалого часу, розвиватися та досягти своїх цілей, організація має бути як ефективною, так і результативною.

За словами П. Дракера [2]:

– результативність є наслідком того, що робляться потрібні слушні речі (doing the right things). Наприклад, послуга, що надається, є потрібною;

– ефективність є наслідком того, що вірно (правильно) створюються ці самі речі (doing things right). Наприклад, послуга, що надається, є якісною та своєчасною.

Успіх будь-якої організації визначається її здатністю гнучко реагувати на мінливе ринкове середовище, швидко змінюючи свою організаційну структуру, маркетингову стратегію, цільові ринки тощо. Тобто здатність проводити зміни є необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності будь-якої організації.

Стратегія змін – узагальнена модель дій, спрямована на досягнення мети проведення стратегічних змін при раціональному використанні ресурсів та ефективному управлінні ними. Тут під ресурсами підприємства слід розуміти людські, фінансові, природні, технічні, технологічні, просторові, часові, структурно – організаційні, інформаційні, фінансові та нематеріальні ресурси.

Австрійський вчений І. Шумпетер виділяв п'ять типових змін [3]:

– використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва (купівля – продаж);

– впровадження продукції або послуг з новими властивостями;

– використання нової сировини;

– зміни в організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення;

– поява нових ринків збуту.

Ці положення І. Шумпетер сформулював ще в 1911 році. Пізніше, в 30–ті роки, він уже ввів поняття інновації, трактуючи його як зміна з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів та послуг, нових виробни-

чих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості.

Будь-яке підприємство знаходиться в процесі безперервних змін, тому що інакше його здатність до виживання в динамічних умовах буде під загрозою.

Оновлення організації являє собою процес заміни застарілих і нездатних належною мірою виконувати свої функції елементів новими або доповнення їх раніше не існуючими з метою наблизити можливості організації до вимог життя.

Організаційні проблеми, як правило, пов'язані із застарілою структурою підприємства, його системи управління, проблемами в інформаційному обміні, недостатнім рівнем кваліфікації персоналу, системою управління фінансами, виробничими технологіями.

Наближення до точки спаду визначеної діяльності вимагає від підприємства вживання заходів з оновлення основних напрямів своєї діяльності.

Аналізуючи сучасний стан промислових підприємств України, варто зазначити, що основною її характеристикою є так звана спадщина Радянського Союзу, консервативні методи господарювання та погляди якої збереглися й до сьогодні і є головною причиною невдач таких підприємств. Крім того, проведений аналіз проблем підприємств дозволив виокремити основні з них:

– фінансово-економічні проблеми – формування високих цін на послуги та великі податкові платежі;

– соціальні проблеми – низька платоспроможність споживачів послуг.

Незважаючи на те що наведені проблеми є зовнішніми і звільнитися від них суб'єкти господарювання не в змозі, існує цілком реальна можливість зменшення їхнього впливу.

Одним з інструментів, який дозволяє це зробити, може бути диверсифікація діяльності підприємства.

Диверсифікація (лат. *diversus* – різний і лат. *facere* – робити) – процес розвитку діяльності підприємства, пов'язаний зі збільшенням діапазону видів та проникненням в нові сфери діяльності, освоєнням нових виробництв, розширенням асортименту товару та послуг, що включає не тільки диверсифікацію товарних груп, а й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності підприємства [4].

Отже, для впровадження диверсифікації на підприємстві необхідно розробити стратегію її розвитку та впровадження. Проте для того, щоб дана стратегія давала бажані результати, необхідно провести комплексну підготовку підприємств до її впровадження. Найголовніші стратегічні зміни, що мають відбутися на підприємствах, показано на рис. 2.

Виробничі зміни характеризуються диверсифікацією асортименту послуг та зниженням їхньої собівартості.

Технологічні зміни виражаються у запровадженні сучасного обладнання, більш ефективного використання основних активів та розвитку і запровадженні ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій надання послуг.

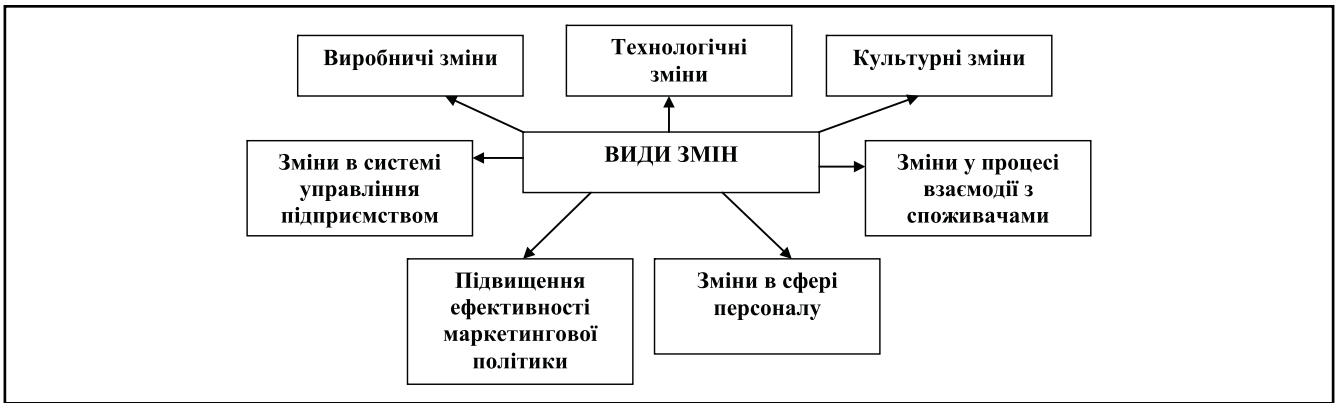


Рисунок 2. Стратегічні зміни необхідні для проведення диверсифікації

Культурні зміни полягають у створенні внутрішнього клімату, сприяючого саморозвитку та самонавчанню як окремих працівників, так і підприємства в цілому.

Зміни в системі управління – це ефективна розробка та впровадження на підприємствах системи стратегічного управління.

Зміни у процесі взаємодії з споживачами обґрунтування та впровадження систем стимулювання клієнтів промислових підприємств. Підвищення ефективності маркетингової політики полягає в аутсорсингу, який у загальному трактуванні означає передачу (делегування) виконання окремих маркетингових бізнес-процесів або їхніх частин стороннім фірмам, та розробці та впровадженні гнучкої цінової стратегії.

Зміни у сфері персоналу засновані на підвищенні кваліфікації персоналу, зайнятого освоєнням нових видів надання послуг, та створенні відповідної системи мотивації та стимулювання кадрів.

Запровадження даної системи стратегічних змін на промислових підприємствах дозволить забезпечити здійснення поелементного ситуаційного аналізу впливу чинників зовнішнього середовища, виявити ступінь неузгодженості із господарськими процесами та організаційною структурою з метою приведення цих систем у відповідність до моделі споживчого ринку [5].

Також для ефективного здійснення стратегічних змін необхідно застосовувати обґрунтовані методики управління стратегічними змінами. Для обґрунтування методів управління змінами необхідно спершу визначити базову стратегію змін, а далі на цій основі – спосіб впровадження змін. Залежно від способу впровадження змін далі визначаються методи управління змінами. Для визначення базової стратегії змін у зовнішньому середовищі підприємства необхідно врахувати шість факторів:

- 1) стадія життєвого циклу підприємства за моделлю І. Адзіеса;
- 2) стадія життєвого циклу галузі за моделлю М. Портера;
- 3) рівень стратегічного потенціалу підприємства за концепцією В. Тарасенка «64 стратегіями»;
- 4) стадія організаційного розвитку за моделлю М. Голок-теєва;

5) наявність управлінських функцій за моделлю (кодом) І. Адзіеса («РАЕ»);

6) попередній вдалий досвід застосування певних методів управління змінами [6].

Таким чином, активний вплив чинників зовнішнього середовища на діяльність промислових підприємств потребує формування системи управління змінами, що є інструментом підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу та забезпечення підвищення конкурентоспроможності на споживчому ринку. Запровадження такої системи дозволяє оптимізувати господарські процеси та організаційну структуру відповідно до потреб споживачів, враховуючи можливості промислових підприємств.

Висновки

Управління стратегічними змінами – складний процес, що базується на ряді принципів, основним із яких є принцип системності. Цей процес має декілька етапів і обов'язково чітко сплановані дії. Одним з інструментів стратегічних змін на промислових підприємствах є диверсифікація, яка, хоча і є доволі складним процесом, виступає одним з перспективних напрямів розвитку промислових підприємств.

Список використаних джерел

1. Шершньова З. Є. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management (2001). Русскоязычное издание: Энциклопедия менеджмента. – М.: «Вильямс», 2006. – С. 432.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – Эксмо, 2007. – 864 с.
4. <http://uk.wikipedia.org/wiki>
5. Воронков Д.К. Развитие предприятия: управление изменениями и инновации. Монография / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Харьков: АдвАтм, 2009. – 436 с.
6. Садеков А.А. Стратегичне управління підприємством. Управління змінами: навч. посіб. для студ. спец. 8.050107, 7.050107 ден. і заоч. форм навчання / А.А. Садеков, О.Ю. Гусева. – Д.: ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.

I.В. ІВАНЕЦЬ,
асистент кафедри корпоративних фінансів та контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.О. СІГАЙОВ,
д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Функціонування Державного земельного банку в Україні: проблеми та перспективи

У статті досліджується нова спеціалізована фінансова установа для кредитування аграрних підприємств – Державний земельний банк та аналізується зарубіжний досвід існування подібних установ.

Ключові слова: Державний земельний банк, кредит, кредитування, аграрні підприємства, спеціалізована фінансова установа, земля сільськогосподарського призначення, мораторій, кадастр.

В статье исследуется новое специализированное финансовое учреждение для кредитования аграрных предприятий – Государственный земельный банк и анализируется зарубежный опыт существования подобных учреждений.

Ключевые слова: Государственный земельный банк, кредит, кредитование, аграрные предприятия, специализированное финансовое учреждение, земля сельскохозяйственного назначения, мораторий, кадастр.

The article explores a new specialized financial institution for lending agricultural enterprises – State Land Bank, and analyzes the international experience of existence such institutions.

Keywords: State land bank, credit, loans, farmers, specialized financial institutions, agricultural land moratorium inventory.

Нині агропромисловий комплекс є однією з найважливіших галузей економіки. В країні 41,8 млн. га (69,3% території) становлять сільськогосподарські землі, в сільській місцевості проживає близько 20% населення. В агропромисловому секторі працює 17 тис. великих підприємств, 42 тис. середніх (фермерських), більше 500 тис. селян обробляють приблизно по 8–10 ГА без реєстрації юридичної особи, а також 11,5 млн. малих особистих господарств; крім того, на умовах оренди обробляється 22 млн. га земель. В аграрному секторі виробляється 17% валового продукту країни. Той факт, що 27% від загальної кількості насичених гумусом земель Європи належить українській державі, автоматично ставить її в ранг найбільших аграрних країн. Проте нині, зважаючи на наявність проблем щодо недостатнього кредитного забезпечення аграрних підприємств, сільське господарство України є неконкурентоспроможним на зовнішньому ринку.

Постановка проблеми. У розвитку сільського господарства кредитні ресурси відіграють вирішальну роль, що спричиняється сезонним розривом між вкладенням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. Значна потреба в обігових коштах перетворює кредит в основне джерело поповнення фінансових ресурсів. Крім того, досвід розвинутих економічних країн свідчить, що в силу специфіки сільського господарства підприємства без фінансової підтримки нормально функціонувати не можуть. Своєю чергою, сучасний стан державної підтримки характеризується неефективністю, непослідовністю та недостатнім рівнем для задоволення потреб аграрних підприємств в кредитних ресурсах.

Для того щоб перетворити сільське господарство України на високоефективну ланку ринкового механізму держави, необхідно змінювати систему кредитування аграрних підприємств. Одним із напрямів удосконалення цієї системи має стати функціонування Державного земельного банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених кредитуванню аграрних підприємств, деякі питання залишаються невирішеними. Дослідження кредитування сільського господарства розробляються багатьма науковцями, серед яких слід виділити праці М. Дем'яненка, О. Гудзь, І. Кириленка, С. Колотухи, П. Лайка, Ю. Лупенка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, П. Саблука, П. Стельмащука, О.Олійник. Але вирішення окреслених проблем в цілому та дослідження нових інституційних установ із врахуванням зарубіжного досвіду, які будуть надавати кредити аграрним підприємствам, висвітлено недостатньо. У зв'язку з цим питання висвітлення діяльності Державного земельного банку є дуже актуальними.

Метою статті є дослідження нової спеціалізованої фінансової установи для кредитування аграрних підприємств – Державного земельного банку та аналіз зарубіжного досвіду існування подібних установ.

Вклад основного матеріалу. Проблеми кредитного забезпечення аграрних підприємств зумовлюють необхідність пошуку альтернативних напрямів залучення кредитних ресурсів для підприємств аграрної сфери. Ринкові перетворення в аграрній сфері України супроводжуються зміною системи організації виробничої діяльності й потребою у запровадженні нових джерел фінансування аграрної сфери та удосконалення існуючої державної фінансової підтримки.

Важливим напрямом у вдосконаленні кредитування аграрних підприємств має стати функціонування спеціалізованої фінансової установи – Державного земельного банку.

Створення такого банку було передбачене введенням з 1 січня 2002 року Земельного кодексу України, зокрема в його Прикінцевих положеннях (розділ IX ч. 4) [4]. Рішення про створення спеціалізованої установи було задекларовано в постанові КМУ від 2 липня 2012 року №609 «Про створення Державного земельного банку» [6], яка передбачала створення публічного акціонерного товариства «Державний земельний банк» зі статутним капіталом 120 млн. грн., сто відсотків якого належить державі.

Прийняття 18 вересня 2012 року Закону «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [5] дозволило Державному земельному банку здійснювати діяльність як банківської установи. Крім того, зміни до цього закону дозволяють формувати статутний капітал Державного земельного банку як у вигляді грошових внесків, так і у вигляді земельних ділянок.

Метою цього банку є забезпечення сприятливих умов для розвитку економіки та сільського господарства, функціонування ринку земель, підтримки сільгосптоваровиробників, переважно малого та середнього фермерського господарства, зміцнення та реалізація виробничого і торгового потенціалу сільського господарства, а також одержання прибутку від здійснення банківських операцій та провадження іншої діяльності відповідно до законодавства; можливість формування статутного капіталу банку за рахунок не тільки грошових внесків, а також за рахунок внесків у вигляді земельних ділянок; надання права банку здійснювати операції з земельними ділянками та майновими правами на земельні ділянки відповідно до законодавства України у сфері земельних відносин та свого статусу.

Важливим питанням для успішного функціонування Державного земельного банку є врегулювання розбіжностей у законодавстві щодо його діяльності та розмежування функцій управління землями сільськогосподарського призначення і надання кредитів аграріям.

Слід підкреслити, що досвід інших країн у контексті функціонування подібної структури відсутній. Як правило, спостерігається така практика: країни створюють установи з управління державними землями, а також сприяють прямо чи опосередковано створенню спеціалізованих фінансових установ, таких як гарантійні фонди, кредитні кооперативні установи, іпотечні банки та іпотечні установи другого рівня, які забезпечують розвиток кредитування сільського господарства.

Спеціалізовані установи для управління землями державної власності були створені в Словаччині – Словацький земельний фонд, в Угорщині – Національний земельний фонд, у Чехії – Земельний фонд, Польщі – Агентство сільськогосподарської нерухомості, Литві – Національна земельна служба, Латвії – державна земельна служба, Данії – Департамент консолідації земель Дирекції продовольства, лісів-

ництва та рибальства, Нідерландах – Служба управління землями і водами, Болгарії – Національна компанія «Земля». Завдання таких установ, як правило, полягають у забезпеченні приватизації земель, здійсненні управління державними землями, консолідації подрібнених земельних ділянок, забезпеченні сільського розвитку та створенні нових фермерських господарств [3].

Якщо говорити про створення спеціалізованих фінансових установ, які забезпечують розвиток кредитування сільськогосподарських підприємств, можливо навести такі приклади.

В Угорщині був створений Сільський кредитний гарантійний фонд у 1991 році, який, на думку експертів, є найбільш успішним та ефективним серед гарантійних фондів Європи.

Цікавим досвідом у сфері кредитування агробізнесу є існування Системи фермерського кредиту у США. Система фермерського кредиту – це дворівнева кредитна кооперативна система. Нижча ланка кредитної кооперативної представлена кредитними асоціаціями, а на другій ланці функціонують банки (Банки фермерського кредиту – Farm Credit Banks). Станом на 1 січня 2012 року в рамках системи функціонувало 80 сільськогосподарських кредитних асоціацій (Agricultural Credit Association (ACA)) і три автономних Федеральних земельно-кредитних асоціацій (Federal Land Credit Associations (FLCAs)). Друга ланка кредитної кооперативної системи представлена чотирма банками: КоБанком, сільськогосподарським кредитним банком (CoBank, ACB); АгриБанком, Фермерським кредитним банком (AgriBank, FCB); Аграрним першим фермерським кредитним банком (AgFirst Farm Credit Bank); Фермерським кредитним банком Техасу (Farm Credit Bank of Texas). До системи також входить спеціалізована установа – Федеральна корпорація з фінансування фермерських кредитних банків (Federal Farm Credit Banks Funding Corporation), яка випускає і реалізує боргові цінні папери від імені чотирьох Фермерських кредитних банків з метою формування кредитних ресурсів для останніх, та п'ять обслуговуючих корпорацій. До складу Системи фермерського кредиту також належить Федеральна сільськогосподарська іпотечна корпорація (Federal Agricultural Mortgage Corporation – Farmer Mac), а для забезпечення безпеки і надійності Системи фермерського кредиту в 1987 році була створена Корпорація для страхування системи фермерського кредиту (Farm Credit System Insurance Corporation – FCSIC). Основною метою діяльності FCSIC є захист інвесторів у боргові цінні папери Системи фермерського кредиту щодо забезпечення своєчасної виплати основної суми і відсотків по застрахованих нотах, облігаціях та інших зобов'язаннях, випущених від імені банків системи фермерського кредиту [3].

Прихильники Держзембанку, говорячи про його створення, згадують про міжнародний досвід і наводять приклади аналогічних структур – BVVG у Німеччині та SAFER у Франції. Проте проведені дослідження засвідчують, що Boden-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

verwertungs- und -Verwaltungs GmbH – це державне агентство з управління та приватизації сільськогосподарських та лісових угідь у Східній Німеччині, що займається управлінням земельними ресурсами, орендою, продажем земельних ділянок на аукціонах, розподілом прав власності на землю на різних адміністративних рівнях та не займається безпосередньо кредитуванням аграріїв [9]. Safer у Франції – це неприбуткова організація під контролем міністерств сільськогосподарства і фінансів, що має на меті реорганізацію ферм, продаж землі, в рамках реалізації більш продуктивного сільськогосподарства, тобто ця організація також нічого спільного з кредитуванням сільськогосподарських товаровиробників не має [10].

Ми погоджуємося з поглядами науковців у тому, що чинна модель діяльності вітчизняного Державного земельного банку має певні ризики, зокрема в поєднанні Держзембанком функцій кредитування та управління землями є багато ризиків зловживання [2]. Міжнародний досвід показує, що функції управління землями та кредитування аграріїв завжди чітко розмежовуються. У Держзембанку є поєднання функцій трьох установ: банку, органу управління державною землею та приватного гравця на ринку землі. І у кожній з цих функцій є своя мета. Наприклад, у банку є мета видати кредит, повернути кошти та заробити на цьому, а у приватного гравця мета – збільшити площі землі. Отже, присутній певний конфлікт інтересів.

За кордоном земельний банк займається ефективним розпорядженням державними землями. Якщо йому і надається можливість у деяких випадках і тільки в деяких країнах ставати учасником ринку приватних земель, це завжди строго лімітується, існують дуже чіткі обмеження для цього. Досвід Іспанії та Польщі показує: державний земельний банк там може викуповувати землю, але після того, як таким правом викупу відмовився скористатися сам орендар, власник сусідньої ділянки або місцевий фермер.

Згідно з постановою Кабміну від 2 липня 2012 року №609 «Про створення Державного земельного банку» цей банк наділяється правом купувати і продавати земельні ділянки, передавати їх в оренду та інше користування, що не притаманно діяльності звичайних комерційних банків. Діяльність банку в сфері управління земельними ресурсами є специфічною, властивою тільки Земельному банку [8]. Цей напрям включає в себе ефективне управління державними землями сільськогосподарського призначення, що передані банку в статутний капітал і не підлягають продажу. Крім того, банк буде повноцінним гравцем у сфері купівлі-продажу земельних ділянок і стане найбільшим іпотекодержателем на території України.

Крім того, в законопроекті Євгена Сігала №2181, а від 30.05.2013 «Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення у власність та користування», який перебуває на узгодженні у Держземагентстві, перед-

бачає передачу у власність Державному земельному банку земель сільськогосподарського призначення, які знаходяться у державній власності, (близько 10 млн. га сільськогосподарських угідь), зняття для банку мораторію на купівлю земель сільгосппризначення та скасування обмеження щодо максимальної площі земель у власності (діюче обмеження – до 100 га землі в одного власника).

Отже, виходячи з наявних нині нормативно-правових актів в Україні створюють унікальну структуру, яка буде поєднувати в собі функції управління землями державної власності та кредитного забезпечення сільськогосподарського виробництва, в тому числі під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, та мати переважне і виняткове право на купівлю землі.

У зв'язку з цим необхідно внести доповнення до статуту Державного земельного банку в частині розподілу функцій управління землями сільськогосподарського призначення та надання кредитів аграріям. За умови участі банку на ринку приватних земель, його діяльність мала бути строго лімітована, введені чіткі обмеження щодо надання йому права власника землі, а також повинен бути здійснений контроль та нагляд за його діяльністю.

Крім того, функціонування Державного земельного банку у зазначеному вище режимі потребує істотного коригування законодавства України.

Необхідно внести зміни до Конституції України, де передбачено, що розпорядження землями державної власності від імені держави-власника можуть здійснювати лише органи влади. А Державний земельний банк є державною юридичною особою, яка чинним земельним законодавством не наділена повноваженнями щодо розпорядження землями [1].

Крім того, питання співвідносин між Державним земельним банком та Держземагентством не вирішене чинним законодавством. Землі, що передаватимуться до статутного капіталу Державного земельного банку, залишатимуться у власності держави, зокрема землі сільськогосподарського призначення. А згідно із Земельним кодексом усі землі державної власності, які відносяться до категорії земель сільськогосподарського призначення, перебуватимуть у віданні Державного агентства земельних ресурсів. Отже, виходить, що навіть після передачі земельних ділянок до статутного капіталу Державного земельного банку вони залишатимуться у власності держави. А отже, формально правом розпоряджатися ними будуть наділені державні органи земельних ресурсів. А це вже є конфліктом повноважень.

Згідно з деклараванням Міністерства аграрної політики та продовольства функціонування цього банку забезпечить аграріїв кредитами під 10% річних. При цьому нині в нормативних документах чітко не регламентовано ті особливі механізми, що будуть використовуватися для формування дешевої ресурсної бази банку. За інформацією з урядових структур та науково-дослідних інститутів, які задіяні у створенні Державного земельного банку, передбачають такі основні джерела

ресурсної бази: кошти державного бюджету на формування статутного капіталу банку в сумі 120 млн. грн., емісія банківських земельних облігацій – 27 млрд. грн., залучення грошових коштів юридичних та фізичних осіб 4 млрд. грн., зовнішні запозичення – 15 млрд. грн., крім того, в статутний капітал Держзембанку планується внести 2,6 млн. га державних земель сільськогосподарського призначення [7].

Банк має намір працювати з позичальниками з обсягом річного валового доходу до 5 млн. євро і ділити їх на чотири групи. Залежно від них розмір кредитів на поповнення обігових коштів буде обмежуватися сумою від 75 тис. євро до 700 тис. євро, а для інвесткредитів – від 200 тис. євро до 1 млн. євро, а ставки – 8–12% річних. Більш великі кредити передбачається видавати тільки під держгарантії. Виникає запитання щодо виконання мети банку, яка передбачає забезпечення сприятливих умов для розвитку переважно малого та середнього фермерського господарства, потреби яких у кредитуванні можуть бути не задоволені, оскільки задекларовані обсяги кредитування не є обґрунтованими.

Для успішного функціонування Державного земельного банку необхідна оцінка нерухомості, в тому числі земельних ділянок сільськогосподарського призначення, та наявність єдиної кадастрово-реєстраційної системи. В Україні поки що недостатньо розвинута сфера оцінки нерухомого майна. Потребують доопрацювання Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність», а також Закон України «Про оцінку земель», в сфері оціночної діяльності.

В Україні поки що не створена єдина Державна кадастрово-реєстраційна система, хоча розроблено відповідну методологічну, нормативно-правову та методичну основу такої системи [3]. Нині існують численні реєстри залежно від видів нерухомого майна та прав на нього. В результаті відсутнє бачення об'єкта нерухомого майна та прав на нього як єдиного цілого, а збір розрізненої інформації не дає цілісної яви про об'єкт і вимагає значних витрат часу і коштів.

Висновки

Важливим питанням для успішного функціонування Державного земельного банку є врегулювання розбіжностей у законодавстві, що регулює його діяльність та розмежування функцій управління землями сільськогосподарського призначення та надання кредитів аграріям.

Удосконаленням організаційної структури системи кредитування аграрних підприємств стало створення спеціалізо-

ваної фінансової установи – Державного земельного банку, який поєднує функції управління землями державної власності, кредитного забезпечення сільськогосподарського виробництва та надання кредиту під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Для ефективного функціонування Державного земельного банку необхідно внести зміни до його статуту в частині розподілу функцій управління землями сільськогосподарського призначення та надання кредитів аграріям, а також до чинної законодавчої бази, яка стосується регулювання діяльності Державного земельного банку.

Список використаних джерел

1. Кулінич П. Банк – на землі, а земля ... в банку. Аналіз законодавчих ініціатив щодо створення Державного земельного банку (моніторинг ЗМІ) [Електрон. ресурс] / Павло Кулінич, «Юридичний вісник України», №39, 29 вересня – 5 жовтня 2012 р. – Режим доступу: http://agroua.net/news/news_40337.html
2. Макар В. Зняття мораторію на купівлю земель виключно для Державного земельного банку створює чисельні ризики [Електрон. ресурс] / Володимир Макар / Українська аграрна асоціація. – режим доступу: <http://www.uagra.com.ua/?p=591>
3. Олійник О. Державний земельний банк: мета створення та організація діяльності [Електрон. ресурс] / Олена Олійник // Агробізнес сьогодні. – №22(245) листопад 2012. – режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/39-2012-07-07-14-39-23/1353-2012-12-28-12-3-40.html>
4. Земельний кодекс України // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), – 2002. – №3–4, ст. 27)
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» // Офіційний вісник від 22.10.2012. – №78. – С. 16, стаття 3153, код акту 63753/2012.
6. Постанова КМУ «Про створення Державного земельного банку» // Офіційний вісник України від 13.07.2012. – №50, с. 504, ст. 1987, код акту 62441/2012.
7. НБУ видав банківську ліцензію Держзембанку // Економічна правда [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/09/17/395016/>
8. Офіційний сайт Державного земельного банку // <http://www.dzbank.com.ua/>
9. <https://www.bvvg.de/INTERNET/internet.nsf/HTMLST/CONSULTING>
10. <http://www.safer.fr/missions-safer.asp>

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.В. КАРМАНОВ,
д.э.н., профессор, завкафедрой Социально-экономической статистики МЭСИ,
С.И. КУЗИН,
к.э.н., доцент, профессор кафедры Статистики РЭУ имени Г.В. Плеханова

Теоретические вопросы построения системы показателей демографической экспансии

В останні роки всезростаюча увага приділяється різним аспектам демографічної експансії, яка багатьма авторами пов'язується з проблемами національної безпеки. У цьому зв'язку великий теоретичний і практичний інтерес представляють питання побудови системи показників демографічної експансії, яким, на жаль, досі приділяється недостатньо уваги.

Ключові слова: демографічна статистика, демографічна безпека, експансія, демографічна експансія, оцінка демографічної експансії, показники демографічної експансії.

В последние годы все возрастающее внимание уделяется различным аспектам демографической экспансии, которая многими авторами увязывается с проблемами национальной безопасности. В этой связи большой теоретический и практический интерес представляют вопросы построения системы показателей демографической экспансии, которым, к сожалению, до сих пор уделяется недостаточно внимания.

Ключевые слова: демографическая статистика, демографическая безопасность, экспансия, демографическая экспансия, оценка демографической экспансии, показатели демографической экспансии.

In recent years, increasing attention is devoted to various aspects of demographic expansion, which many authors lin-

ked to national security issues. In this regard, considerable theoretical and practical interest is aroused issues related to the development of the indicators' system of demographic expansion, which, unfortunately, is still neglected.

Keywords: demographic statistics, demographic security, expansion, demographic expansion, assessment of demographic expansion, indicators of demographic expansion.

Постановка проблеми. С давних времен экспансия являлась одним из наиболее популярных способов передела мира. Расширение сферы своего господства или влияния за исторически сложившиеся границы или пределы широко использовалось как для борьбы за свое существование, так и для достижения политических, экономических, идеологических, религиозных и других целей.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. Среди различных видов экспансии, на поверхности не затрагивающих передел мира, в последние годы особое внимание уделяется демографической экспансии. Руководители ведущих европейских стран (Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Франции, Швейцарии и др.), долгие годы насаждавшие расовую, национальную и религиозную терпимость, толерантность и т.д., вдруг как по мановению волшебной палочки забыли о своих прежних цивилизованных пристрастиях и в один голос заговорили о «мусульманской угрозе» Западу, отказе в строительстве минаретов, запре-

щении появления в общественных местах в национальной одежде, обязательном принудительном выдворении лиц отдельных национальностей, разрушении веками сформировавшейся европейской культуры и насущной необходимости жесткого регулирования миграционных потоков, реализующих демографическую экспансию из слаборазвитых регионов земного шара [1].

Целый ряд специалистов, политических и общественных деятелей, среди которых обязательно следует назвать Ш. Громан, А. Гордон, И. Беркута, В. Пехтина, Ж. Пучинину и др., пытаются привлечь внимание как правительств собственных стран, так и международных организаций к проблемам экспансии качественно иного рода, которая связана с населением и, по их мнению, способна серьезно трансформировать сложившиеся мировые пропорции.

Цель статьи – исследование вопросов построения системы показателей демографической экспансии.

Изложение основного материала. Демографическая экспансия – это процесс сокращения удельного веса коренных жителей в обществе, а также снижения их роли в политической, социально-экономической и т.п. жизни за счет естественного и миграционного движения некоренных жителей, не желающих принимать социальные, этнические, религиозные и т.д. устои и традиции, исторически сложившиеся на данной территории [4].

Существует достаточно распространенное мнение (особенно в среде правозащитников и соответствующих организаций), что любые разговоры о демографической экспансии, включая разнообразные количественные оценки ее состояния и последствий, являются практическим воплощением ксенофобских идей, подрывающих нормальные межнациональные контакты.

Нельзя не прислушиваться и к противоположной точке зрения, полагающей, что актуальность любого (в том числе и статистического) мониторинга демографической экспансии обусловлена реальными угрозами для коренной популяции, среди которых называются: утрата исторически сложившихся доминирующих демографических, политических, социально-экономических, этнических, религиозных и т.п.

позиций; утрата части исконной, исторически сложившейся территории проживания; утрата государственного суверенитета (как крайняя форма проявления) и др.

Чтобы попытаться охарактеризовать состояние процессов, связанных с демографической экспансией, требуется использовать определенные статистические индикаторы, способные отобразить изменение статус-кво коренного этноса. Для этой цели предлагаются самые разнообразные показатели (табл. 1).

Анализ содержания различных точек зрения по вопросу статистической характеристики демографической экспансии позволяет выявить целый ряд особенностей. Во-первых, значительная часть специалистов акцентирует внимание не на причинах, а на конечных результатах исследуемого процесса, используя либо абсолютные, либо относительные показатели представительства некоренного населения, которые чаще всего рассматриваются в динамике. С нашей точки зрения подобный подход носит очевидный, но не последовательный характер. Конечно, изменение удельного веса некоренного населения в общей численности жителей в явном виде отражает последствия демографической экспансии. Однако в этом случае за кадром остаются те непосредственные явления и процессы, которые, собственно, и проводят к трансформации позиций коренного населения. Во-вторых, не так часто, как этого хотелось бы, но все же встречаются подходы, ориентированные на сопоставление разнообразных показателей естественного и миграционного движения, воспроизводства и т.д. коренного и некоренного населения, проживающего на определенной территории. Данная позиция базируется на понимании того, что именно несовпадение характеристик рождаемости, смертности, прибытия, убытия, средней продолжительности жизни и др., в конечном счете, и приводят к сокращению удельного веса коренных жителей и снижению их роли в социально-экономической жизни общества. Правда, упор здесь обычно делается на рождаемость, что, на наш взгляд, сужает представление о реальных путях практической реализации демографической экспансии. В-третьих, и совсем уже ограниченное число авторов пытаются выйти за рамки

Таблица 1. Точки зрения на статистическую характеристику демографической экспансии

Авторы	Предлагаемые показатели
Ш. Громан, Бельгия (languages-study.com)	1) удельный вес среди детей и молодежи (учащихся школ) представителей некоренного населения, лиц некоренной религиозной принадлежности
И. Беркут, Украина (bratbook.com.ua)	1) удельный вес некоренного населения или лиц некоренной религиозной принадлежности в общей численности жителей; 2) наличие неформальных параллельных институтов власти некоренного населения; 3) количество выступлений (акций, шествий и т.п.) некоренного населения с требованиями к официальным властям
А. Гордон, Израиль (gazeta.rjews.net)	1) численность некоренного населения; 2) динамика численности некоренного населения; 3) удельный вес некоренного населения; 4) динамика удельного веса некоренного населения
Ж. Пучинина, Россия	1) численность некоренного населения; 2) динамика численности некоренного населения; 3) количество домохозяйств (дворов) некоренного населения; 4) соотношение уровней рождаемости коренного и некоренного населения

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

чисто демографических процессов и говорят о необходимости оценки политических, экономических, социальных и т.п. последствий изменения соотношения коренных и некоренных жителей. Они полагают, что увеличение представительства некоренного населения находит свое проявление в самых различных сферах общественной деятельности и по тем или иным причинам может не соответствовать интересам коренной популяции. В целом, несмотря на различие встречающихся трактовок, их объединяет то обстоятельство, что пока они не позволяют получать всестороннюю и комплексную статистическую характеристику демографической экспансии.

В этом аспекте возникает насущная потребность разработки и обоснования системы показателей демографической экспансии, которая в силу своей сложности и многообразия форм проявления вряд ли может быть идентифицирована с помощью одного или даже группы частных параметров. Формирование подобной системы показателей требует времени и совместных усилий представителей различных школ и направлений, включая статистику, демографию, социологию, политологию и ряд других наук [2].

По нашему мнению, в общем виде систему показателей демографической экспансии можно представить следующим образом (см. рис.).

Показатели внутренней демографической экспансии ориентированы на то, чтобы охарактеризовать ситуацию, сложившуюся внутри самой популяции, то есть отобразить, как различаются результаты тех или иных демографических процессов у коренных и некоренных жителей страны. По своей сути они являются предвестниками или факторами, приводящими к трансформации демографической обстановки в контексте экспансии рассматриваемой применительно к населению.

Показатели внешней демографической экспансии, с одной стороны, накладываются на показатели внутренней демографической экспансии, то есть дополняют, корректируют ее результаты, а с другой стороны, свидетельствуют о том, какие компоненты вне самой популяции, попадая в ее состав, также приводят к экспансии в области населения.

Показатели последствий внутренней и внешней демографической экспансии призваны акцентировать внимание на конечных результатах изменений демографической ситуации, а именно характеризовать, к чему приводят процессы подобного рода как в населении, так и в других сферах общественной жизни.

Говоря о конкретном наполнении каждого из выделенных выше разделов системы показателей демографической экспансии, на наш взгляд, можно назвать следующие важнейшие индикаторы (табл. 2).



Структура системы показателей демографической экспансии

Таблица 2. Содержание системы показателей демографической экспансии

1. Показатели внутренней демографической экспансии	2. Показатели внешней демографической экспансии	3. Показатели последствий внутренней и внешней демографической экспансии
<ul style="list-style-type: none"> • соотношение уровней рождаемости коренного и некоренного населения; • соотношение уровней смертности коренного и некоренного населения; • соотношение уровней замещения поколений коренного и некоренного населения; • соотношение уровней средней продолжительности жизни коренного и некоренного населения; • соотношение коэффициентов естественного прироста коренного и некоренного населения и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • уровень и динамика численности некоренного населения, прибывшего на данную территорию за год; • совокупная численность некоренного населения, прибывшего на данную территорию за определенный период времени (накопленная величина); • отношение численности некоренного населения, прибывшего на данную территорию за год, к среднегодовой численности коренного населения; • уровень и динамика коэффициента миграционного прироста некоренного населения и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • удельный вес коренного населения в общей численности жителей; • динамика удельного веса коренного населения в общей численности жителей; • удельный вес коренного населения в общем приросте численности жителей; • динамика удельного веса коренного населения в общем приросте численности жителей; • соотношение темпов прироста коренного и некоренного населения; • удельный вес коренного населения в органах государственной и местной власти; • удельный вес коренного населения в ключевых секторах экономики; • удельный вес коренного населения в бизнесе и частной собственности (земля, недвижимость, финансы и т.п.); • динамика расширения территориальных анклавов проживания некоренного населения и др.

Совершенно очевидно, что в табл. 2 представлены только основные показатели, характеризующие течение процессов внутренней и внешней демографической экспансии, а также их конечные результаты. Дополнение и уточнение приведенной выше конструкции объективно должно быть неразрывно связано с проведением всесторонних теоретических и прикладных исследований сущности, механизма и форм проявления демографической экспансии в современном мире, которые, с нашей точки зрения, до сих пор не изучены должным образом, а поэтому еще не осознаны все направления рассматриваемого процесса, нуждающиеся в адекватной количественной оценке.

Одновременно не следует упускать из виду то обстоятельство, что в настоящее время даже многие из простейших показателей демографической экспансии, рассмотренные в табл. 2, не могут быть получены из действующих источников официальной статистической информации. К большому сожалению, сведения о численности и структуре жителей по национальностям в Российской Федерации обычно приводятся в публикациях материалов переписей населения, то есть примерно один раз за несколько лет, а во многих странах мира вообще не принято собирать данные о национальном составе жителей. Еще сложнее осуществить на постоянной основе сопоставление различных показателей естественного и миграционного движения, а также воспроизводства коренного и некоренного населения. По этой причине не только затруднен, а чаще и вообще невозможен расчет многих показателей демографической экспансии. Общество попросту сталкивается с такой ситуацией, когда важнейший процесс, протекающий в населении и имеющий политический, социально-экономический и т.п. подтекст, незаслуженно если и не полностью, то, по крайней мере, частично остается вне поля зрения статистической практики.

С теоретической точки зрения также возможен подход, ориентированный на построение одного, обобщающего, интегрального индикатора демографической экспансии общества:

$$СИУДЭ = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i d_i$$

где СИУДЭ – средний интегральный уровень демографической экспансии;

i – число частных показателей, включенных в расчет СИУДЭ;

\mathcal{E}_i – баллы, начисленные за тот или иной частный показатель, характеризующий отдельные стороны демографической экспансии;

d_i – вес частного показателя, включенного в расчет СИУДЭ.

Его логика сводится к тому, чтобы получить среднюю взвешенную оценку в баллах из некоторого числа частных показателей демографической экспансии. Правда, при этом приходится решить целый ряд сложных и неоднозначных вопросов:

1) какие частные показатели, отражающие состояние и развитие рассматриваемого процесса, необходимо вклю-

чить в состав интегрального индикатора демографической экспансии общества?

2) каким должен быть механизм начисления баллов за достижение или не достижение определенных уровней отдельных частных показателей демографической экспансии?

3) какими должны быть веса (пропорциональными или непропорциональными) частных показателей, включенных в расчет интегрального индикатора демографической экспансии общества?

4) следует отдельно рассматривать внутреннюю и внешнюю демографическую экспансию или интегральный индикатор данного процесса должен носить общий характер?

Рассмотренный алгоритм не является принципиально новым в том отношении, что он уже апробировался применительно к сводной оценке демографической безопасности общества [3]. Однако в плоскости демографической экспансии (по сравнению с демографической безопасностью) его применение значительно осложняется установлением и обоснованием предельно-критических значений частных показателей, включенных в расчет [5]. Например, если при вычислении интегрального уровня демографической безопасности такие показатели, как общие коэффициенты рождаемости и смертности, коэффициент младенческой смертности, средняя продолжительность предстоящей жизни населения и др. можно «привязывать» к ориентирам экономически развитых стран мира, то с демографической экспансией дело обстоит сложнее и носит субъективный характер. Скажем, каким должен быть удельный вес коренных жителей в общей численности населения (или среди собственников земли и т.д.), не знает никто. А любые попытки выработки единых унифицированных критериев в данном конкретном случае наталкиваются на острые межэтнические и межконфессиональные споры и противоречия.

Так, например, А. Гордон (табл. 1) в своей статье «Демография, ассимиляция и закон о возвращении», всесторонне рассуждая о демографической экспансии арабов, отмечает: «Согласно общепринятым в мире демографическим критериям, если национальное меньшинство составляет более 30 процентов, то государство определяется как бинациональное» [6]. Следуя этой логике, уровень удельного веса некоренных жителей 30% считается как некая предельная граница демографической экспансии, после преодоления которой происходит качественная трансформация обстановки (как минимум в плане ее интерпретации). Однако величина 30% носит условный характер и, скорее всего, не может быть четко обоснована с помощью каких-либо критериев.

Выводы

В заключение требуется отметить, что на современном этапе развития цивилизации демографическая экспансия является не отдаленной теоретической возможностью, а устойчивой объективной реальностью для целого ряда не только экономически развитых, но и развивающихся госу-

дарств земного шара. Она оказывает заметное влияние на трансформацию геополитической обстановки, серьезное и быстрое изменение традиционных устоев жизни, столетиями формировавшихся в отдельных частях света. Поэтому демографическая экспансия должна быть постоянным объектом всесторонних статистических исследований, которые сложно реализовать без разработки соответствующей системы показателей, позволяющей оценить характер, направления, скорость и результаты демографических процессов, приводящих к ослаблению влияния коренного населения, исторически проживающего на определенной территории.

Список использованных источников

1. Вакуленко Е.С., Цимайло В.В. Учет нелегальной миграции: методы и оценки. Электронный ресурс: <http://demoscope.ru>

2. Карманов М.В., Давлетшина Л.А. Система показателей демографической экспансии // Материалы второй Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие регионов России». – М.: МЭСИ, 2012.

3. Карманов М.В., Карманов А.М., Смелов П.А. Особенности интегральной оценки демографической безопасности общества // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. №4, 2009.

4. Карманов М.В., Смелов П.А. Демографическая экспансия как способ передела современного мира // Инновации и инвестиции, №4, 2011.

5. Кузин С.И. Проблемы демографической ситуации в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. №6, 2013.

6. Шахотько Л.П., Привалова Н.Н. Демографическая безопасность: сущность, задачи, система показателей и механизм реализации // Вопросы статистики, №7, 2001.

7. Электронный ресурс: gazeta.rjews.net

УДК: 911.375.1/3(188.8)-026.15(100)

Р.М. КРАМАРЕНКО,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Розвиток креативного міста: парадигми світової сучасності

У статті розглянуто парадигми світової сучасності для формування урбаністичних концепцій. Проаналізовано певні відмінності в підходах до визначення розвитку креативного міста.

Ключові слова: урбанізація, мегаполіс, глобалізація, парадигма, урбаністика, економічний розвиток.

В статье рассмотрены парадигмы мировой современности для формирования урбаністических концепций. Проанализированы определенные различия в подходах к определению развития креативного города.

Ключевые слова: урбанизация, мегаполис, глобализация, парадигма, урбанистика, экономическое развитие.

The article considers the paradigm of global modernity for the formation of urban concepts. Analyzed some differences in the approaches to the definition of a creative city.

Keywords: urbanization, megapolis, globalization, paradigm, urban planning, economic development.

Постановка проблеми. Активний розвиток найбільших міст світу протягом останніх років вніс суттєві зміни в характер їхньої динаміки та зумовлені цим секторальні та структурні зрушення мотиваційної оцінки нових позицій мегаполісів у глобальному конкурентному середовищі. З огляду на це виникла цілком зрозуміла дилема: яку парадигму взяти за основу для формування нової урбаністичної концепції – Ното есопотісис, яка пояснює економічну складову суспільного прогресу, а відтак і виправдовує посилення нерівномірності розвитку міст, чи Ното социологісис, яка дає загальне

уявлення про пануючі у світі соціальні процеси, проте при ідентифікації характеру та динаміки урбаністичних тенденцій зосереджується головним чином на оцінці соціальних трансформацій, що сталися впродовж певного часу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Провідні економісти розвинених країн світу вже давно оцінили можливості креативної економіки для розвитку окремих міст, територій та країн загалом. Для них вона стає тим засобом, що дозволяє вивести країну із затьяжної фінансової кризи, сформувати позитивний імідж держави та закріпити лідируючі позиції у світі. Серед зарубіжних науковців, які присвятили свої дослідження питанням розвитку креативного міста, Р. Флоріда, Т. Кун, Дж. Хокінс, Ч. Лендрі, Т. Флемінг, Дж. Поттс, П. Лінднер, Дж. О'Конор, Е. Мельвіль, Р. Сведберг, Е. Зеленцова, Л. Вистряков, Й. Клоудова.

Мета статті. Дослідження основних положень та встановлення особливостей напрямів розвитку креативного міста.

Виклад основного матеріалу. Характерними рисами сучасного мегаполіса є наявність у ньому полідинамічної структури господарства, а відтак виходить, що системне дослідження його функціональної основи значною мірою прояснює можливі перспективи його глобально-локального домінування. З огляду на це можна констатувати: до найсуттєвіших рис сучасного мегаполісу, які й потребують подальшого вивчення, слід віднести:

– гіперконцентрацію факторів виробництва з подальшим селектування їхньої ваги у процесі зростання ролі мегаполісів, насамперед тих, що мають столичний ранг;

– наявність сучасної ринкової інфраструктури в мегаполісі, експлуатантами (навантажувачами) якої є не лише національні компанії, а й міжнародний капітал, з притаманними йому високими вимогами щодо її якостей;

– постійно зростаючу інституційну роль мегаполісів, які дедалі більше перетягують на себе його ринкову владу і можуть через ТНК та ТНБ істотно впливати на глобальний рух капіталу;

– стрімке нарощування концентрації креативних ресурсів, які значною мірою впливали не лише на зміну міської субструктури в мегаполісах постіндустріальних держав, а й визначали умови розвитку передових технологій в усіх сферах людського життя;

– індикативною ознакою сучасних мегаполісів стала останнім часом адсорбція інтелектуального капіталу з наступною креативізацією стиля життя в місті та посиленням впливу нової моделі мережного суспільства.

Період, що розпочався після 2003 року, коли вище названими авторами були оприлюднені нові підходи до формування регіональних парадигм, можна частково назвати поверненням до тлумачення парадигми К. Kuhn, адже саме у цей період серед багатьох вузьких фахівців з економічних і демографічних проблем домінуючою стала тема незіставності (*incommensurability*, англ.) численних продукованих концепцій, які зазвичай почали прирівнювати до парадигм, відтак найбільш суттєвою виявилася описана М. Voornans та J.V. Davis проблема констеляції довіри [1, с. 105], яку відтепер, повертаючись до моделі К. Kuhn, починають розглядати через призму міждисциплінарної матриці. Заслугує також на увагу системна робота німецького науковця Н. Sieberta, який дослідив у світовій економіці проблему локальної конкуренції, пов'язавши її з новою парадигмою міжнародного поділу праці [2]. Саме його підходи були у подальшому покладені в основу створення нової теорії локалізму, яка вже у другому десятиріччі XXI ст. суттєво потіснила основні ідеї регіоналізму, перевівши основні його постулати в неолібералістську методологію.

У регіональному аналізі першого десятиріччя XX ст. також з'явилося чимало нових напрямів. Зокрема, Т. Herrschel запропонував нові підходи щодо виокремлення в методології регіонального зростання характеру периферійності та маргіналізації [2, с. 85–95], а його шведський колега А. Lidstrom – свою модель перерозподілу видів діяльності у столичних регіонах, провівши компаративний аналіз між мегаполісами Швеції та США, результатом чого стало обґрунтування ідеї подальшої метрополізації як домінуючого явища розвитку міст (до речі, на думку автора, зовсім необов'язковим є те, чи мають міста столичний статус, чи є просто такими, що здійснюють масштабну економічну діяльність) [3, с. 129–131].

Водночас у сучасній науковій літературі з'являється чимало праць, автори яких рішуче критикують панівні ідеї глобалізму, пов'язуючи їх з тим, що важливою складовою деглобалізації (вони обґрунтовують, що такий процес триває) є дезінтеграція. На думку D. Held та A. McGrew, рушійними силами цього

«зворотного процесу світової економіки є новий устрій кордонів, націоналізм, протекціонізм та локалізм» [4, с. 2].

Відхід від традиційних канонів двох попередніх парадигм *Homo economicus* та *Homo sociologicus* призвів відомого науковця сучасності П. Друкера до необхідності уточнення кожної з них щодо тих нововведень, що стали панівними на глобальних ринках. Мова йде про інновації і політику компанії, уряду, виробничої мережі, які беруться за її реалізацію «суть послідовної інноваційної діяльності, пише автор, полягає таким чином у цілеспрямованому та організованому пошуці змін, а також в послідовному аналізі тих можливостей, які приносять ці зміни для економічних і соціальних нововведень» [5, с. 62]. Відтак виходить, що у світі має бути створена нова всеосяжна парадигма, яка здобула останнім часом доволі оригінальну назву – *Homo informaticus*, а сферою її дії стало мережне суспільство, що створювалося в глобальній економіці. Обґрунтування нової моделі розвитку людства і упередження ризиків, які несе таке суспільство, доволі чітко визначив у своїх численних працях М. Castells. Саме йому вдалося простежити особливості динаміки експорту інформації із основних мегаполісів світу. За М. Castells виходило, що три американські мегаполіси – Нью-Йорк, Лос-Анджелес і Вашингтон – мають найбільші індикатори зростання інформаційних потоків [6, с. 412], сумарний показник яких може бути зіставлений з цілими країнами Європи. З огляду на це важливе значення, на думку науковця, має соціальна теорія простору та теорія просторових потоків [6, с. 440–441], які б мали дати прогнози щодо подальшого поширення переваг урбанізації мегаміст. Необхідність дослідницьких нововведень початку XXI ст. також була вмотивована ще й тим, що, на думку М. Castells, у світі розпочалася третя тисячолітня урбанізація, яка охоплює не лише міста країн-лідерів (Нью-Йорк, Токіо, Лондон та ін.), а й нові центри з країн, що розвиваються (Пекін, Джакарта, Лагос, Мехіко, Делі та ін.) [6, с. 434]. Характерною рисою останньої категорії стало те, що їхня сукупна робоча сила задіяна як у створенні високих технологій, так і в реалізації виробничих процесів першого-другого технологічних укладів.

Скорочення виробничого потенціалу мегаполісів і зростання їхньої інноваційної та інституційної складової, суттєве зменшення чи навіть, навпаки, відсутність промислової функції, яка, вчасно кажучи, й сформувала ці міста, значною мірою вплинула на продукування нових підходів при визначенні нової місії найбільших міст світу. Сенсаційна за своєю суттю книга американського економіста R. Florida «Підйом креативного класу» [7] в буквальному розумінні поділила США на два табори – тих, які палко підтримали його теорію креативного класу в містах, і тих, котрі виступали категорично проти неї. Предметом аналізу дослідника виступали здебільшого ті явища, які раніше ніхто не вивчав, наприклад міська толерантність та класифікація категорій працівників, які раніше, на думку аналітиків, вважалися обслуговуючою сферою. Як підрахував автор, станом на 2000 рік таких людей у США налічується 38

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

млн., тобто 30% сукупної робочої сили [7, с. 8]. R. Florida вважає, що цей новий клас складається з високоосвічених працівників–професіоналів, до яких відносить фахівців із бізнесу, фінансів, правників, страхувальників і представників творчих професій – артистів, інженерів, музикантів, письменників, комп'ютерників, вчених та ін. Автор стверджує, що попит на їхню діяльність постійно зростатиме, а своєрідними «магнітами» такої діяльності виступатимуть найбільші міста планети. За розрахунками автора, інвестиції в таку креативну сферу, як R&D, зросли у США з 1953 по 2000 рік у 50 разів [7, с. 45]. За розрахунками автора, загальносвітові витрати на креативну економіку становили на зламі тисячоліть у світі \$2,2 трлн., при цьому відсоток цієї країни дорівнював 43% [7, с. 47]. Водночас креативізація економіки міста не може бути безкінцевою, адже його відірваність від виробництва неодмінно призводить до дорожнечі життя в ньому, що постійно демонструють основні мегаполіси світу. Відтак у науковій літературі численні автори поставили питання про ідентифікацію міст, у тому числі тих, де домінує виробництво, і тих, які виконують переважно споживчу функцію. Дослідження британця Ентоні Д. Кінга дозволило дещо прояснити сучасні підходи до такої ідентифікації. Автор вирішив запропонувати свою дефініцію модерного міста, яке створюється внаслідок існування в світі нерівноправних відносин між «...колоніалізмом і глобальним капіталізмом» [8, с. 163]. Решту ж міст науковець відносить до категорії «традиційних», в яких виробнича функція склалася внаслідок першого міжнародного поділу праці. Втім важливість думок британського філософа полягає ще й у тому, що він методологічно обґрунтовує існування метрополіса, наділяючи його доволі незвичними рисами: особливою позицією у глобальному просторі, існуванням модерного суспільства, наявністю певних технологій та раціональною бюрократією [8, с. 173]. З цього випливає, що сучасні мегаполіси інтенсивно розвиваються виходячи не лише з внутрішніх причин, а й цілої низки зовнішніх. Відтак виходить, що вплив екзо- та ендогенних чинників далеко не завжди може бути урівноваженим, адже певні з них можуть виявитися домінуючими, натомість інші – рецесивними, що призведе до хибного уявлення про закони руху найбільших міст світу.

Британські дослідники A. Rike, A. Rodrigues–Pose, J. Tompau та ін. також вирішили простежити можливість використання основних засад методології ендогенного зростання до теорії локального та регіонального зростання. Основними ланцюжками такої моделі, на їхню думку, мають стати:

– державні та приватні інвестиції в освіту → локальні та регіональні економічні і соціальні мережі → розробка та трансмісія інновацій → ендогенний технічний прогрес (витрати R&D) в випуск продукції (витрати праці);

– регіональні заощадження в нові капітальні інвестиції → використання ресурсів на фондових біржах → людський капітал → випуск продукції (витрати праці) [9, с. 104].

Таким чином, запропонована британськими науковцями модель економічного зростання, яка в основному спирається

на внутрішні ресурси, не позбавлена як переваг (наприклад, створення спільних із бізнесом кластерів, технопарків, технополісів тощо), так і недоліків (будь–який регіон, у тому числі мегаполіс, не може вважатися відокремленою від світового господарства одиницею, а вплив світових фінансових, ресурсних та інформаційних потоків не може обминути найбільші міста планети). З цього випливає, що у процесі народження нової парадигми розвитку міст слід виходити з таких міркувань:

– по–перше, мегаполіс тієї чи іншої країни являє собою високолокалізований тип поселення, в якому концентрація креативного, інституційного та частково виробничого капіталу є надзвичайно високою;

– по–друге, реалізація потенціалу розширення ринкової, трансформаційної та певною мірою соціальної інфраструктури обмежується рамками географічної локалізації самого міста. Відтак виходить, що подальший розвиток мегаполісів має базуватися на удосконаленні структурних елементів його господарства та їх технічній модернізації;

– по–третє, міграційна спроможність креативного класу в межах мегаполіса є надзвичайно високою, що може сприяти як «процвітанню» міста, так і його занепаду, тобто мають місце значні глобалізаційні ризики.

Висновки

Створення нової парадигми розвитку креативного міста багато в чому базується на усвідомленні того, що існуючі зараз парадигми не відображають характер та напрями фундаментальних досліджень суспільства, що зазнає постійної модернізації, адже створення виробничих, соціальних та інтелектуальних мереж із кожним роком ускладнюється, і якщо *Homo economicus* та *Homo sociologicus* створили свого часу необхідні умови для переходу до інформаційного суспільства, то подальша метрополізація суспільного життя (відтепер не лише у країнах–лідерах) неодмінно призведе до необхідності по–новому осмислити роль мега– (метро) полісів у процесі створення високо динамічного глобального ринку, а існує велика потреба у формуванні нової парадигми, яку ми назвали *Homo metropolisus*. Власно кажучи, саме такі міркування багатьох європейських і американських науковців породили до життя цілий ряд нових концепцій, кожна з яких, на їхнє глибоке переконання, може з часом перерости в самостійну теорію. Така тенденція особливо стала помітною протягом останніх трьох років.

Проблему подальшої креативізації міст і території частини на науковців продовжує розглядати в розрізі агломерацій, допускаючи у процесі дослідження існування феномену глобального зростання метрополіса [10].

При виокремленні будь–якої секторальної парадигми надзвичайно важливим, як відмічалось раніше, є максимальне врахування зовнішніх чинників, які в умовах створення мережного суспільства та посилення прямих і опосередкованих поточкових ресурсних процесів виявити доволі важко, а тим більше оцінити їхню вагу в процесі модернізації і постійної

трансформації самого мегаполісу. В разі його знаходження в межах інтеграційного угруповання з наявними інструментами і механізмами регулювання, формування сутнісної основи парадигми *Homo metropoliticus* ще більш ускладнюється, адже відтепер це місто підпадає під дію відповідної політики угруповання. Зазвичай політика регіонального і локального розвитку базується на моделі вирівнювання (бувний СРСР, КНР), конвергенції (країни ЄС), неоліберальному «невтручанні» у справи регіону–міста (США). З огляду на це виходить, що внутрішньоадміністративні чи внутрішньоблокові чинники можуть суттєво впливати на характер і динаміку мегаполіса, а регіоналізм може бути визначений як внутрішній, так і зовнішній, що мають чимало точок дотику. Розуміючи таку дилему в інтерпретації суті процесів, що аналізуються, російський науковець А. Спартак доволі влучно зауважує: «Регіоналізм у його класичному, просторово обмеженому та такому, що орієнтується на »жорсткі« інтеграційні формати, вигляді поступово уходить у минуле. Всі країни навчалися цінувати переваги відкритої торгівлі, що забезпечує найбільш ефективне використання наявних ресурсів та переваг. Окрім цього, потужним лобістом виступає транснаціональний бізнес, інтереси якого все частіше концентруються далеко за межами власного регіону» [11, с. 14]. Сказане вище значною мірою відноситься й до глобальних мегаполісів, вплив яких на світову економіку є надзвичайно великим.

Список використаних джерел

1. Boumans M., Davis J. *Economic Methodology. Understanding Economics as a Science*. – London: Palgrave Macmillan, 2010. – 209 p.

2. Siebert H. *Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour* / Horst Siebert // *The World Economy*. – 2006. – №2(29). – P. 137–159.

3. Herrschel T. *Regional Development, Peripheralisation and Marginalisation – and the Role of Governance* / *Role of regions? Networks, Scale, Territory* – Kristianstads Boktryckeri, Sweden, 2011. – P. 85–102.

4. Lidstrom A., Sellers J. *Governance and Redistribution in Metropolitan Areas – a Swed – US Comparison* / *Role of regions? Networks, Scale, Territory* – Kristianstads Boktryckeri, Sweden, 2011. – P. 125–145.

5. Друкер П. *Бизнес и инновации: Пер. с англ.* – М.: ООО «И.Д. Вильямс, 2009. – 432 с.

6. Castells M. *The rise of the Network Society* / M. Castells. – Blackwell Publishing, 2000. – 594 p.

7. Florida R. *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. – New York, 2004. – 434 p.

8. Кінг Е. Часи й простори модерності (або кому потрібен постмодернізм?) / *Глобальні модерності* / За ред. М. Фезерстоуна, С. Леша, Р. Робертсона. – К.: Ніка-Центр, 2008. – С. 158–178.

9. Pike A., Rodriguer-Pose A., Tomaney J. *Local and Regional Development*. – London: Routledge, 2006. – 310 p.

10. McCombie J., Felipe J. *Agglomeration Economies, Regional Growth, and the Aggregate Production Function: A Caveat Emptor for Regional Scientists* / Jesus Felipe, John McCombie // *Spatial Economic Analysis*. – 2012. – №4. – P. 461–484.

11. Спартак А. *Современный регионализм* / Андрей Спартак // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – №1. – С. 3–15.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

А.В. КРУШЕВСЬКИЙ,
д.е.н., професор, ректор, Економіко-технологічний університет,
Л.І. САЗОНОВА,
к.е.н., Економіко-технологічний університет

Визначення кількісних оцінок фаховості лідерів методом експертних оцінок та ділових ігор

У статті пропонується застосувати методи експертних оцінок та ділових ігор для характеристики лідерського потенціалу в економічній діяльності.

Ключові слова: лідер, експерт, оцінка, характеристика, діло, гра.

В статье предлагается применить методы экспертных оценок и деловых игр для характеристики лидерского потенциала в экономической деятельности.

Ключевые слова: лидер, эксперт, оценка, характеристика, дело, игра.

The article proposes to apply methods of expert assessments and business games for characterizing the leadership potential in economic activity.

Keywords: leader, expert, evaluation, features, business, game.

Постановка проблеми. Лідери приймають рішення в економічній діяльності, від яких залежить ефективність функціонування об'єктів економіки. Якість цих рішень залежить від характерних особливостей лідера. Тому корисно визначити методи оцінювання здібностей лідерів. Існує багато підходів до розв'язку цієї проблеми. Складність такої задачі в тому, що вона вирішується в умовах інформативної невизначеності і, враховуючи такі обставини, пропонується використовувати метод експертних оцінок та теорії ігор.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В монографії [1] наведена характеристика потенціалу загального керівництва. В підручнику [2] розглянуті людські аспекти управління проектами. В навчальному посібнику [3] наведені методи і приклади застосування теорії ділових ігор. У монографії [4] визначаються соціальні та експертні підходи до визначення людських факторів.

Мета статті. Визначити можливості використання методів експертних оцінок та теорії ділових ігор для отримання кількісних величин, які характеризують ділові риси лідерського потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Лідерський потенціал складається з лідерів, які мають певні риси відповідно до необхідності вирішення поставлених задач. Отже, перш за все, потрібно визначитися із задачами та цілями, поставленими перед лідерами, а потім звертати особливу увагу на ті характеристики (рисини) лідерів, які допомагають лідерам досягти цілі.

Важливо дати кількісні оцінки здібностям лідерів до вирішення поставлених задач. Пропонується для досягнення поставної мети застосувати методи експертних оцінок і методи ділових ігор.

Експертні оцінки визначаються спеціалістами. Для цього формують групу фахівців-спеціалістів, які дають оцінки рисам лідерів.

Сформована група визначає постановку задачі, цілі та критерії, межу впливу задачі, відбирає експертів, перевіряє

їхню компетентність, формує окремі спеціалізовані підгрупи, опитування й погодження оцінок, формалізацію отриманої інформації та її використання.

Практично залежно від важливості та складності задачі в групу організаторів обирають 5–7 спеціалістів із даної галузі експертних оцінок.

Для формування задачі корисно ознайомитися із ретроспективою, визначити місце та значення задачі, розглянути аргументи на користь розв'язку задачі, виявити уявні, нерезальні проблеми й відкинути їх. Ефективними засобами для цього є опитування фахівців, яке визначить вузькі місця.

Після проведення аналізу думок і визначення задачі уточнюються внутрішні та зовнішні зв'язки, межу потрібної інформації.

Залежно від цілей і поставленої задачі організатори визначають потрібні події, сукупність факторів та показників, які їх характеризують. Зауважимо, що збільшення ступеня деталізації збільшує узгодженість експертних оцінок і витрати коштів та часу на проведення експертиз. З іншого боку, недостатній рівень деталізації знижує адекватність отриманої абстрактної системи реальній системі та призводить до значних похибок. Тому організатори мають вірно визначити ступінь деталізації. Для цього можна використати в тому числі і метод опитування: індивідуальний чи груповий (колективний), особистий (очний) чи заочний, усний або письмовий.

Індивідуальне опитування дозволяє максимально використати здібності та знання кожного фахівця, а за груповим опитуванням спеціалісти можуть обмінятися думками, врахувати упущене кожним з них, скоригувати свою оцінку. Обмін думками може виявити творчу ініціативу в розробці нових ідей. Але треба пам'ятати і про недоліки колективного опитування: надмірний вплив авторитетів, на думку більшості експертів, небажання публічно відмовитися від своїх поглядів та наявність серед експертів психофізіологічної несумісності, яка сковує їх творчу ініціативу.

До групових методів опитування належить також метод комісії, за яким проводять регулярні збори експертів з метою визначення достатньо загальних поглядів у результаті обговорення проблем. Якщо цей метод використовувати кваліфіковано, можна створити в групі експертів творчу атмосферу й отримати нові ідеї. Це можливо за наявності умов для сумісності експертів, які мають незалежні думки.

До групових методів також відносяться метод мозкової атаки та метод «Дельфі». Останній став популярним, тому що в ньому, по-перше, експерти можуть брати участь анонімно – за допомогою відповідей в анкетах або через електронно-обчислювальні машини; по-друге, в ньому застосовується зворотний зв'язок за рахунок проведення декількох турів опитувань, результати яких повідомляють експертам після кожного туру; по-третє, за допомогою статистичних методів отримують групу відповідь, яка відтворює узагальнену думку експертів.

Особисте опитування проводиться при безпосередньому контакті організатора з експертом, а заочне опитування – шляхом надсилання анкет, в яких подаються:

- 1) відомості про самого експерта (вік, стаж праці, освіта, наукові степені та звання, посада і таке інше);
- 2) питання по суті досліджуваної проблеми;
- 3) питання, які дозволяють оцінити мотиви експерта.

За оптимальним сполученням усіх типів питань можна значно збільшити повноту та надійність експертної інформації.

Найбільш поширені три види питань, яким потрібно дати експертну оцінку:

- 1) питання, на які треба дати кількісну оцінку;
- 2) питання, на які треба дати змістовну відповідь у стисnutій формі;
- 3) питання, на які треба дати змістовну відповідь у розгорнутій формі.

Анкета проходить перевірку на легітимність, тобто з'ясовуються такі аспекти: відповідність змісту, формулювання та послідовність питань, психологічний вплив питань, можливість доповнень питаннями, виключення надлишкових питань.

Анкета вважається вдало складеною, якщо експерти розуміють питання однаково з організаторами експертизи.

Відбір спеціалістів починається зі складання списку компетентних у досліджуваній галузі людей, а потім за допомогою спеціальних методів оцінки їхньої якості, з нього визначають експертів. Найбільш поширені такі групи методів:

- самооцінки;
- оцінки групою кожного спеціаліста;
- оцінки на основі минулої діяльності спеціаліста;
- методи визначення компетентності кандидатів в експерти.

Для самооцінки визначають найважливіші якості спеціалістів. Наприклад, зорова пам'ять, настирливість, наполегливість, здібності до аналітичного мислення, здібності до синтетичного узагальнення, здібності до міркувань, уважність, активність, пам'ять, можливість уявляти, фантазувати, самовладання, сила волі, рішучість, кмітливість, володіння почуттям гумору, сміливість, сприйняття нового, лояльність, фаховість та інші. Далі в залежності від проблеми відбирають потрібні якості і визначають самооцінки за обраною шкалою. Потім усереднюють ці самооцінки і отримують експертні оцінки для відібраних якостей.

Групи з високою самооцінкою менше помиляються у своїх міркуваннях при проведенні експертизи, ніж з нижчою самооцінкою. Середня групова похибка зменшується зі зростанням середньої самооцінки.

За допомогою самооцінок визначають компетентність експерта на основі оцінок його аргументів, які він застосував для відповіді, а також рівень його знайомства з питаннями. Ці аргументи оцінюють за допомогою коефіцієнта K_a , який визначається як середнє значення ступенів впливу джерел на його аргументи за певною шкалою оцінок. Ступінь знайомства експерта з досліджуваною проблемою визначається коефіцієнтом K_z за такою ж шкалою. Тому ступінь компетентності та аргументації K_x визначається як середнє арифметичне:

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

$$K_k = (K_a + K_s) / 2.$$

Часто для визначення експертів з кандидатів використовують метод колективної оцінки з іншими членами групи. Це можливо застосувати, якщо кандидати в експерти знають один одного.

Самооцінка в залежності від досліджуваної проблеми проводиться за групами якості:

1. Інтелектуальні якості (глибина знань за спеціальністю, масштаб інтелектуальних інтересів, обдарованість, талант і т. ін.).

2. Ділові якості (вміння керувати колективом, вирішувати справи, лідерство, спілкування, компетентність, мобільність, комунікабельність та ін.).

3. Вольові якості (емоційність, воля, стриманість, імпульсивність, дотримання своїх обіцянок, реагування на критику та ін.).

4. Якості мотивації поведінки (альтруїзм, честюлюбство, справедливість, доброта, чесність, надання допомоги і т. ін.).

5. Якості, які характеризують відношення до життя (оптимізм, песимізм, почуття гумору, прагматизм, романтизм і т. ін.).

Потрібно ще використовувати результати життєдіяльності спеціалістів, наприклад інформацію по результатах їх експертизи у минулому. Для цього можна скористатися формулою:

$$R = M / N,$$

де R ступінь надійності експерта, тобто відношення кількості випадків, коли експерт дає вірні оцінки фактам або близькі з великими ймовірностями до реальних фактів; N – загальна кількість оцінок, яку дає експерт.

Число R знаходиться в межах від 0 до 1. Чим ближче R до 1, тим більша ступінь надійності експерта.

У тих випадках, коли спеціаліст бере участь у колективній експертизі, його діяльність порівнюють з діяльністю колег за критерієм відносної надійності:

$$R_{oi} = R_i / R_c,$$

де R_{oi} – відносний ступінь надійності експерта; R_i – абсолютний ступінь надійності даного експерта; R_c – середній ступінь надійності для даної групи експертів.

Статистичні методи оцінки якостей експертів за результатами минулої діяльності повинні використовувати накопичування інформації про результати експертів. Таку інформацію можна отримати в результаті проведення ретельних аналізів роботи експертних комісій та окремих експертів.

Визначення кількісного складу експертних груп індивідуальне, залежить від досліджуваної проблеми. Вважаємо, що кількість спеціалістів повинна відповідати кількості фахових завдань, верхня межа – це потенційно можлива кількість експертів, нижня межа залежить від кількості подій, які треба оцінити. Такий спосіб призводить до формування групи з представництвом по одному спеціалісту на кожний відносно вузький напрям.

Коли експертна група сформована, настає завдання врахування нерівномірності думок її членів. Для цього орга-

нізатори експертизи використовують частоту оцінок одних спеціалістів іншими. Використовується ітеративна процедура. Нехай n – кількість відібраних експертів. Спочатку складають матрицю взаємних оцінок a_{ij} j -тим спеціалістом i -го спеціаліста ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, n$).

Оцінки можуть бути проведені за певною шкалою. На основі цих оцінок обчислюють загальні оцінки b_i i -го спеціаліста як суми отриманих ними оцінок:

$$b_i = \sum_{j=1}^n b_{ij},$$

а потім вагу (ступінь вартості) кожного спеціаліста P_i як відношення сумарної оцінки b_i до суми всіх оцінок:

$$P_i = b_i / \sum_{j=1}^n b_j.$$

Потім проводять наступну, першу ітерацію: утворюють нову матрицю оцінок A^1 з елементами $b_{ij}^1 = P_j b_{ij}$ і обчислюють нові значення загальних оцінок b_i^1 експертів:

$$b_i^1 = \sum_{j=1}^n b_{ij}^1 \quad (i = 1, 2, \dots, n),$$

та нові значення ваги P_i^1 -го експерта:

$$P_i^1 = \frac{b_i^1}{\sum_{i=1}^n b_i^1}$$

Такі ітерації проводять далі, на k -тій інтерпретації отримують:

$$b_{ji}^k = P_j^{k-1} b_{ij}^{k-1}; \quad b_i^k = \sum_{j=1}^n b_{ij}^k; \quad P_i^k = \frac{b_i^k}{\sum_{i=1}^n b_i^k}.$$

Процес закінчується, якщо $\sum_{i=1}^n P_i^k = 1$.

Тепер постає завдання отримання оцінок даної проблеми (параметра, фактора, явища і т. ін.) експертами. Це анонімність, зворотний зв'язок, групові відповіді. Проводять опитування декілька разів (як правило, чотири). Кожний раз експертів інформують про результати минулих разів і просять аргументувати своє рішення, що дає змогу уточнити свої індивідуальні оцінки або залишити їх незмінними. Кожний раз експерт мусить дати свою оцінку у вигляді числа за певною прийнятою шкалою. Позначимо через Q_i^k варіанти вибору оцінок i -тим експертом k -го разу. Тоді можливо обрати оптимальну оцінку Q_i i -го експерта як середню для них:

$$Q_i = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m Q_i^k,$$

де m – кількість разів визначення оцінки i -тим експертом. На основі отриманих даних про вагу експертів та їхньої оцінки отримують зважену оцінку Q проблеми (події) за формулою:

$$Q = \frac{\sum_{i=1}^n P_i Q_i}{\sum_{i=1}^n P_i},$$

де n – кількість експертів; P_i – вага i -го експерта; Q_i – оцінка i -го експерта.

У групових оцінках застосовується метод усереднення оцінок незалежно від ваги n експертів:

$$Q = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Q_i.$$

Якщо використовувати показник питомої ваги експертів P_i^* , тобто

$$P_i^* = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i},$$

і для них виконується рівність:

$$\sum_{i=1}^n P_i^* = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{\sum_{i=1}^n P_i} = 1,$$

то зважена оцінка події розраховується за формулою:

$$Q = \sum_{i=1}^n P_i^* Q_i.$$

Зауважимо, що для питомої ваги оцінок завжди виконуються три правила:

1. Сума оцінок, приписаних будь-якому ряду взаємовиключаючих подій (об'єктів), повинна дорівнювати одиниці.
2. Оцінка, визначена для будь-якої події (об'єкта), повинна бути числом не менше нуля і не більше одиниці.
3. Якщо дві або більше взаємовиключаючих подій об'єднується в одну, оцінки їх дорівнюють сумі оцінок об'єднаних подій, тобто:

$$P^*(G) = \sum_{r=1}^s P^*(G_r),$$

де G_r – r -та подія, ($r = 1, 2, \dots, s$),

$$G = \bigcup_{r=1}^s G_r, \quad \bigcap_{r=1}^s G_r = \emptyset,$$

$P^*(G_r)$ – питома вага r -ої події;

$P^*(G)$ – питома вага оцінки події G .

Основна задача формалізації інформації, отриманої від експертів для дослідження проблеми, – це перетворення її в кількісну характеристику, тобто виразити її певним числом, знайти для неї відповідну міру за певними правилами. Для цього створюють шкали, в яких використані потрібні обмеження на засоби перетворення якісної інформації в кількісну. Створення такої шкали має дуже важливе значення для адекватності відображення інформації і надійності експертних оцінок.

Оцінку подій або лідерів-менеджерів можливо визначити також шляхом проведення ділових ігор. Ігрова модель (Ділова гра) – це множина учасників гри і правил, які відображають досліджувану ситуацію. Учасники гри повинні виконувати прийняті правила і досягти найкращих результатів при проведенні процесу гри. Ділові ігри використовуються для навчання учасників гри створювати кращі рішення в складних умовах, розробки управлінських рішень удосконалення взаємовідносин між учасниками гри та проведення оцінок учасникам гри.

Процес створення ділової гри такий: визначення цілей, розгляд виробничої ситуації, визначення правил гри, виділення підсистем, визначення взаємозв'язків між підсистемами, створення попереднього варіанту гри, перевірка його на придатність, доопрацювання і використання.

У діловій грі учасники гри поділяються на групи, які відносяться до підсистем. Кожна група розробляє рішення на основі створених інструкцій і передає ці рішення на комп'ютер, який їх обробляє і синтезує. Результати розрахунків на комп'ютері передаються головному менеджеру, який разом з експертами оцінює отримані результати і дії учасників гри та передає їх в групу дослідження операцій. Експерти групи дослідження операцій синтезують отримані результати, отримують глобальні рішення і оцінюють рішення кожного учасника гри. Таким чином, учасники гри є також фахівцями, які виконують економічні процедури і оцінюються як експерти.

Тепер можна порівняти отримані оцінки експертним шляхом і за допомогою ділової гри. Таке порівняння надає інформацію про досліджуваний об'єкт (процес).

Висновки

Методи як експертні оцінки дають можливість визначити цінність чинників кожним експертом та в середньому. Метод ділових ігор дає змогу отримати оцінки в результаті моделювання проведення процесів з участю учасників і дати оцінку виконавцям. Співставлення отриманих результатів підвищує надійність отриманих оцінок.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление // И. Ансофф. – М.: «Экономика», 1989. – 520 с.
2. Ильин Н.И. Управление проектами // Н.И. Ильин и др., по ред. В.Д. Шапиро; С-Пб., 1996. – 606 с.
3. Крушевский А.В. Теория игр // А.В. Крушевский; уч. пособие. – К.: «Вища школа», 1977. – 213 с.
4. Методология та методика визначення інтегральних соціальних показників // Монографія, під ред. д.е.н., проф. Ю.І. Саєнка. Інститут соціології АН України, 2004. – 366 с.

Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу

Важливим фактором підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в конкурентних умовах ринку є мотивація управління персоналом. У статті узагальнено та проаналізовано систему мотиваційних чинників персоналу як сукупності потреб, мотивів та стимулів працівників до їхньої продуктивної професійної діяльності. Узагальнено зовнішні, внутрішні та соціальні чинники мотивації працівників підприємства та обґрунтовано доцільність їх органічного поєднання.

Ключові слова: мотивація, мотиваційні чинники, потреби, мотиви та стимули працівників, зовнішні, внутрішні та соціальні чинники мотивації працівників.

Важнейшим фактором повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия в конкурентных условиях рынка является мотивация управления персоналом. В статье обобщена и проанализирована система мотивационных факторов персонала как совокупности потребностей, мотивов и стимулов работников к их продуктивной профессиональной деятельности. Обобщены внешние, внутренние и социальные факторы мотивации работников предприятия и обоснована целесообразность их органического сочетания.

Ключевые слова: мотивация, мотивационные факторы, потребности, мотивы и стимулы работников, внешние, внутренние и социальные факторы мотивации работников.

An important factor in improving the efficiency of business enterprises in a competitive market environment is motivation of management of staff. This article summarizes and analyzes the system of motivational factors personnel, as a combination of needs, motivations and incentives to their employees productive profession. Generalized external, internal and social factors motivating the employees and the expediency of the organic combination.

Keywords: motivation, motivational factors, needs, motivation and incentives of employees, external, internal and social factors motivating employees.

Постановка проблеми. Господарська діяльність сучасного підприємства значною мірою залежить від мотивації його персоналу, оскільки основу ефективного розв'язання завдань господарської практики в конкурентних умовах ринку визначають знання, професійна компетентність, творчість і новаторські здібності працівників. Тому керівники підприємств в умовах сучасного ринку все більше усвідомлюють значимість ефективного персоналу як капіталу, що визначає результати господарської практики. Енергія, творчі здібності працівника мають бути спрямовані на досягнен-

ня цілей та результатів господарської діяльності підприємства. Зростання значущості ефективної діяльності працівників як капіталу визначає результати господарської практики підприємства, обумовлює успішний розвиток певних суб'єктів національної економіки та водночас актуалізує потребу дослідження умов створення гнучкої й ефективної системи підвищення їхньої мотивації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми свідчить, що проблема формування і ефективного використання продуктивних якостей людей, їх місця та ролі в економічній системі суспільства завжди викликали значний інтерес дослідників. Методологічні основи наукового аналізу проблем підвищення продуктивності праці започатковані класиками політекономії – В. Петті, А. Смітом, К. Марксом. Аналіз творчої спадщини класиків економічної науки та віднесення трудових ресурсів до «основного» капіталу суспільства дозволяють зробити висновок, що ефективність праці визначають природні здібності працівника, рівень його професійної освіти та компетентності, а також прагнення до навчання та самореалізації впродовж життя. Відтак в конкурентних умовах ринку доцільне впровадження та вдосконалення механізму активного стимулювання мотивації працівників, який сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства в цілому.

Дослідники визначають мотивацію головним системо-творчим чинником діяльності людини, який сприяє усвідомленню, розкриттю її індивідуальних якостей, вияву та спрямуванню продуктивності та творчості (О.М. Леонтьєв [8, с. 157], Б.Ф. Ломов [9 с. 63]). Мотивація, на думку В.Д. Шадрикова, відображає зміст, умови діяльності та можливості задоволення потреб людини [14, с. 38]. Водночас В.М. Гончаров і С.І. Радомський зауважують, що мотивація працівників виступає визначальним внутрішнім прагненням, сукупністю спонукальних причин діяльності, фактором спрямування дій людини в ході реалізації конкретної мети [4, с. 30].

Такий стан проблеми детермінує потребу дослідження змісту та шляхів підвищення мотивації персоналу в господарській діяльності підприємств національної економіки. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки.

Мета статті – виявити шляхи та обґрунтувати особливості підвищення мотивації працівників як фактора управління діяльністю персоналу.

Виклад основного матеріалу. Мотивація – складне, особистісне утворення працівника та водночас провідна функція управлінської діяльності підприємства, узагальнює сукупність причин і спонукальних факторів, спрямовує,

структурує потреби, цілі, ідеали, настанови, світогляд, для заохочення продуктивної діяльності працівників. Мотивація визначає успіх професійної діяльності працівника та зумовлює його свідому, сумлінну, наполегливу та цілеспрямовану працю з метою розв'язання господарських завдань і досягнення економічно значущих результатів підприємства. Відтак мотивація праці уособлює прагнення працівників задовольнити власні потреби через трудову діяльність. Мотивація виступає сукупністю спонукальних факторів (мотивів, потреб, стимулів), які визначають активність працівника.

Водночас мотивація праці одна з найважливіших функцій менеджменту, яка полягає в заохоченні працівника чи групи працівників досягати визначених господарських цілей підприємства через систему спонукальних факторів (мотивів, потреб, стимулів, спонукальних чинників), визначає активність працівника підприємства будь-якої форми власності.

Однак мотивація працівника не лише спонукальні, а й ситуативні фактори (вплив співробітників, специфіка професійної діяльності, ситуації тощо), які є досить динамічними та мінливими. Це зумовлює значні можливості впливу на активність працівників, оскільки інтенсивність актуальної мотивації визначається силою їхніх мотивів та ситуативними детермінантами (вимогами, складністю професійних завдань, впливом співробітників тощо). Рівень мотивації в кожній конкретній ситуації визначається значущістю, надією та суб'єктивно ймовірністю досягнення успіху, тобто шансом на успіх.

Мотивація працівників визначається способами впливу на задіяні трудові ресурси підприємства з метою підвищення продуктивності їх праці. Тому мотивація обумовлюється системою мотиваційних чинників як сукупністю потреб, мотивів та стимулів працівників до продуктивної професійної діяльності. Завдання дослідження зумовлює необхідність аналізу змісту та взаємозв'язку понять «потреба», «мотив», «стимул», які впливають на мотивацію персоналу та активізують їх професійну діяльність.

Термін «потреба» зустрічається ще в працях Аристотеля. Впродовж більше ніж ста років економісти, психологи прагнуть класифікувати безмежні людські потреби. Саме тому в економічній літературі співіснують різноманітні підходи до класифікації потреб.

Так, А. Маршалл поділяє потреби за певними парними ознаками:

- первинні (потреби в їжі) та вторинні (потреби в читанні);
- абсолютні (безумовні) (потреби в одязі) та відносні (обумовлені абсолютними потребами, наприклад у машинах для виготовлення одягу);
- вищі (потреби духовного розвитку) та нижчі (фізіологічні);
- позитивні (потреби в культурному розвитку) та негативні (наприклад, потреби в алкогольних напоях, наркотиках, тютюнових виробах);
- невідкладні та відтерміновані;
- загальні (їжа, одяг тощо) й особливі (зумовлені впливом національних звичаїв і традицій (національна кухня, костюми тощо));

- звичайні та надзвичайні (обумовлені, наприклад, природними катаклізмами (потреба в човнах під час повені, економічними факторами (ринковою кон'юнктурою, економічною нестабільністю) тощо);

- індивідуальні (потреба в персональному комп'ютері) та колективні (користування ліфтом у багатоквартирному будинку, стадіоном у мікрорайоні, тощо);

- приватні (збереження власності) та державні (потреба в національній безпеці тощо) [10].

Широку популярність здобула й теорія ієрархії потреб А. Маслоу. Дослідник виділяє п'ять груп потреб. Фізіологічні потреби підтримують системи життєдіяльності людини й охоплюють потреби в їжі, воді, повітрі, предметах першої необхідності для її фізичного виживання. Потреби у безпеці пов'язані з прагненнями та бажаннями людини бути в стабільному та безпечному стані, захищеним від страху, болю, хвороб, страждань тощо. Соціальні потреби обумовлені необхідністю людських взаємин, любові, сім'ї, друзів і дружнього спілкування. Потреби в самоствердженні відображають необхідність самоповаги людей, досягнення певного рівня майстерності, компетентності, успіху, кар'єрного зростання, визнання в оточенні. Та, врешті, потреби в самоактуалізації як самовиявлення людини та реалізація власних здібностей, розуміння власного шляху та найбільш повного використання набутих знань і вмінь. Водночас А. Маслоу зауважує, що будь-яка діяльність спонукається декількома або навіть усіма базовими потребами одночасно, а не однією. Залучення якомога більшої кількості потреб підвищує загальний рівень мотивації діяльності [1].

Отже, потреба – це необхідність, недостатність будь-чого для підтримки життєдіяльності людини, соціальної групи чи суспільства в цілому. Потреби людей численні та різноманітні – матеріальні, духовні, індивідуальні, колективні, суспільні. Але потреба певного блага може мати, наприклад, фізіологічну межу. Так, потреба видалення зубів у людини обмежена їхньою кількістю, а потреба сніданку – апетитом споживача. Однак у цілому будь-які потреби (в медичних послугах, продуктах харчування тощо) – безмежні.

Суттєвий вплив на можливості задоволення потреб та культуру споживання виявляють рівень розвитку виробництва та стан економіки. Різноманітні потреби людей якісно різняться, а тому кількісно непорівнянні. Загальним мірилом їх порівняння за допомогою грошей є купівельний попит, який актуалізує мотиви споживання, а відтак продуктивність праці.

Формами вияву потреби виступають прагнення, домагання й очікування. Прагнення виявляються внутрішнім спрямованим вектором формування мотиву діяльності. Домагання визначають рівень поведінкової активності людини в діяльності. Очікування конкретизують результати прагнень та домагань у реальній ситуативній діяльності. Різний рівень домагань істотно впливає на результати очікування певної людини.

Потреби формують мотиви та цілі діяльності працівника. Останні визначають активність діяльності людини та її резуль-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

тати [6]. Потреба як необхідність будь-чого для підтримки життєдіяльності людини, соціальної групи та суспільства в цілому є внутрішньою умовою активності суб'єкта, яка спрямовує його мотиви [13, с. 12]. Потреби виявляються як неусвідомленими прагненнями суб'єкта, так і його усвідомленими поведінковими мотивами. Усвідомлені потреби людини виявляють її інтереси. Методами реагування людини на потреби є їхнє задоволення, пригнічення або ж відмова від задоволення.

Задоволення потреб людини відбувається не назавжди. Більшість з них з'являються знову, однак при цьому може змінюватися форма їхнього вияву та ступінь впливу на людину. Тому задоволення потреб здійснюється у процесі професійної діяльності та є виявом активності працівника. Задоволення потреби здійснюється через досягнення мети діяльності у взаємозв'язку професійної компетентності, кваліфікації, умов діяльності, організації робочого місця, мотивації, отримання задоволення та професійно значущих результатів (рис. 1).

Мотивація працівника як вияв власних незадоволених потреб зумовлює прагнення задовольнити останні. В ході професійної діяльності працівника в разі професійного успіху мотивація відображає процес переходу потреби в благо. Тобто мотивація реалізує образ бажаного працівником блага, яке заміщує потреби та умови виконання певних трудових дій.

Задоволення потреб винагородами в теорії мотивації має більш широкий сенс, ніж власне грошова винагорода та задоволення, оскільки винагорода – це передусім все те, що значуще й цінне для людини. Однак поняття значущості й цінності винагороди у кожної людини не однаково. Що для однієї людини є цінним і значущим, те для іншої може виявитися малозначущим. Для однієї людини винагорода може бути значним мотиваційним чинником, а для іншої – ні. Водночас сама винагорода не буде значущим мотиваційним чинником, якщо індивід не буде впевнений, що прикладені зусилля ведуть до успіху. А оскільки люди різняться самооцінкою, рівнем домагань, професійною компетентністю, кваліфікацією, то й шанси реалізації успіху в різній діяльності різні.

Поняття «мотив» у теорії мотивації займає провідне місце. Аналіз наукової літератури свідчить, що одні дослідники під цим поняттям розуміють усвідомлену потребу людини в будь-чому [5, с. 125]. Інші зауважують, що «мотив» – це не-

усвідомлене спонукання індивіда до задоволення потреби [4, с. 43], а також об'єкти та предмети потреб [15, с. 25].

Нерідко мотив виступає актуалізованою готовністю людини до певної поведінки. Отже, під мотивом розуміють бажання, установки, прагнення, цілі, інтереси та відношення до праці. Однак основним є розгляд мотиву як спонукання до діяльності, зумовленого потребами людини, без задоволення яких вона відчуває дискомфорт, тому прагне його подолати.

Б.Ф. Ломов зазначає, що структура професійних мотивів формується в ході професійної діяльності та означає особистісний зміст як професійної діяльності в цілому, так і окремих її аспектів [9, с. 33].

Мотив, на думку Д. Маклелланда, відображає рекурентне прагнення, турботу, цільовий стан та умови уяви, які ініціюють, обирають, спрямовують та організують поведінку людини [2, с. 117]. Спираючись на висновки досліджень Г. Мюррея, Д. Маклелланд виділяє три найважливіші мотиви працівників: потреби в досягненнях, потреби в приналежності та потреби у владі. Потреби в досягненнях, зазначає Д. Маклелланд, є підсвідомим прагненням людини до більш досконалої дії та досягнення стандартів досконалості. Люди з високим рівнем домагань (потреб у досягненнях) ставлять перед собою складні завдання, залишаючись при цьому реалістами, піддають себе помірним ризикам та віддають перевагу індивідуальним діям та професійно забезпечують чіткі показники ефективності. Потреби у владі як підсвідомі прагнення впливати на інших людей дозволяють займати високі позиції в соціальних групах та професійних співтовариствах. Та, врешті, потреби в приналежності є підсвідомим прагненням до тісних взаємин та дружніх стосунків. Останні найчастіше реалізуються за умови підтримки зв'язків засобами сучасних комунікацій, в умовах професійної діяльності в групах, де виявляються чутливі реакції співробітників, а також у процесі дозвілля. Д. Маклелланд наголошує, що кожна людина має всі три типи мотивів, які інтегруються в їхню індивідуальну структуру. А домінантна частка певного мотиву – визначальний фактор ефективності та успішності професійної діяльності працівника [3].

С.С. Занюк виділяє декілька типів мотивів, кожен з яких має різну спонукальну силу. Так, *мотив самоствердження* як прагнення утвердити себе в соціумі пов'язаний з почуттям влас-

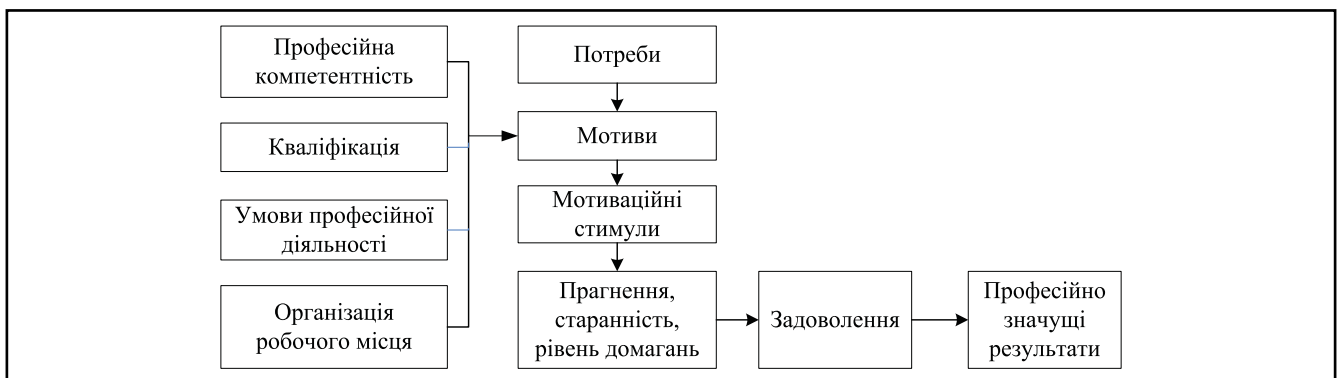


Рисунок 1. Механізм формування активності працівника

ної гідності, честолюбством, бажанням здобути чи підтримати високий соціальний статус. Мотив влади реалізується як прагнення суб'єкта впливати на людей, займати керівну позицію в колективі для регламентування його діяльності. *Процесуально–змістові мотиви* спонукають до активності змістом і процесом діяльності, а не зовнішніми чинниками зумовлює фізичну та інтелектуальну активність працівника. *Мотив саморозвитку* виявляється прагненням до самовдосконалення, дозволяє працівникові багато працювати та розвиватися. *Мотив досягнення* виступає прагненням досягати високих результатів, майстерності працівника у виборі складних завдань і намаганні їх розв'язати [3].

Отже, *мотиви діяльності працівника* відображають його волю до поведінки, характеризують усвідомлений внутрішній намір діяльності, активацію індивідуальних внутрішніх прагнень у реалізації особистісних та колективних цілей. Мотиви діяльності виявляються визначальними в реалізації трудової компетенції працівника.

Практична цінність наукових висновків дослідників актуалізує проблему пошуку *стимулів* спонукання працівників здійснювати професійну діяльність більш інтенсивно, продуктивно й ефективно, а також розв'язувати проблеми взаємовідносин із найманими працівниками виходячи з домінуючих різновидів мотивів кожного працівника в ході професійної діяльності.

Стимули виступають зовнішніми чинниками впливу на ефективність професійної діяльності працівника. Тому мотивація праці як процес стимулювання окремого працівника або цілої групи до продуктивних дій спрямована на досягнення індивідуальних або спільних цілей. Водночас мотивація праці як провідна функція управління діяльністю персоналу зумовлює досягнення цілей підприємства через задоволення потреб працівників. Практика господарської діяльності сучасного підприємства в конкурентному середовищі ринку дозволяє узагальнити такі *мотиваційні стимули*:

- програми відбору та залучення найманих працівників;
- програми інструктування та наставництва;
- селекція просування працівників та системи кар'єрного зростання працівників, які відрізняються від схем послідовного зайняття кар'єрних посад;
- стимулювання діяльності на основі оцінних програм розвитку працівників;
- підвищення кваліфікації працівників;
- реалізація умов контрактних угод працівників;
- матеріальне заохочення та стимулювання продуктивної професійної діяльності працівників (величина заробітної плати, тарифної ставки, винагороди за результати, премії, компенсаційної виплати, пільгове санаторне лікування тощо);
- моральне заохочення працівників, яке корелює внутрішніми мотивами працівників як відданість своїй справі, прагнення самовдосконалення, творчості та самовияву тощо;
- нематеріальне заохочення працівників (надання відгуків, додаткових відпусток тощо);
- заходи підвищення інтересу до результатів праці, стимулювання самостійності та відповідальності працівників;
- заохочення креативної корпоративної культури, толерантності спілкування, подолання бар'єрів між працівниками та управлінським персоналом;
- адміністративні методи примусу працівників (догана, звільнення з роботи тощо).

Означені стимули як способи зміни образу мислення працівників дозволяють впливати на мотиви їхньої професійної діяльності. Однак актуальною проблемою їх реалізації є обґрунтування ефективності та доступності об'єктивних оперантних оцінок, які демонструють думки, дії, емоції, переваги, реакції працівника в розв'язанні конкретних виробничих, управлінських, господарських завдань.

Дослідження сутності мотивів, потреб і стимулів, а також чинників підвищення їхньої ефективності дозволяють уза-

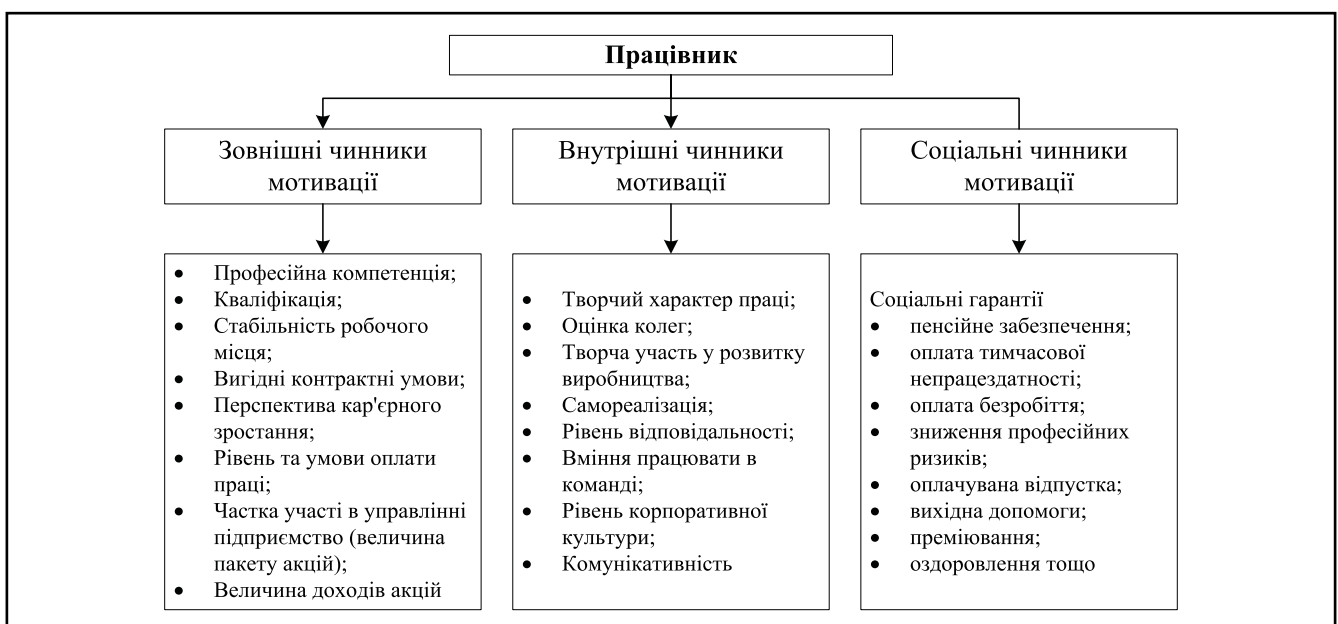


Рисунок 2. Мотиваційні чинники працівника

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

гальнити *зовнішні, внутрішні та соціальні чинники мотивації* працівників (рис. 2). Так, значущими *зовнішніми чинниками мотивації працівника* є професійна компетенція, кваліфікація, стабільність робочого місця, вигідні контрактні умови, перспектива кар'єрного зростання, рівень та умови оплати праці, гнучкий графік роботи, частка участі в управлінні підприємство (величина пакету акцій) та величина доходів за цінними паперами, які працівник отримує в обмін на працю для забезпечення сім'ї, реалізації власних потреб в їжі, одягу, житлі, дозвіллі, відпочинку тощо. Важливими стимулами в їх задоволенні є умови заробітної плати, надбавок, преміювання, інших еквівалентів ефективної праці. Отже, зовнішні чинники мотивації пов'язані з умовами праці, видами винагороди тощо.

Внутрішні чинники підвищення мотивації працівника обумовлюються мотивами його життєзабезпечення. Відтак продуктивна праця як частина активного життя працівника залежить від його емоцій та відчуттів. Визначальними внутрішніми чинниками мотивації працівника є творчий характер праці та участь у розвитку виробництва, позитивна оцінка колег, високий рівень відповідальності, можливість самореалізації, задоволення від виконаної роботи та її результатів; взаємоповага, взаєморозуміння та продуктивні комунікації між колегами, персоналом всіх рівнів; визнання заслуг і переваг професійної діяльності працівника з боку керівництва; самоповага, лідерство, особистий авторитет.

Соціальні чинники стимулювання мотивації передбачають різноманітні соціальні гарантії. Серед найважливіших – наявність соціального пакету працівника, пенсійне забезпечення, надання оплачуваних відпусток, вихідної допомоги, преміювання, оздоровлення, забезпечення гарантій у разі втрати працівником повної або часткової працездатності, виникнення обставин, які впливають на повноцінну життєздатність, умови роботи: хвороба або смерть близьких, стихійні лиха тощо.

Висновки

Дослідження мотиваційного аспекту управління діяльністю персоналу обумовлено зміною характеру та змісту праці в конкурентних умовах ринку. Виявлено, що мотивація як сукупність потреб, мотивів та стимулів спонукає працівників до свідомої, цілеспрямованої діяльності, активізує індивідуальні прагнення працівника до сумлінності та наполегливої праці для досягнення необхідних цілей підприємства. Система мотиваційних чинників – потреб, мотивів та стимулів визначає умови продуктивної професійної діяльності пра-

цівників. Проаналізовано зовнішні, внутрішні та соціальні чинники мотивації працівників. Подальша лінія дослідження буде присвячена вивченню ефективності мотивації управлінського персоналу сучасного підприємства.

Список використаних джерел

1. Maslow A. *Motivation and Personality* // New York: Appleton-Century Crofts, 1954. – 480 p.
2. McClelland, D.C. *Human Motivation*, Harvard Business Review, 1985. – 286 p.
3. McClelland, D.C. *Motives, Personality and Society: Selected Papers*, New York: Cambridge University Press, 1984. – 360 p.
4. Гончаров В.Н. Механизмы реализации основных принципов гуманизации труда и трудовой мотивации: Монография / Гончаров В.Н., Радомский С.И., Радомская М.С., Додонов О.В. – Донецк: СПД Куприянов Б.С., 2006. – 200 с.
5. Дмитриченко Л.И. Корпорация в системе общественного производства: монография / Л.И. Дмитриченко, Т.С. Чунихина, Л.А. Дмитриченко, А.Н. Химченко. – Донецк: ООО «Східний видавничий дім», 2010. – 220 с.
6. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: [НИМБ], 1999. – 605 [1] с.
7. Занюк С.С. Психологія мотивації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.С. Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 302 [2] с.
8. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1977. – 304 с.
9. Ломов Б.Ф. К проблеме деятельности в психологии / Б.Ф. Ломов // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2, №3. – С. 3–22.
10. Маршалл А. Принципы экономики / Пер.с англ. Ю.Н. Капустревского. – СПб.: Питер, 1998. – 580 с.
11. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив / А.В. Петровский. – М.: Политиздат, 1982. – 255 с. – (Над чем работают и о чем спорят философы).
12. Психологія праці та професійної підготовки особистості: навч. посіб. / За ред. П.С. Перепелиці і В.В. Рибалка. – Хмельницький: Універ, 2001. – 330 с.
13. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПІК, 2003. – 356 с.
14. Шадриков В.Д. Психологический анализ деятельности как системы / В.Д. Шадриков // Психологический журнал. – 1980. – Т. 1., №3. – С. 36–44.
15. Шинкаренко В.М. Мотивація результатів діяльності працівників // В.М. Шинкаренко, В.Г. Криворучко. Україна: аспекти праці. – 2008. – №3. – С. 25–29.

Удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві

Стаття присвячена розгляду та аналізу основних теорій мотивації персоналу підприємства. Пропонуються напрями удосконалення системи мотивації персоналу, розроблені основні етапи підвищення мотивації персоналу.

Ключові слова: мотивація, оцінка мотиваційної сили працівників, система мотивації персоналу.

В статье рассмотрены и проанализированы основные теории мотивации персонала предприятия. Предложены направления совершенствования системы мотивации персонала, разработаны основные этапы повышения мотивации персонала.

Ключевые слова: мотивация, оценка мотивационной силы работников, система мотивации персонала.

The article describes and analyzes the main theories of motivation personnel. Proposed ways of improving staff motivation system, developed the basic stages of increasing motivation.

Keywords: motivation, assessment of motivational force employees, employee motivation.

Постановка проблеми. Одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання є пошук ефективних способів управління працею, для того щоб забезпечити активізацію людського фактора. Наявність у працівників належної професійної підготовки, навичок, досвіду не гарантує високої ефективності праці. Найважливішим поштовхом для їхньої активної трудової діяльності є мотивація – одна з основних функцій менеджменту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі наведена незначна кількість визначень «мотиваційного процесу». Найбільш поширеним є визначення, відповідно до якого мотиваційний процес розглядається як процес впливу на поведінку людини факторів-мотиваторів [3, с. 13].

Такі науковці, як Е.А. Уткін, О.С. Виханський, А.І. Наумов, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Дафт Річард Л., С. За-

нюк, у своїх дослідженнях підходять з різних боків до визначення терміну «мотивація» (див. табл.).

Після проведеного аналізу можна сказати, що науковці дійшли спільного висновку та продемонстрували визначення мотивації так: мотивація – це спонування активності особи у визначеному напрямі для досягнення поставлених цілей; це процес, що характеризується сукупністю факторів, які можуть бути задані зовні чи формуватися особистістю у відповідності до її цілісних орієнтирів, інтересів та очікувань.

Мета статті. Проаналізувати основні теорії мотивації персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб підприємство нормально функціонувало, керівництво повинно розробити прозору систему мотивації праці для ефективного управління персоналом, яка має включати в себе такі складові, як:

- 1) чіткий перелік форм матеріального стимулювання;
- 2) можливість всіх працівників отримати матеріальне заохочення, незважаючи на їхній статус в організації.

У цілому можна сформулювати ряд правил здійснення ефективної мотивації працівників.

Перше правило. Мотивування тоді приносить результати, коли підлеглі відчують визнання свого внеску в результати роботи, володіють заслуженим статусом. Обстановка і розмір кабінету, участь у престижних конгресах, функція представника фірми на важливих переговорах, поїздка за кордон; неординарне позначення посади – все це підкреслює положення співробітника в очах колег і сторонніх осіб. Вдаватися до цього методу варто делікатно: часткове або повне позбавлення працівника раніше наданого статусу призводить, як правило, до надзвичайно бурхливої реакції аж до звільнення.

Друге правило. Несподівані, непередбачувані та нерегулярні заохочення мотивують краще, ніж прогнозовані, коли вони практично стають незмінною частиною заробітної плати.

Третє правило. Позитивне підкріплення має бути невідкладним, що виражається в негайній і справедливій реакції на дії співробітників. Вони починають усвідомлювати, що їх

Визначення поняття «мотивація» різними авторами

Автор	Визначення поняття мотивація
Уткін Е.А. [7, с. 206]	Мотивація – це стан особи, що визначає ступінь активності
Виханський О.С., Наумов А.І. [1, с. 198]	Мотивація – це сили, що існують внутрішньо і поза людиною, які пробуджують в ній ентузіазм і завзятість
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. [4, с. 345]	Мотивація – це процес спонування себе і інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації
Дафт Річард Л. [5, с. 200]	Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі і форми діяльності і надають цій діяльності направленість, орієнтовану на досягнення визначених цілей
Занюк С. [2, с. 350]	Мотивація – це сукупність спонукаючих факторів, які визивають активність особи і визивають направленість її діяльності

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

неординарні досягнення не тільки помічаються, а й відчутно винагороджуються. Виконану роботу і несподівану винагороду не повинен розділяти занадто великий проміжок часу; чим більше часовий інтервал, тим менше ефект. Однак заохочення керівника мають врешті-решт втілюватися в життя, а не залишатися у вигляді обіцянок.

Напрями удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві:

1. Підвищити зацікавленість співробітників в ефективності праці.

2. Спонукаати персонал підприємства працювати продуктивніше за мінімальні гроші при впевненості в адекватності отриманої винагороди і невідворотності заслуженого покарання.

3. Підтримувати зацікавленість співробітників в успішному проведенні можливих структурних перетворень для підприємства.

4. Стимулювати висококваліфікований персонал різних категорій.

5. Залучати й утримувати висококваліфікованих фахівців.

6. Розвивати якості персоналу, такі як ініціативність, лояльність і відданість компанії.

7. Підвищити якість прийняття управлінських рішень висшим управлінським органом підприємства.

8. Намагатися переконати працівників сприяти зростанню ефективності компанії та скороченню витрат.

9. Зміцнити дисципліну працівників.

10. Пояснити, узгодити і довести системи цілей керівництва до кожного працівника.

11. Система мотивації персоналу не має бути нав'язаною співробітникам і має відповідати інтересам працівників конкретного підприємства.

12. Орієнтація персоналу на конкретні поточні та кінцеві результати.

14. Створити матеріальну зацікавленість в удосконаленні виробництва (прискорення науково-технічного прогресу, зменшення витрат).

15. Реалізувати колективні й особисті економічні інтереси працівників.

16. Забезпечити перспективу підвищення матеріального стану кожного працівника підприємства.

Сучасні методи мотивації до праці поділяються на змістовні та процесуальні. Але процесуальні методи більш відповідають потребам сучасності. На відміну від змістовних теорій мотивації, які базуються на тому, що поведінку людей визначають потреби і пов'язані з ними фактори, процесуальні теорії розглядають мотивацію в дещо іншому плані.

Вони не заперечують впливу потреб на поведінку людей, однак вважають, що остання визначається та формується не тільки під впливом потреб. Відповідно до процесуальних теорій мотивації поведінка людини є також функцією її сприйняття та очікувань. Ці теорії аналізують, як людина розподіляє зусилля для досягнення певних цілей і як вибирає конкретний вид поведінки.

Спрощена концепція процесуальних теорій мотивації полягає в тому, що працівник, усвідомивши завдання і можливі винагороди за їхнє виконання, співвідносить цю інформацію зі своїми потребами, можливостями, готовністю докласти необхідні зусилля та вибирає для себе певний вид поведінки. Після цього він прагне досягти визначених за кількісними і якісними показниками цілей.

Розрізняють три основні процесуальні теорії мотивації: теорія очікування, теорія справедливості та об'єднана модель мотивації Портера – Лоулера.

Теорія очікувань як складова науки мотивації розглядає залежність поведінки людей від таких обставин: чому людина віддає перевагу, що і скільки вона хотіла б отримати від своїх зусиль, які зусилля вона згодна докласти заради цього.

Теорія очікувань своїм корінням сягає у тридцять років і пов'язана з працями К. Левіна. Проте основним розробником концепції очікувань стосовно поведінки людини і її мотивації слід назвати В. Врума.

Теорія очікувань підкреслює важливість трьох взаємозв'язків: затрати праці – результати; результати – винагорода; валентність (міра задоволення винагородою). Приймаючи рішення з приводу того, що робити і які зусилля витратити, людина передовсім має відповісти на запитання: навіщо треба це робити, що вона отримує внаслідок успішного виконання роботи, наскільки цінною буде винагорода. Модель мотивації за теорією очікувань представлена на рис. 1.

Теорія очікувань відкриває широкі можливості для менеджерів, які прагнуть посилити мотивацію своїх підлеглих. З теорії випливає, що очікування в людей індивідуальні. Отже, їх треба вивчати не менш досконало, ніж склад потреб.

Цінністю для організації є результати праці підлеглих. Будь-які зусилля працівників тільки тоді чогось варті, коли вони мають продуктивний, результативний характер. За цих умов менеджер має прищепити кожному працівникові стале переконання про те, що від його зусиль залежатимуть результати праці, що саме від останніх залежатиме обсяг винагороди, а також те, що отримані результати матимуть цінність і для самого працівника, і для організації.

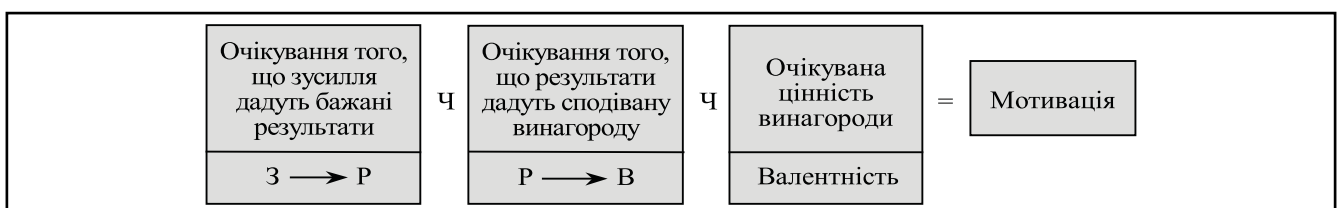


Рисунок 1. Модель мотивації за Врумом [3, с. 105]

З теорії очікувань випливає й такий висновок: керівництво організації має постійно порівнювати заплановані обсяг і структуру винагород із фактичними очікуваннями працівників.

Теорія справедливості – це суб'єктивна оцінка відповідності отриманої винагороди до затрачених зусиль і співставлення її з винагородами інших працівників, що виконували подібну роботу.

Теорія справедливості стверджує, що для людини принципово важливим є співвідношення її норми з нормою інших. Якщо норми, за оцінкою індивіда, однакові, то навіть за винагороди, що не повністю задовольняє його потреби, він відчуває задоволення, оскільки в цьому разі всі мають однакове співвідношення винагород і витрат. Якщо ж норма індивіда нижча, він вважає, що сталася несправедливість.

Процес мотивації за Портером – Лоулером залежить від намагань працівника, оцінки своєї ролі у процесі праці, результатів виконаної роботи, винагороди, ступеня задоволення. Автори цієї моделі – Лайман Портер і Едвард Лоулер. Вони розробили комплексну процесуальну теорію мотивації, яка включає елементи теорії очікувань і теорії справедливості. В цій теорії, складові якої умовно зображено на рис. 2, наявні п'ять ключових категорій: зусилля, сприйняття, отримані результати, винагорода, міра задоволення.

Досягнуті працівником результати (відповідно до моделі Портера – Лоулера) залежать від трьох змінних: витрачених зусиль (3), здібностей і характерних особливостей людини (4), а також від усвідомлення ним своєї ролі в процесі праці (5).

Рівень витрачених зусиль, своєю чергою, залежить від цінності винагороди (1) і від того, якою, за оцінкою працівника, є ймовірність зв'язку між зусиллям і можливою винагородою (2).

Досягнення необхідного рівня результативності (6) зумовлюють внутрішні (7а) та зовнішні винагороди (7б). Перші дає сама праця, вони пов'язані зі змістом і значущістю виконаної роботи, почуттям досягнутого результату, самоповагою, спілкуванням у процесі праці. Другі – зовнішні винагороди – дає організація: заробітна плата, похвала керівництва, просування по службі тощо.

Пунктирна лінія між результативністю й зовнішніми винагородами показує лише можливий зв'язок між результатами

роботи працівника та певним видом винагород. Річ у тім, що зовнішні винагороди залежать від політики і можливостей організації. Пунктирна лінія між результативністю і винагородами, що сприймається як справедлива (8), має таке пояснення: відповідно до теорії справедливості працівники мають власну (тобто суб'єктивну) оцінку рівня справедливості винагороди.

Задоволення (9) є результатом внутрішніх і зовнішніх винагород з урахуванням їхньої справедливості (8). Задоволення працівника є мірилом того, наскільки цінна винагорода насправді (1). Ця цінність впливатиме на подальшу поведінку працівника. Значення моделі Портера – Лоулера для теорії та практики мотивації важко переоцінити. Основні положення цієї моделі засвідчують, що мотивація не є простим елементом у ланцюгу причинно-наслідкових зв'язків. Чи не найважливіший для практики управління висновок теорії Портера – Лоулера полягає в тому, що саме результативна праця дає задоволення. Цей висновок суперечить твердженням багатьох науковців, які виходять з того, що тільки задоволення людини веде до високих результатів праці, тобто що більше задоволений персонал підприємства, тим він краще та ефективніше працює. При цьому не береться до уваги результативність їхньої праці.

Представимо етапи підвищення мотивації персоналу підприємства:

- систематичне вивчення мотивів трудового поведіння для розробки напрямів стимулювання вискооефективної праці;
- використання нових напрямів в оплаті праці з метою підвищення матеріальної зацікавленості працівників у кінцевих результатах;
- удосконалювання методики оцінки діяльності на основі коефіцієнта якості виконання управлінських функцій для забезпечення ефективної роботи підприємства в цілому; впровадження на підприємствах регламентації праці, що дозволяє оптимізувати витрати управління і підвищити його ефективність;
- інвестування у людський капітал.

Спираючись на основні теорії мотивації, для кожного працівника потрібно розробити індивідуальний пакет стимулів. При цьому у конкретного підприємства не може бути стандартного пакета стимулів, стимулювання має бути адресо-

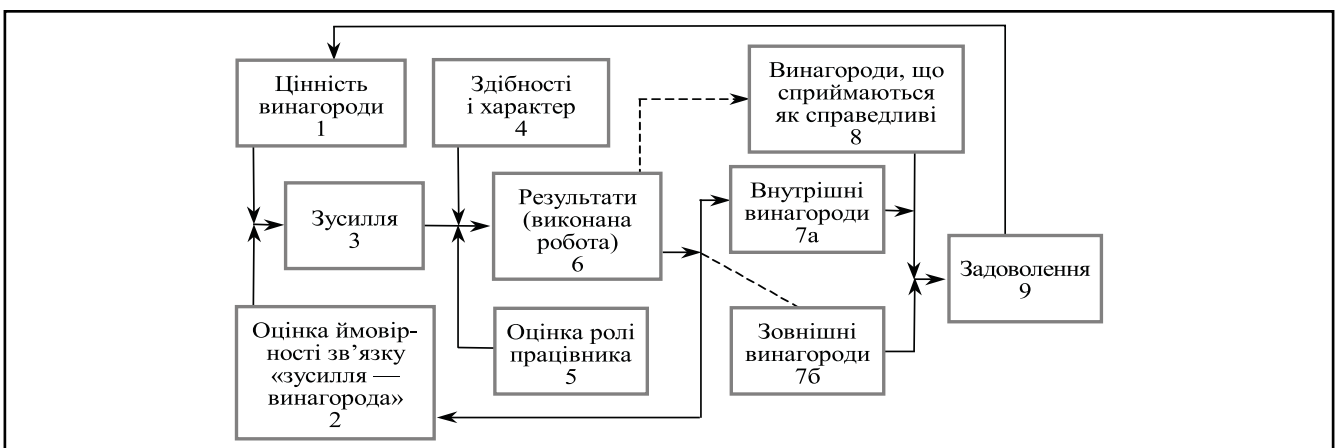


Рисунок 2. Модель Портера – Лоулера

ваним та орієнтованим на конкретного працівника. Для кожного працівника дуже важливо об'єднати такі складові, як зусилля, здібності, результати, винагороди, задоволення і сприйняття в рамках єдиної взаємозв'язаної системи. Індивідуальна мотивація є важливим питанням для колективу підприємства. Керівники повинні чітко визначити стимули для працівників та вдосконалити систему мотивації персоналу. Певні індивідуальні стимули покращать продуктивність праці робітників та нададуть впевненості.

Висновки

Управління мотивацією – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань. Мотивація – це те, що знаходиться в людини «всередині». Якщо людина мотивована, її задоволення від роботи обов'язково приведе до гарного результату.

Отже, можна сказати, що мотивація як одна з функцій менеджменту має як теоретичне, так і безпосереднє практичне значення. Від того, як розуміє та чи інша людина свою трудову діяльність і якими мотивами вона керується, зал-

ежить її ставлення до роботи. До кожного працівника доцільно використовувати індивідуальний підхід щодо методів мотивації. Своєю чергою, керівники підприємства, запровадивши індивідуальні стимули, підвищать продуктивність праці робітників, і це стане основною ланкою для того, щоб підприємство стало більш прибутковим.

Список використаних джерел

1. Виханський О.С., Наумов А.І. Менеджмент: Навч. посібник. – М.: Економіст, 2003. – 528 с.
2. Занюк С. Психологія мотивації. – Ніка-Центр, Ельга-Н, 2001. – 352 с.
3. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник / Колот А.М. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
4. Мескон Майкл, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. Основы менеджмента. – М.: Изд-во «Дело», 1997. – 704 с.
5. Ричард Л. Дафт. Менеджмент: Учеб. пособие – М.: Питер 2001. – 756 с.
6. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
7. Уткин Е.А. Мотивационный менеджмент / Уткин Е.А. – М.: Ассоц. авторов и изд-во «ТАНДЕМ»; Изд-во «ЭКМОС», 1999. – 256 с.

УДК 338

І.О. ВОЛОБОЄВА,
асистент кафедри управління трудовими ресурсами,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інтелектуальний капітал, фінансизація та глобалізація – чинники, що визначають еволюцію господарської діяльності сучасності

Основна теза статті – середовище, в якому здійснюється господарська діяльність людини, постійно змінюється. Процес еволюції визначається певними чинниками. На сучасному етапі основний вплив на економічну діяльність справляє розвиток таких чинників: інтелектуального капіталу, фінансизації та глобалізації.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, фінансизація, глобалізація, еволюція господарської діяльності.

Основной тезис статьи – среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность человека, постоянно изменяется. Процесс эволюции определяется определенными факторами. На современном этапе основное влияние на экономическую деятельность оказывает развитие таких факторов: интеллектуального капитала, финансии и глобализации.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, финансии, глобализация, эволюция хозяйственной деятельности.

The main thesis of the article as follows – environment in which economic activities take place is constantly changing. The process of evolution is determined with certain factors. On present the main influence upon economic activities comes from development of such factors: intellectual capital, finansomics and globalization.

Keywords: intellectual capital, finansomics, globalization, economic activities evolution.

Постановка проблеми. В другій половині ХХ століття почали знаходити прояв три важливі події в еволюції господарської діяльності людини, які надалі набувають усе більшого впливу: це, по-перше, перетворення людського капіталу в інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку, по-друге, вихід фінансів на провідну роль в управлінні економічною діяльністю як окремих держав, так і у світовому вимірі та, по-третє, подальше поглиблення глобалізаційних

процесів у всіх сферах суспільної діяльності людини – в економічній, політичній, культурній.

Якщо перша подія збільшила роль та важливість компетентної, мотивованої людини – основного суб'єкта господарської діяльності, то дві інші – змінили умови функціонування середовища, в якому здійснюється така діяльність.

Постійні перетворення створюють нові виклики, а це потребує, своєю чергою, розробки механізмів та інструментів відповідного реагування всіх учасників економічної діяльності – урядів, міжнародних організацій, господарюючих суб'єктів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ціла низька наукових праць західних та вітчизняних вчених присвячена цим сучасним еволюційним процесам, що мають місце в економічній діяльності. Серед основних науковців, зарубіжних та вітчизняних, які вивчали сутність та роль інтелектуального капіталу, можна відзначити роботи Д. Гелбрейта, Л. Едвінссона, М. Мелоуна, К.Е. Свейбі, Ф. Махлупа, Дж. Кендрика, О.А. Грішнєвої, М.І. Долішнього, А.М. Колота, Е.М. Лібанової. Проблеми розвитку фінансових систем та наслідки глобалізаційних процесів на різних рівнях економічної діяльності досліджували такі вчені, як І. Ансофф, М. Портер, І. Фішер, М. Фрідман, Д. Тобін, Д. Стіглиць, П. Кругман, К. Рогофф, Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, О.М. Мозговий.

Усі ці видатні вчені зробили великий внесок у розв'язання визначених проблем, але оскільки методи та форми господарської діяльності людини постійно еволюціонують, актуальність дослідження цього предмету, на наш погляд, не втрачається.

Мета статті – дослідити механізми та інструменти відповідного реагування всіх учасників економічної діяльності – урядів, міжнародних організацій, господарюючих суб'єктів – на нові виклики процесу еволюції.

Виклад основного матеріалу. Під впливом науково-технічної революції (НТР) із середини ХХ ст. поступово створюється постіндустріальне суспільство, в економіці якого переважає інноваційний сектор із високопродуктивною промисловістю, великою часткою у ВВП (не менш 40%) сектору нових інноваційних товарів та послуг та пріоритетним розвитком інститутів інтелектуальної діяльності. Основною рушійною силою такої економіки є індустрія знань. Найбільш цінні якості – рівень освіти, професіоналізм, здатність до навчання, творчий та креативний підхід до вирішення завдань.

Результатом НТР є якісний стрибок у структурі та динаміці виробничих сил, перебудова технічних основ матеріального виробництва з активним використанням освіти та науки. При таких умовах людський капітал – освічені, компетентні та мотивовані професіонали – стає провідним фактором подальшого зростання та розвитку будь-якої організації та основним фактором формування її стійких конкурентних переваг.

Аналіз наукових літературних джерел свідчить про існування двох основних підходів до розуміння сутності та співвідношення понять «інтелектуальний капітал» та «людський капітал». Деякі автори інтелектуальний капітал розглядають тільки як складову людського капіталу, як його інноваційно-інформаційну компоненту. Втім, більшість дослідників, до яких належить і автор, вважають, що поняття «інтелектуальний капітал» за змістом є значно ширшим за «людський капітал» і містить у собі змістові характеристики останнього.

З урахуванням багатьох досліджень можна запропонувати таку структуризацію інтелектуального капіталу, яка чітко відокремлює інноваційні ресурси, що формують конкурентні переваги та їхній інституційний простір (рис. 1).

Людський капітал установи є ресурсом, що акумулює знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід,

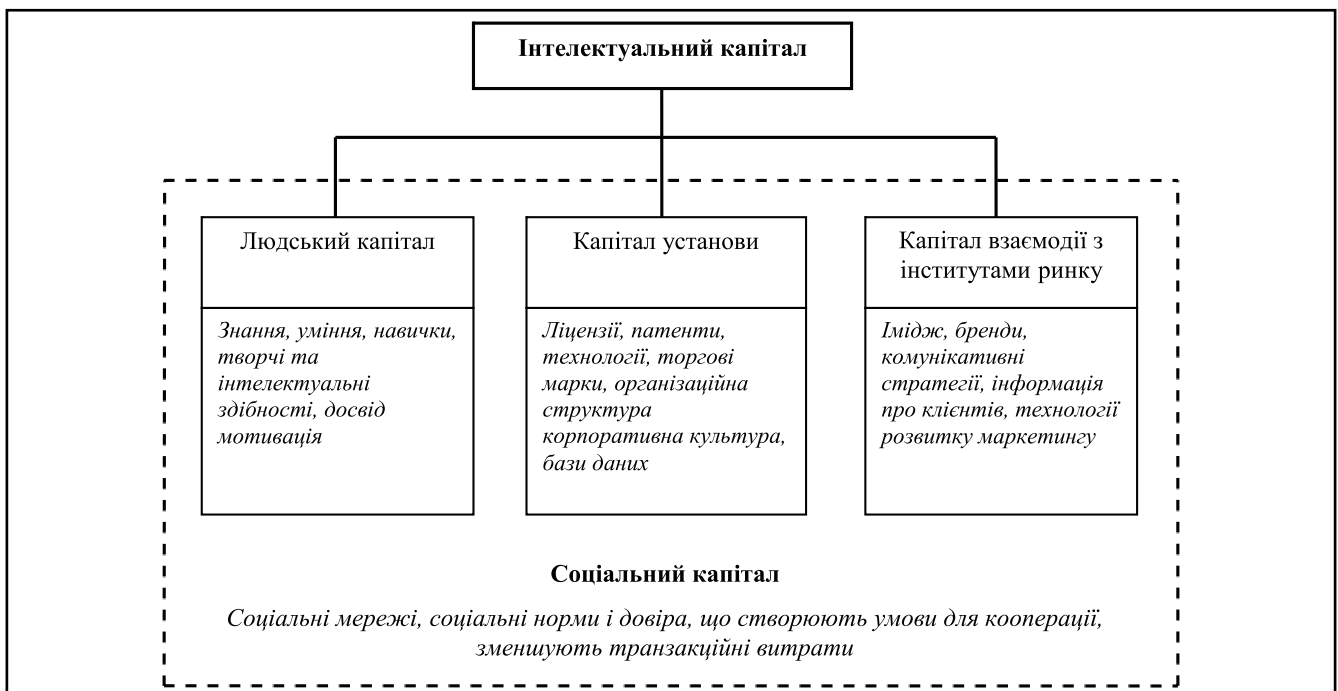


Рисунок 1. Структуризація інтелектуального капіталу

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мотиваційні настанови, потенціал мобільності, командної роботи, орієнтації на високі кінцеві результати. Його можна визначити як форму виразу виробничих сил людини на постіндустріальному етапі розвитку суспільства. Цей капітал формується шляхом інвестицій у людину у вигляді витрат на освіту, підготовку на виробництві, на охорону здоров'я, інші складові, що примножують параметри людського фактору.

Носієм людського капіталу установи є його персонал, а отже, він належить персоналу, а не установі. На відміну від людського капіталу установи є ресурсом, що їй належить, і є відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. Цей капітал репрезентований ліцензіями, патентами, технологіями, в тому числі інноваційно-інформаційними, торговими марками, корпоративною культурою, організаційними структурами, системами зв'язку установи, базами даних тощо. Таким чином, капітал установи можна розглядати як організаційно-технічний, інноваційно-інформаційний ресурс, пов'язаний з функціонуванням установи в цілому, більше за те, це функціонування взагалі можливе тільки за наявності цього ресурсу.

Капітал взаємодії з інститутами ринку – це ресурс відносин установи з клієнтами і партнерами, іншими інститутами ринку та технологій їх розвитку. Цей ресурс включає імідж установи на ринку, торгові марки, бренди, зв'язки з клієнтами, інформацію про клієнтів, технології збереження існуючих клієнтів і залучення нових, технології розвитку іміджу установи та брендів.

Якщо фізичний капітал утілено у засобах праці, людський – у знаннях та інших продуктивних характеристиках людини, то соціальний капітал існує в таких елементах громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми й довіра, що створюють умови для координації та кооперації заради взаємної вигоди. Подібно до того як фінансовий капітал акумулюється на банківських рахунках, людський капітал у розвитку особистості, соціальний капітал сконцентровано у системі зв'язків усього суспільства.

Якщо на мікрорівні інтелектуальний капітал дозволяє формувати стійкі конкурентні переваги будь-якої організації, то на макрорівні – на рівні глобальної економічної системи його розвиток забезпечує фундаментальні структурні зрушення світового господарства: модернізацію технічної основи ринкової системи, її умов виробництва, обміну та регуляторних важелів й інструментів, формування нових центрів економічного зростання та впливу.

Йдеться про те, що за умов індустріального способу виробництва превалювали матеріально-речові компоненти у створенні суспільного продукту, тобто панувала фізична, уречевлена праця, а у постіндустріальному виробництві провідна роль у зростанні належить людині-інтелектуалу, озброєної науково-технічними знаннями та здатної генерувати нові знання. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що питома вага нових знань, які втілюються у товарах, технологіях, освіті, організації виробництва у провідних країнах становить нині від 70 до 85% їх ВВП. Крім того, за розрахунками авторитетних експертів, більше половини ВВП дер-

жав ОЕСР створюється в інтелектуальному виробництві, понад 50% економічно активного населення (а у США – більше двох третин) зайняті інтелектуальною працею, а загальна чисельність працівників, які тією чи іншою мірою брали участь у впровадженні різних виробничих новацій, становить від 70 до 80% зайнятого населення [1]. З цього приводу цілком слушною є думка американського економіста П. Друкера щодо вирішальної ролі продуктивності знань у забезпеченні високої конкурентоспроможності економічних суб'єктів, коли «системне та цілеспрямоване оволодіння інформацією та застосування накопичених знань стає фундаментом високопродуктивної праці в усьому світі» [2].

Основною рушійною силою інтелектуалізації глобальної економіки, яка на початку третього тисячоліття перетворилася на стійку закономірність світогосподарського розвитку, є перетворення людського капіталу в інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку. Не забезпечуючи людському ресурсу постійний розвиток, неможливо сформувати стратегічні конкурентні переваги в постіндустріальній економіці. Адже НТР, яка розгорнулася у провідних країнах світу у другій половині ХХ ст., докорінно змінила роль людини у процесі суспільного виробництва, висуваючи підвищені вимоги до якісних кондицій національного людського ресурсу країн, а саме: рівня освіти людей, їх кваліфікації, знань та компетенцій, а також здоров'я, продуктивності праці і креативного потенціалу. Саме ці якісні параметри людського ресурсу держав вирішальною мірою почали визначати як ефективність реалізації у тій чи тій країні досягнень НТР, так і створення стратегічних конкурентних переваг національних економік, а також динаміку і векторну спрямованість глобального економічного розвитку [3].

Як свідчать наведені нижче дані, найважливіші і найбільш значущі за своїми наслідками зрушення відбуваються у нематеріальній площині і обумовлені, головним чином, зростанням якісних кондицій національного людського ресурсу через нарощення масштабів капіталовкладень у людський розвиток та подальшої інтелектуалізації економічної діяльності. Країни, що активно розвивають свої національний людський ресурс, перетворилися на сьогодні у світових лідерів технологічного прогресу, що підтверджує, зокрема, наявність прямого зв'язку між Індексом людського розвитку країн та їхніми позиціями на високотехнологічному сегменті глобального ринку (табл. 1).

Тенденція щодо структурних змін у сукупних капіталовкладеннях розвинутих країн Заходу чітко окреслилася ще на початку минулого століття, у другій половині ХХ ст. вона набула найвиразніших форм прояву. Як свідчать дані табл. 2, упродовж останніх двохсот років у сукупному обсязі капіталовкладень, здійснюваних країнами-лідерами світового господарства, діаметрально протилежно змінилися частки капіталовкладень у фізичний та людський компоненті. Якщо у XVII–XVIII ст. питома частка інвестицій у людський ресурс у загальних капіталовкладеннях не перевищувала 10%, то у 1913 році

Таблиця 1. Взаємозв'язок між індексом людського розвитку ООН та рівнем експорту високих технологій

Рейтинг країни за Індексом людського розвитку	Експорт високих технологій, % експорту промислових товарів	
	1990	2007
Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу	18,1	20,3
Країни із середнім рівнем розвитку людського потенціалу	7,2	24,3
Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу	...	3,1
Країни з високим рівнем доходу	18,3	20,9
Країни із середнім рівнем доходу	...	21,5
Країни з низьким рівнем доходу	...	3,8
Світ у цілому	17,5	21,0

Джерело: [4].

Таблиця 2. Структурні зміни сукупного капіталу в західних країнах, % до загального підсумку

Елементи сукупного капіталу	1800	1860	1913	1950	1973	Кінець 1990-х
Фізичний капітал	78–80	77–79	67–69	52–53	43–44	31–33
Людський капітал	20–22	21–23	31–33	47–48	56–57	67–69

Джерело: [5].

вона становила вже 33%. Науково-технічна революція другої половини ХХ ст., висуваючи підвищені вимоги до якісних характеристик людського ресурсу, ще більше поглибила розрив у масштабі капіталовкладень у фізичну та людську складові: у 1973 році частка інвестицій у людський ресурс у розвинутих країнах світу становила 56–57% сукупного фонду капіталізованих витрат цих держав, а на початок ХХІ ст. досягнула відмітки 67–69% (а у США – у 74–76%).

І хоча наведені вище дані лише частково підтверджують гіпотезу, що існує чітка тенденція інтелектуалізації господарської діяльності людини, велика кількість наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних економістів повністю доводять тезу, що «економіка знань» є основою сучасного модернізаційного проекту і наступним етапом розвитку глобального світу.

Другою подією, що набуває все більшого впливу на господарську діяльність людини, змінюючи умови функціонування всього економічного середовища, є вихід фінансів на провідну роль у управлінні економічною діяльністю як окремих держав, так і у світовому вимірі.

Перехід від індустріального до інформаційного суспільства, лібералізація економічної діяльності, активне впровадження фінансових інновацій та стрімкий розвиток інформаційних технологій дали поштовх до формування потужної глобальної фінансової системи, яка формує і підпорядковує собі інтереси економік різних країн. Зеніт розвитку глобальних фінансів демонструє табл. 3.

У відповідь на такі виклики змінилася структура господарської системи – із випереджуваним зростанням грошово-кредитної сфери у порівнянні зі сферою реального виробництва. Нового значення набули фінансові ринки у забезпеченні розвитку економіки взагалі.

У сучасному світі в основі формування економічних систем більшості держав та міждержавних утворень лежать саме фінансові відносини. Глобальна фінансова система, постійно породжуючи і поширюючи нові фінансові інструменти та інститути на нові території, все більше підпорядковує собі фінансові системи нижчих територіальних рівнів – держав, окремих регіонів, мегаполісів, що призводить до безперервного форматування фінансового середовища та його уніфікації, що, своєю чергою, ще більше посилює світову фінансову взаємозалежність.

Наукова спільнота відзначає, що за останні 30–35 років фінанси та індустрія фінансових послуг стають усе більш актуальними у відтворенні економіки як розвинених країн, так і тих, що розвиваються. За цей час відбулося значне поглиблення влади фінансів і фінансових ринків, у результаті чого майже всі сфери суспільного життя реалізуються (прямо чи опосередковано) через простір фінансів. Можна стверджувати, що зміни, які відбулися в кінці минулого століття, вивели на управлінські позиції фінансову складову і посіли вплив фінансової системи на реальний сектор. Відбулася певна фінансизація господарської діяльності.

Це явище отримало неоднозначну оцінку з боку багатьох економістів, тому що за умов більшої залежності реального сектору зростає його вразливість від різноманітних фінансових криз (боргових, валютних тощо), вплив на економіку яких є суттєво негативним. Подібні події виявляють слабкі сторони фінансової системи, визначають її постійну трансформацію та вказують на необхідність корегування підходів щодо її контролю та регулювання.

Але, на наш погляд, фінансизація повсякденного життя є об'єктивним економічним процесом. Її об'єктивність обумо-

Таблиця 3. Порівняння реального та фінансового секторів світової економіки за 2007 рік, у \$ трлн.

Сектор світової економіки	Обсяг, \$ трлн.	Співставлення з реальним сектором
Світовий обсяг виробництва	47	
Вартість світового ринку акцій і облігацій	119	Більш ніж у 2 рази
Обсяг світового ринку деривативів	473	Більш ніж у 10 разів
Загальний обсяг світового фінансового секторів економіки (ринки акцій, облігацій та деривативів разом)	592	Більш ніж у 12 разів

Джерело: за даними IMF [5].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

влюється фінансовою революцією, яка є результатом великої кількості фінансових інновацій, що мали місце наприкінці XX та початку XXI століття. Можна стверджувати, що за останні 30 років відбулася фінансова революція, що вплинула на всі ланки фінансової системи. Нові фінансові інструменти і технології зробили фінансові ресурси більш дешевими та доступними, фінансові операції на ринках – більш простими та швидкими, а фінансові послуги для реального сектору економіки та звичайних споживачів стали більш запитаними та різноманітними. Фінансова глобалізація ж дозволила здійснювати фінансові операції в трансграничному масштабі. Все це разом і створило складний і потужний сучасний фінансовий сектор (рис. 1).

Більш того, ми виходимо з концептуальної думки про важливість для економічного зростання наявності саме розвиненої фінансової системи (тобто не обмеженої лише потужним банківським сектором), яка здатна виконувати такі важливі функції, як:

- фінансова інтермедіація (перерозподіл фінансових ресурсів), що дозволяє ефективно трансформувати заощадження в інвестиції;
- фінансування розвитку складних та інноваційних галузей (мова йде, перш за все, про венчурну індустрію);
- створення в економіці «довгих» грошей (перш за все, завдяки діяльності інститутів спільного інвестування (ICI);
- хеджування різноманітних фінансових ризиків (за допомогою ринку похідних цінних паперів);

– застосування фінансового інжинірингу з метою впровадження більш дешевих ресурсів та зручних фінансових інструментів.

Ще однією подією, що все більше впливає на господарську діяльність людини, є глобалізація, що розгортається останнім часом все більш інтенсивно. Погляди на джерела глобалізації різняться. Історики розглядають цей процес як один з етапів розвитку капіталізму. Економісти ведуть відлік від транснаціоналізації глобальних ринків. Політологи акцентують увагу на важливості розповсюдження демократичних інститутів. Культурологи пов'язують прояви глобалізації з вестернізацією культури та американською експансією.

Глобалізація – це процес всесвітньої економічної, політичної і культурної інтеграції та уніфікації. В результаті відбувається світовий розподіл праці. Тобто спеціалізація країн на виробництві тих видів товарів і послуг, у виробництві яких вони мають найкращі умови у порівнянні з іншими країнами. Сутність світового розподілу праці виявляється через діалектичну єдність двох взаємопов'язаних процесів – міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації (рис. 3).

І дійсно, чим глибше спеціалізація кожного з учасників, тим сильнішою у них є потреба в кооперації зусиль для створення більш цілісних та конкурентних бізнес моделей. На рівні економіки країни цей закон також успішно підтверджується. Чим сильніше спеціалізація країни, тим важливішою для неї є зовнішня торгівля, а отже, й важливішою для неї є лібералізація світової торгівлі і рух факторів виробництва.

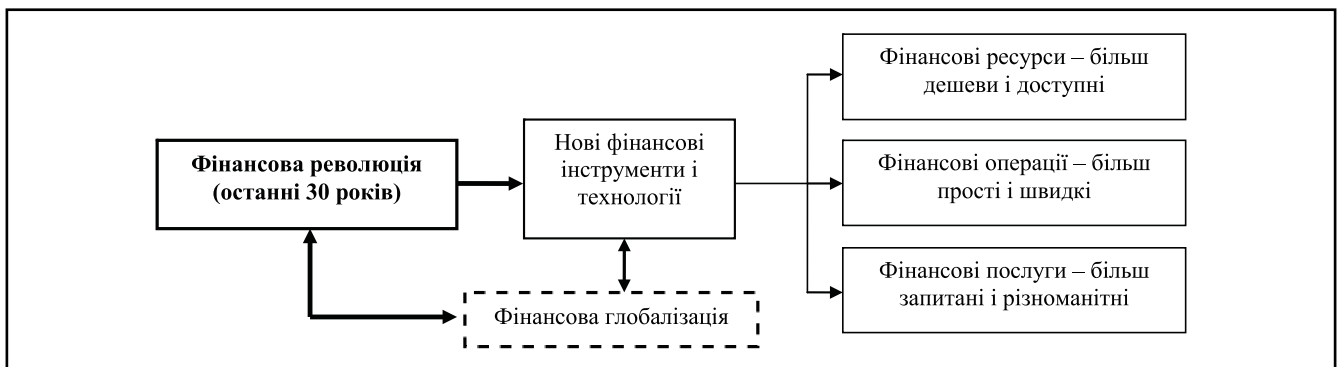


Рисунок 2. Об'єктивність фінансизації господарської діяльності

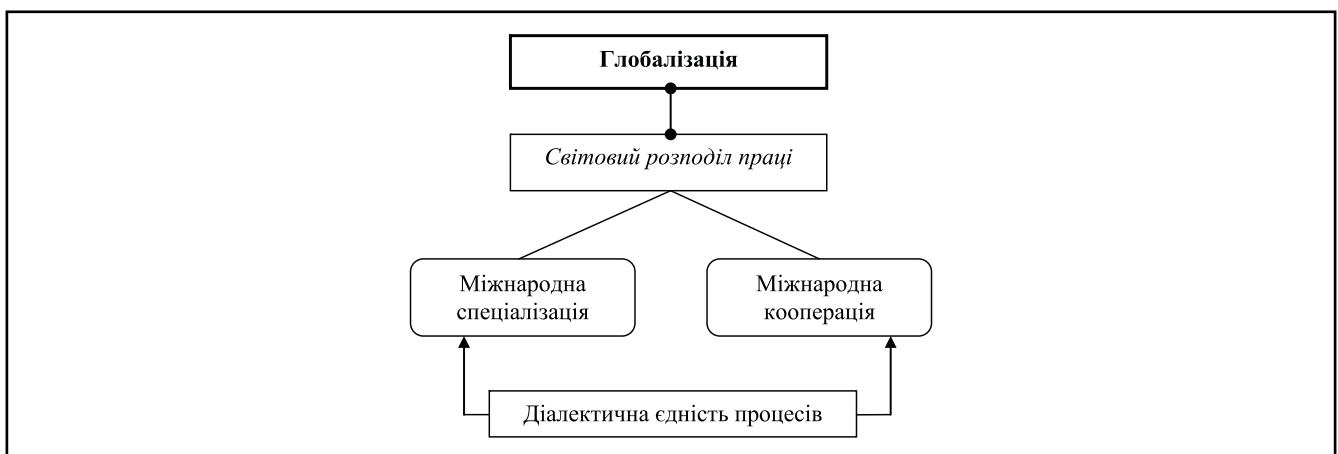


Рисунок 3. Сутність глобалізаційних процесів

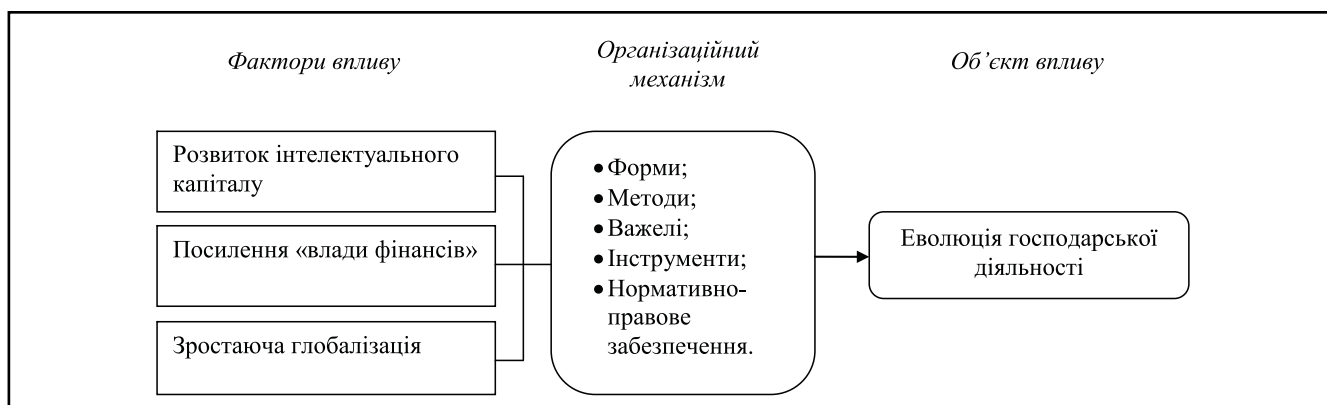


Рисунок 4. Сутність глобалізаційних процесів

У результаті глобалізації відбувається також міграція в масштабах всієї планети капіталу, людських і виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технологічних процесів, а також зближення культур різних країн. У результаті цього світ стає більш взаємопов'язаним та взаємозалежним.

Сьогодні інтеграція ринків ще далека від досконалості. Більше того, глобалізація постійно ставить нові виклики перед світовою економікою. Очікується, що відповіддю на ці виклики буде поява нових і все більш складних наднаціональних інститутів регулювання глобального ринку. Це, своєю чергою, припускає ще більш тісну інтеграцію та ускладнення архітектури глобальної економіки.

Висновки

Узагальнюючи вищенаведене, можна запропонувати умовну модель взаємозв'язку чинників, що впливають на еволюцію господарської діяльності людини (рис. 4).

Основними факторами, що впливають сьогодні на еволюцію господарської діяльності, є:

а) розвиток інтелектуального капіталу, що призводить до інтелектуалізації економіки. В результаті підвищується загальнофакторна продуктивність, що є головною передумовою для стійкого економічного розвитку;

б) посилення влади фінансів, що є результатом фінансової революцією, завдяки великій кількості фінансових інновацій, що мали місце наприкінці ХХ та на початку ХХІ століття;

в) зростаюча глобалізація, в результаті якої поглиблюється світовий розподіл праці у своїй діалектичній єдності двох взаємопов'язаних процесів – міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації.

З урахуванням існуючих тенденцій в еволюції господарської діяльності, на наш погляд, вплив наведених факторів буде лише посилюватися. Ця обставина саме і обумовлює актуальність подальшого дослідження динаміки еволюції та її напрямів, властивостей функціонування організаційного механізму, визначення та попередження потенційних викликів та загроз.

Список використаних джерел

1. Глобализация и человеческий потенциал: демографическое измерение. Международный аспект / А.С. Макарян. – М.: Экономика, 2003. – С. 62.
2. Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – С. 229.
3. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 420 с.
4. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения, 2001. – №12. – С. 42.
5. International Monetary Fund. World Economic Outlook, April 2011: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/text.pdf>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

КОВАЛЬОВ В.М., ГОРШКОВ В.П. Стратегічні напрями розвитку України	3
ЯКУБОВСЬКИЙ В.В. Ринкові механізми Кіотського протоколу	11
МАЛАЩУК Д.В. Перспективи розвитку вітчизняного валютного ринку	17
ЛАВРИНЕНКО О.В. Теоретичні дискусії сутності валютної системи	20
ЛИСЕНКО О.В. Прогнозування фінансової стійкості банківської системи	24
ЯРЕМЕНКО О.М. Економічна природа платежів за користування природними ресурсами	28
КОВАЛЬСЬКИЙ М.Р. Державне управління землями водного фонду	32
БОНДАРЕНКО Б.О. Досвід протидії кризі в банківській системі ЄС	35
БРАНОВИЦЬКИЙ В.В. Особливості трансформації власності в умовах макроекономічної нестабільності	38
КРАВЧЕНКО А.В., ГВОЗДЬ В.С., МЕРЖА Н.В. Фактори формування кон'юнктури міжнародних інвестицій та їхній вплив на економіку України	42

Інноваційно-інвестиційна політика

МАРЧЕНКО В.М. Оцінювання інвестиційної привабливості економічної діяльності в Україні на основі показників її економічного розвитку	46
КРАВЧЕНКО А.В. Проблеми залучення кредитних ресурсів на підприємстві	52
КОЗЛОВА А.І., КОЗЛОВА Н.М. Стратегічний аналіз можливостей формування в Україні інноваційної економіки технологічних укладів	57
ТОЧИЛІНА І.В., ЧЕПЕЛЄВ М.Г., ОЛЕКСАНДРЕНКО Ю.А. Оцінювання ефективності податкових пільг інноваційного спрямування за критерієм обсягів випуску	61

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

АРТУС М.М., СМЕРЕКА С.Б. Удосконалення формування тарифної політики в житлово-комунальному господарстві України	66
КОЦЕРУБА Н.В. Організаційно-методологічні засади внутрішнього контролю в системі управління підприємством	70
БОДЮК А.В. Економічні об'єкти обчислення надро-фіскального доходу	74
ІВАНОВА З.О. Сутність туристичного потенціалу та його роль у розвитку вітчизняного народного господарства	77
КЛИМЧУК А.О. Машинобудівні підприємства Вінниччини: виробнича та збутова складові оцінки конкурентоспроможності	79
МЕЛЬНИК О.В., СЛІВАК А.Є., ДЕШКО А.І., МОЛЧАНОВА І.В. Інформаційні аспекти формування прогнозного енергетичного балансу України та напрями їх удосконалення	85
САВЕНКО О.Л. Міжнародний досвід щодо медичного страхування	89
ПЕРУНОВ М.М. Прогнозування величини валової доданої вартості за видом діяльності переробна промисловість	96
МІХ О.М. Теоретичні засади управління стратегічними змінами на промислових підприємствах	99
ІВАНЕЦЬ І.В., СІГАЙОВ А.О. Функціонування Державного земельного банку в Україні: проблеми та перспективи	103

Розвиток регіональної економіки

КАРМАНОВ М.В., КУЗИН С.И. Теоретические вопросы построения системы показателей демографической экспансии	107
КРАМАРЕНКО Р.М. Розвиток креативного міста: парадигми світової сучасності	111

Соціально-трудова проблеми

КРУШЕВСЬКИЙ А.В., САЗОНОВА Л.І. Визначення кількісних оцінок фаховості лідерів методом експертних оцінок та ділових ігор	115
АНДРУСЬ О.І. Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу	119
КАЦЕНКО І.В., НЕВМЕРЖИЦЬКА С.М. Удосконалення системи мотивації персоналу на підприємстві	124
ВОЛОБОЄВА І.О. Інтелектуальний капітал, фінансизація та глобалізація – чинники, що визначають еволюцію господарської діяльності сучасності	127

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>

e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (153) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 24.02.2014 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 15,70.
Гарнітура Europre. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:

Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.

Друк СПД «Яковенко О.Л.»

Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1