

ISSN 1818-2682

Випуск 14
2010 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

НАУКА МОЛОДА



До 50-річчя
Тернопільського національного
економічного університету

Тернопіль
ТНЕУ
2010

НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених THEU

Випуск 14
2010 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ
Тернопільського національного
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради THEU,
протокол № 2
від 28 грудня 2010 р.

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 2006. – № 4. – С. 5, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 7)
Затверджено постановою президії ВАК України від 14. 10. 2009 р. № 1-05/4

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

Головний редактор

Адамик Б. П., к. е. н., доц.

Заступники головного редактора:

Мартинюк В. П., к. е. н., доц.

Монастирський Г. Л., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Адамів О. П., к. т. н.,

Бруханський Р. Ф., к. е. н., доц.,

Галапуп Н. Д., к. е. н.,

Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,

Квасовський О. Р., к. е. н., доц.,

Кравчук Н. Я., к. е. н., доц.,

Крисоватий А. І., д. е. н., проф.,

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,

Луцишин З. О., д. е. н., проф.,

Малиняк Б. С., к. е. н.,

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,

Мельник Ю. В., к. е. н.,

Пруський О. С., к. е. н.,

Романів Р. В., к. е. н., доц.,

Шушпанов Д. Г., к. е. н., доц.,

Юрій С. І., д. е. н., проф.,

Ярощук О. В., к. е. н., доц.

У збірнику подано наукові праці молодих вчених (віком до 35 років), у яких досліджуються проблеми управління розвитком соціально-економічних систем мікро-, мезо- та макрорівнів, функціонування міжнародної економіки в XXI ст., розвитку фінансово-кредитної системи України, інституційного забезпечення економічного зростання, становлення ефективної системи обліку, аналізу та аудиту.

Для науковців і практиків, викладачів та студентів вищих освітніх навчальних закладів.

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

Електронний варіант збірника в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1818-2682

© THEU "Економічна думка", 2010

ЗМІСТ

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

Ірина БРИГІДИР

Розвиток компетенцій персоналу в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства 11

Олена БУРЛАЧЕНКО

Встановлення невідповідності операційних процесів та етапів на основі методології управління якістю ISO 9000:2000 15

Ірина ДЕМКІВ

Теоретичні засади гнучкості підприємства як засобу забезпечення його конкурентоспроможності: виробничо-управлінський аспект 20

Сергій ЄРГІН

Використання теорії ринків при дослідженні локального ринку будівельно-мінеральної сировини в Криму 26

Неля ІВАНЕЧКО

Особливості формування маркетингової стратегії торговельно-розважального підприємства 31

Ірина КАРП

Логістичні потреби в системі мікроекономічної науки 35

Інна ПЕЛІШКО

Створення вертикально інтегрованих структур як фактор зменшення трансакційних витрат 39

Тетяна ПОДВІРНА

Основні стадії розвитку маркетингової стратегії в умовах глобального ринку 43

Роман СИВАК

Логістика туризму: світові виклики і завдання науки 47

Христина СНИГУР

Передумови розвитку інноваційної діяльності підприємств 50

Леся ТИЧКОВСЬКА

Проблеми формування самодостатності регіону 53

Мар'ян ТРИПАК, Ярослава ЛЕВЧЕНКО

Аналіз конкурентності транспортної галузі України та практичні рекомендації щодо її поліпшення 57

Лариса ШАУЛЬСЬКА, Ольга ЧЕРНОІВАНОВА

Визначення основних проблем молоді на ринку праці України 59

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Олександр ВОЛЬВАК

Міжнародна економічна інтеграція та забезпечення економічної безпеки України в умовах циклічного розвитку економіки 62

Ірина ІВАЦУК

Аксіологічні передумови взаємодії країн в умовах глобальних трансформацій 67

Наталія КРАВЧУК

"Рівновага – дисбаланси – криза" в теоретичних концепціях та ретроспективі глобального економічного розвитку 73

Наталія СТРЕЛЬБИЦЬКА

Пріоритети енергетичної політики ЄС 83

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Руслан АТАМАНЮК

Особливості подолання кризових явищ пенсійного забезпечення в Україні 89

Вікторія ГРИЦЕНКО

Активізація процесів злиття та поглинання банківських і страхових інвестиційних інститутів як невід'ємний чинник фінансової глобалізації 93

Володимир КОРОЛЬ

Посилення ролі банківського сектору в забезпеченні сталого розвитку національної економіки та її регіонів 100

Володимир КОРОТУН, Андрій НОВИЦЬКИЙ

Непряме оподаткування електронної торгівлі в Україні 105

Володимир МАРТИНЮК

Моделювання впливу змін у митній системі на індикатори економічної безпеки держави 109

Юлія МЕЛЬНИК

Теоретичні засади фінансових ресурсів підприємств залізничного транспорту України 117

Віталій ПИСЬМЕННИЙ

Місцеві бюджети у фінансуванні соціально-культурного розвитку регіонів 123

Богдана САС Теоретичні аспекти формування оптимальної валютної зони	129
Василь ТКАЧУК, Наталія СОКОЛОВСЬКА Ефективність маркетингової діяльності комерційного банку	135
Наталія ТКАЧУК Планування та фінансування видатків на науку: особливості, порядок здійснення і напрями вдосконалення	138

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Тетяна ГОЦЬ Роль та місце капіталізації у ціноутворенні послуг житлово-комунального господарства	145
Оксана ГУГУЛ Сучасний стан та шляхи поліпшення кадрового потенціалу спиртової промисловості регіону	150
Руслан ДАНИЛЕЙЧУК Система державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах	154
Ірина КОВАЛЬЧУК Динамічний аналіз проблем циклічності у розробках економістів кінця ХІХ – ХХ ст.	158
Тетяна КОРОЛЮК Взаємодія держави та фінансових інститутів у контексті еволюції економічної думки та сучасної фінансової кризи	163
Оксана КУШНІР Методи та моделі для оцінювання економічних збитків довкіллю внаслідок забруднення шкідливими викидами автотранспорту	170
Володимир ПИЦ, Володимир СТЕФІНІН Інституційно-правові умови відтворення людського потенціалу України	178
Борис ПОГРІЩУК, Вікторія ЧОРНОДОН Систематизація формотворчих елементів процесу розвитку в контексті інноваційних змін	184
Володимир ФЕДІРКО Організаційно-економічні основи забезпечення еколого-економічної безпеки регіону	190
Борис ЯЗЛЮК Застосування диверсифікації при реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства	198

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Надія БАКАЛО, Ірина ЧЕРНИШ

Методика аналізу ринку готельних послуг 203

Аліса ГОНЧАРЕНКО

Аналіз функціонування дитячо-юнацьких спортивних шкіл у Вінницькій області 207

Ярослав ІЗМАЙЛОВ

Методичні аспекти оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства за даними фінансової звітності 211

Ярослав КРУПКА, Юлія ІВАХІВ

Концепція розкриття інформації у примітках до фінансової звітності 219

Ірина ЛЕВЕРА

Оцінка концепцій контролінгу в системі управління сільськогосподарськими підприємствами 225

Людмила ШВЕЦЬ

Облік витрат на якість як ключовий фактор досягнення конкурентних переваг вітчизняного бізнесу 228

НАШІ АВТОРИ 233

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ 236

CONTENT

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

<i>Iryna BRYHIDYR</i> Development of staff competencies in the context of enterprise competitiveness	11
<i>Olena BURLACHENKO</i> Detecting operational processes and stages inconsistency based on the methodology of quality management ISO 9000:2000	15
<i>Iryna DEMKIV</i> The theoretical principles of the flexibility of the enterprise as a means to ensure its competitiveness: industrial and administrative aspect	20
<i>Sergiy YERGIN</i> Using of theory of markets for local market research build-mineral raw material in Crimea	26
<i>Nelya IVANECHKO</i> Features of a marketing strategy for trade and entertainment company	31
<i>Iryna KARP</i> Logistic requirements in the system of of microeconomic science	35
<i>Inna PELESHKO</i> Creation of vertically integrated structures as factor of transaction costs reducing	39
<i>Tetyana PODVIRNA</i> The basic stages of development of marketing strategy in the conditions of the global market	43
<i>Roman SYVAK</i> Logistic of touris: world calls and and tasks of science	47
<i>Hrystyna SNIGUR</i> Preconditions for development of innovative activity of companies	50
<i>Lesya TYCHKOVSKA</i> Problems of formation of region sustainability	53

Marian TRIPAK, Yaroslava LEVCHENKO

The analysis of competitiveness of the transport industry of Ukraine
and practical recommendations to improve it 57

Larysa SHAULSKA, Olha CHERNOIVANOVA

Determination of main problems of young people at labor market in Ukraine 59

INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

Oleksandr VOLVAK

International economic integration and providing of economic safety of Ukraine
in the conditions of cyclic economy 62

Iryna IVASHCHUK

Cosiological conditions of countries interaction in the conditions
of global transformations 67

Nataliya KRAVCHUK

Balance – imbalance – crisis in the theoretical conceptions and retrospective
of global economic development 73

Nataliya STRELBITSKA

Priorities of EU energy policy 83

PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

Ruslan ATAMANYUK

Features of overcoming of crisis phenomena of pension provision in Ukraine 89

Viktoriya GRYTSENKO

Activation mergers/acquisitions process of bank and insurance institutes
as integral factor of financial globalization 93

Volodymyr KOROL

Strengthening of role of bank sector in providing of steady development
of national economy and its regions 100

Volodymyr KOROTUN, Andriy NOVYTSKIY

Indirect taxation of E-Commerce in Ukraine 105

Volodymyr MARTYNYUK

Modelling influence of changes in customs system on indicators
of economic security of state 109

Yuliya MELNYK

The theoretical foundations of financial enterprises
of railway transport of Ukraine 117

Vitaliy PYSMENNY	
Local budgets in financing social and cultural development regions	123
Bogdana SAS	
The theoretical aspects of forming of optimal currency zone	129
Vasyl TKACHUK, Nataliya SOKOLOVSKA	
The efficiency of marketing activities of commercial bank	135
Nataliya TKACHUK	
Planning and financing of scientific research expenses in Ukraine: peculiarities, the procedure of realization and direction of improvement	138

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

Tetyana GOTS	
The role and place of capitalization for pricing of services of housing and communal services	145
Oksana GUGUL	
Current state and ways of staff potential improvement of spirit industry of a region	150
Ruslan DANYLEYCHUK	
The system of state support of small and medium enterprises in developed countries	154
Iryna KOVALCHUK	
The dynamic analysis of cyclic problems in the views of economists of last years of XIX century – the beginning of XX century	158
Tetyana KOROLUK	
The interaction of state and financial institutions in the context of the evolution of economic views and the current financial crisis	163
Oksana KUSHNIR	
Methods and models for evaluation of economic losses environment as a result of contamination of motor transport harmful extrass	170
Volodymyr PYTS, Volodymyr STEFININ	
Institutional and legal conditions for reproduction of human potential in Ukraine	178
Borys POGRISHCHUK, Viktoriya CHORNODON	
Systematization of form making elements of the development process in the context of the innovative changes	184
Volodymyr FEDIRKO	
Organizational-economic bases of providing of ekology-economic safety of region	190
Borys YAZLYUK	
Application of the diversification of investment and innovation in business strategy	198

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Nadiya BAKALO, Iryna CHERNYSH

Methods of analysis of hotel services market 203

Alisa GONCHARENKO

Analysis of functioning child-youth sporting schools in Vinnytsia region 207

Yaroslav IZMAILOV

Methodological aspects of evaluation of investment potential of enterprises according
to the financial reporting 211

Yaroslav KRUPKA, Yuliya IVAHIV

The concept of disclosure of information in notes to the financial reporting 219

Iryna LEVERA

Estimation of controlling concept in control system by agricultural enterprises 225

Lyudmyla SHVETZ'

Accounting expense on quality as a main factor of achievement of competitive edges
by Ukrainian business 228

OUR AUTHORS 233

INFORMATIVE LETTER 236

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

Ірина БРИГІДИР

ДІ СЪАЕОІ Е ЕТ І Т АОАІ ОЗЕ Т АННІ І АЕО А ЕТ І ОАЕНО² СЪАААÇІ А×АІ І В
ЕТ І ЕОБАІ ОІ НІ ДІ Т Т АЕІ Т НО² Т²АІ ДЕ^а І НОАА

Доведено та проаналізовано доцільність розвитку компетенцій персоналу. Визначено вплив компетенції на конкурентоспроможність підприємства. Виявлено та подано практичні рекомендації щодо забезпечення компанії висококваліфікованими людськими ресурсами.

The article is dedicated to the significance of staff competencies. The author analyses the influence of competence on the competitiveness of enterprises. In this article is also revealed and presented practical recommendations on the company providing highly skilled human resources.

Умови функціонування ринкового середовища, в яких формуються конкурентні переваги сучасного підприємства, обумовлюють високі вимоги до підготовки та кваліфікації кадрів. Перед керівництвом сьогодні постає завдання – вибрати таку систему менеджменту персоналу, яка була б зорієнтована на розвиток його компетенцій. Адже особливого значення в сучасних умовах набуває забезпечення компанії кваліфікованими людськими ресурсами, а це є одним із ключових факторів успішного розвитку будь-якої організації.

Серед вітчизняних вчених, які зробили внесок у дослідження процесів управління професійною компетенцією персоналу, потрібно назвати А. Крилова, Е. Моргунова, А. Кибанова, А. Коврова, Р. Колоцова, Л. Кудинова, Ю. Одегова, І. Петенко, В. Подсолонко, О. Подсолонко, В. Травіна, О. Шахматова та ін. Фундаментальні дослідження управління людськими ресурсами й професійною компетенцією персоналу здійснили такі зарубіжні вчені-економісти, як Р. Беннет, Р. Вільямс, Х. Грехем, Г. Десслер, Т. Джексон, Н. Корнеліус, Н. Маршин, Р. Міллс, С. Робінс, Л. Спенсер, М. Спенсер, С. Уїддет, С. Холліфорд та ін. Однак потрібно зазначити, що ці розробки враховують лише умови функціонування підприємств у розвинених ринкових відносинах.

Аналіз теоретичних надбань, результати яких опубліковані у вітчизняній та зарубіжній літературі стосовно поняття компетенції, дає підстави стверджувати, що відповідний понятійний апарат на даному етапі залишається нечітким.

Також відчутною складовою цієї проблеми є відсутність правильного розуміння більшістю вітчизняних менеджерів та керівників підприємств важливості капіталовкладення у людські ресурси, адже інвестиції в людський фактор є чи не важливішою рушійною силою забезпечення конкурентоспроможності компанії.

Мета статті – аналіз розвитку компетенцій персоналу на основі чинника капіталовкладень у людський фактор та виявлення основних шляхів забезпечення компанії висококваліфікованими людськими ресурсами як фактора конкурентоспроможності підприємства.

Для підтримки своєї конкурентоспроможності й подолання кризових явищ та чи інша організація нині має перебувати у безперервному вдосконаленні. Саме ці потреби повинні спрямовувати зусилля компаній на використання різноманітних методів підготовки кадрів як на робочому місці, так і поза ним, адже більшість працівників є носіями цінних для компанії знань, тому "інвентеризація" знань хоча би 20% персоналу створить у компанії свій неформальний консультативний центр [4, с. 35].

Для вирішення нестандартних проблем, що виникають на підприємстві, як правило, заохочуються консультанти чи експерти вузької спеціалізації, хоча зазвичай необхідні знання чи компетенції у компанії

Розвиток компетенцій персоналу ...

вже є. Все це пояснюється тим, що до більшості працівників не донесені основні цілі організації та загалом місія її існування, внаслідок чого нагромаджений досвід вирішення виробничих та управлінських проблем залишається надбанням окремих працівників, а не компанії загалом. Виходить, що знання й компетенція у працівників є, але чомусь вони "не працюють". Проблему використання цього внутрішнього резерву вирішує поява в кінці 1980-х рр. концепції "управління знаннями", яку вже від середини 1990-х рр. активно впроваджують чимало успішних компаній світу.

"Управлінням знаннями" найчастіше розуміють як перетворення різних типів знань у структуровані модулі для подальшого повторного використання, обробки, розповсюдження, продажу й обміну.

Поряд із цим, були проведені дослідження МБРР, які свідчать, що вклад капіталу у створення світового багатства оцінюється в 16%, при цьому 20% припадає на природні ресурси, а 64% – на людський фактор [5, с. 4]. Таким чином, інвестиції у розвиток людини передбачають вирішення кількох завдань успішної реалізації стратегії управління: надбання компетенції; стимулювання компетенції; розвиток компетенції.

Слід зауважити, що багато вчених у сфері управління персоналом довели необхідність розвитку компетенцій кожного працівника, що формують сутність організації. Інша проблема полягає в тому, що на даний час нема загальноприйнятого трактування визначення поняття "компетенції", тобто відповідний понятійний апарат залишається нечітким. Кожна компанія самостійно визначає для себе розуміння цього поняття і встановлює перелік важливих для себе компетенцій. Менеджери-практики, науковці й консультанти доволі вільно застосовують у контексті стратегічного управління поняття "компетенції", "організаційні здатності", "стратегічні активи", "нематеріальні ресурси". До того ж, коли йдеться про різновиди компетенцій, виявляється, що кожен дослідник розуміє їх по-своєму.

На нашу думку, найбільш прийнятним є розуміння компетенції як здатності працівника здійснювати попередньо визначені виробничі функції для досягнення найкращих результатів, для чого потрібна сукупність таких складових компетенції, як знання, навички та способи комунікацій. При цьому компетенція виступає глибинною і стійкою частиною особистості й може визначати поведінку людини в багатьох ситуаціях і під час виконання робочих завдань.

Сучасний підхід до розробки компетенцій охоплює кілька загальних рис. Визначальною з них є акцентування особливої уваги на наявності інформаційно-комунікативних навичок та умінь здійснювати ефективне управління знаннями, оскільки саме ці аспекти мають першочергове значення під час формування постіндустріального суспільства, заснованого на знаннях.

Щоб краще зрозуміти суть поняття "компетенції", звернемо увагу на рис. 1.

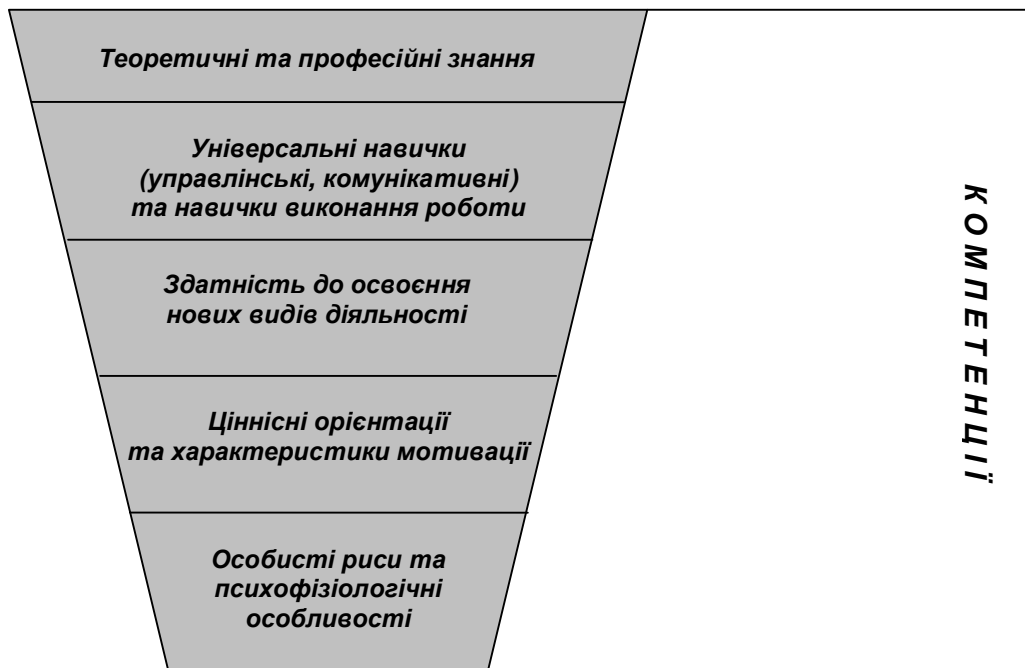


Рис. 1. Типи і види компетенцій працівників [6]

Як бачимо, компетенція розглядається як максимально широке поняття, що дає змогу описати практично всі елементи підготовки людини до виконання ефективної роботи.

На даний час виокремлюють такі найбільш прийнятні види компетенцій: теоретичні та професійні знання; універсальні навички (управлінські, комунікативні) та навички виконання роботи; здатність до освоєння нових видів діяльності; ціннісні орієнтації та характеристики мотивації; психофізичні особливості. Щоб виявити, які саме компетенції важливі для тієї чи іншої посади, керівництву слід забезпечити: по-перше, розуміння працівниками стратегії компанії; по-друге, відчуття специфіки цієї посади; по-третє, так званий довідник компетенцій (competency dictionary), в якому можна вибрати саме ті компетенції, що мають пряме відношення до відповідної професійної діяльності.

Для кожної компетенції на будь-якому підприємстві потрібно: визначити способи та методи її оцінки з відповідним рівнем об'єктивності; розробити правила швидкого виявлення вимог до компетенцій залежно від ситуацій та мети оцінок; розробити типові рекомендації та правила їхнього виявлення залежно від відмінностей між вимогами та оцінкою кандидата [2, с. 19].

Звичайно, щоб бути конкурентоспроможною на ринку, кожна організація має забезпечити себе такими компетенціями персоналу, які сприятимуть реалізації її стратегії. А ця необхідність має бути спрогнозованою, і тільки за наявності таких прогнозів керівництво організації може зайнятися пошуком потрібних компетенцій. Варто зазначити, що цей процес може проводитися різними шляхами, а саме: навчання та перенавчання персоналу; запрошення фахівців через кадрові та рекрутингові агентства; замовлення підготовки фахівців через вищі навчальні заклади; внутрішнє переміщення персоналу з одного робочого місця на інше.

Дослідивши досвід більшості вітчизняних компаній, можна зробити висновок, що вони найчастіше використовують такі шляхи навчання і підвищення кваліфікації персоналу:

1. З відривом від виробництва, що передбачає змогу одержати першу (другу) вищу освіту або закінчити короткострокові курси підвищення кваліфікації в спеціалізованому навчальному закладі. Проте зазначені шляхи мають недоліки, серед яких такі: підприємство на тривалий час позбавляється свого працівника; передоручення виконання функціональних обов'язків іншому працівнику не завжди ефективне.

2. Без відриву від виробництва, що передбачає одержання бізнес-освіти: відвідання персоналом короткострокових курсів, семінарів, тренінгів із підвищення кваліфікації [7, с. 173].

Усі з перерахованих вище шляхів, як правило, потребують певного капіталовкладення. Зазвичай власники та керівники компанії зараховують інвестиції у розвиток компетенцій персоналу до витрат фірми. Але є й незначна частка тих управлінців, котрі вважають інвестиції у персонал не витратами, а саме капіталом фірми. Тому нині більше 85% опитаних японських менеджерів першочерговим завданням вважають розвиток людських ресурсів шляхом безперервного навчання персоналу, тоді як впровадження нових технологій головним вважають 45% менеджерів, а просування на нові ринки – близько 20% [1, с. 15].

Аналізуючи перехід України до ринкової економіки, можна зробити висновок, що доволі відчутно підвищилась роль і місце людського чинника як вирішального для виробництва. Необхідне зростання продуктивності праці, якості послуг і виробленої продукції, досягнення цільових, господарських та фінансових показників діяльності підприємства, реалізація стратегії та загалом місії підприємства – все це забезпечується саме працівниками фірми, їхнім творчим підходом до праці, високим професіоналізмом та майстерністю.

Існують різні форми навчання та підвищення кваліфікації персоналу. До нетрадиційних методів, що найчастіше використовують сьогодні, належать тренінги, кейси, мозкові штурми, ділові ігри та ін. Потреба підприємства в підвищенні кваліфікації своїх працівників обумовлена насамперед: змінами у внутрішньому і зовнішньому середовищах, тенденціями розвитку ринку; ускладненням процесу реалізації обраної стратегії; ускладненням процесу управління організацією; освоєнням нових видів і сфер діяльності (нові продукти, розширення ринку збуту тощо) [3].

Також варто акцентувати особливу увагу на тому, що надбані компетенції не принесуть потрібної користі, якщо персонал не буде зацікавлений максимально їх реалізувати, тобто не буде відповідно мотивованим. Це означає, що менеджерам потрібно як слід попрацювати, щоб розробити гнучку систему справедливої та мотивуючої винагороди і впровадити систему оцінки результатів діяльності, де враховуватимуться не тільки індивідуальні результати кожного працівника, а й вклад кожного у колективний успіх і, звичайно, створити гідні умови та безпеку праці для персоналу.

Отже, чи не найголовнішим фактором успішного розвитку компанії є забезпечення її висококваліфікованими людськими ресурсами, адже знання є невичерпним, прогресивно зростаючим в міру його використання ресурсом. Тому головними стратегіями діяльності підприємства сьогодні стають стратегія управління персоналом і стратегія безперервного навчання персоналу. На скільки правильно будуть впроваджені ці стратегії, на стільки підприємство буде забезпечене високими результатами діяльності, підвищенням конкурентоспроможності та динамічним розвитком.

Таким чином, у процесі розвитку персоналу його компетенції повинні постійно змінюватись на основі капіталовкладень у сфері розвитку людських ресурсів та раціонального управління цими змінами.

Література

1. Бондаренко О. О. *Інвестиції у персонал як фактор формування та розвитку його компетенцій* / О. О. Бондаренко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2007. – № 6. – С. 14–15.
2. Гордеев М., Московчук М., Соболев М. *Некомпетентность в компетенциях* / М. Гордеев, М. Московчук, М. Соболев // *Менеджер*. – 2009. – № 3. – С. 19.
3. Козак Н. *Новые роли для сотрудников* [Електронний ресурс] / Н. Козак. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua>
4. Можеева Н. А. *Инвестируем в наших людей!* / Н. А. Можеева // *Менеджмент по персоналу*. – 2008. – № 9. – С. 34–37.
5. Прокопенко Д. *Управление знаниями необходимо для всех* / Д. Прокопенко // *Менеджер по персоналу*. – 2007. – № 2. – С. 4–11, 42–58.
6. Ткаченко С., Жарков А. *Компетенции персонала* [Електронний ресурс] / С. Ткаченко, А. Жарков. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/encycl/competency>
7. Чубукова О. Ю., Шацька З. Я. *Підвищення кваліфікації кадрів підприємства в умовах невизначеності* / О. Ю. Чубукова, З. Я. Шацька // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4. – С. 171–178.

Олена БУРЛАЧЕНКО

ANŌAI ĀĒĀĪ Ī B Ī ĀĀ²ĀĪ Ā²ĀĪ Ī NŌ² Ī Ī ĀĐAŌ²ĒĒĪ ĒŌ Ī ĐĪ ŌĀN²Ā
ŌĀ ĀŌĀĪ ²Ā Ī Ā ĀĀŌ "ĀĪ ²Ī ĐĪ NĪ ĀŌNŌĀĒŪ" Ī Ā Ī NĪ Ī Ā² Ī ĀŌĪ ĀĪ ĒĪ Ā²-
ŌĪ ĐĀĀĒ²Ī Ī B BĒ²NŌĐ ISO 9000:2000

Розглянуто модель операційної системи управління виробництвом прокату на металургійному підприємстві. Розроблено на основі методології управління якістю ISO 9000:2000 методичні підходи до вияву невідповідності операційних процесів та етапів на ВАТ "Дніпроспецсталь".

Operational system examination of rolled steel production management at steel enterprise is presented. Based on quality management methodology ISO 9000:2000, methodological approaches to detecting operational processes and stages inconsistency at JSC "Dniprospeetsstal" are developed.

Загально визнано, що одним із кроків на шляху поліпшення менеджменту є впровадження системи менеджменту якості (СМЯ), що відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO 9001:2000. Сформульовані в них принципи менеджменту та критерії якості увібрали в себе основний досвід міжнародного співтовариства зі створення конкурентоспроможного бізнесу. Менеджерам залишається апробувати і впровадити ці стандарти таким чином, щоб вони ефективно працювали на вітчизняних підприємствах. Найслабшою ланкою виготовлення якісної промислової продукції є порушення технологічних вимог виробництва. Саме тому дослідження і вияв невідповідностей операційних процесів та етапів на промислових підприємствах за допомогою методів і підходів системи управління якістю ISO 9000:2000 набуває конкретної наукової і практичної важливості.

Впровадження систем менеджменту якості, сертифікованих за стандартами ISO, стало не просто даниною бізнес-моди, а життєвою необхідністю в процесі глобалізації, особливо з набуттям Україною членства у СОТ. У світовій економічній науці є велика кількість праць, присвячених проблемам управління якістю продукції. Серед вітчизняних і зарубіжних науковців теоретичному обґрунтуванню та розробці практичних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності підприємств на основі філософії менеджменту якістю різних сфер виробництва присвятили дослідження П. Ю. Беленький [1], М. Г. Круглов, Г. М. Шишков [2], Н. І. Лавренченко, Б. І. Герасимов [3], О. В. Мороз, Л. М. Ткачук [4], А. С. Тельнов [5] та ін. Водночас існує потреба переходу від аналізу системних поглядів на управління якістю до операційних, технологічних аспектів управління бізнесами і процесами на промислових підприємствах.

Мета статті – обґрунтування методичних підходів до вияву невідповідностей операційних процесів та етапів на металургійному підприємстві ВАТ "Дніпроспецсталь" за допомогою методів і підходів системи управління якістю ISO 9000:2000.

Президент Європейської організації якості Г. Д. Сеґецци неодноразово підкреслював, що дефіцит торговельного балансу країни є наслідком неухважного ставлення до управління якістю [6]. У літературі зазначається, що система менеджменту якості являє собою модель менеджменту численних взаємопов'язаних, взаємодіючих, динамічних видів діяльності (процесів), що здійснюються підприємствами [7, с. 21]. Вона призначена для постійного поліпшення діяльності, та конкурентоспроможності організації на вітчизняному і світовому ринках.

Оскільки в практиці впровадження СМЯ методика визначається підприємством, то і практичне впровадження відбувається згідно з поточним станом підприємства. Конкурентоспроможність будь-якої організації визначає насамперед її спроможність виробляти продукцію або надавати послуги, які не лише задовольняють всі вимоги, а й перевищують їхні очікування. Звідси очевидно, що ключовими для організації є процеси життєвого циклу товару (послуги), тому при проведенні реструктуризації підприємств важливо діяти так, щоб зміни в процесі такої реорганізації не перешкождали основному виробництву. Саме за результат цих процесів платить споживач. Ці процеси формують і визначають якість продукції і є об'єктом концентрації ресурсів, знань, вмінь і навичок власників, менеджерів і персоналу.

Процес впровадження СМЯ на ВАТ "Дніпроспецсталь" розпочався після прийняття керівництвом рішення щодо її впровадження ще в 1996 р., і незалежно від змін власника та керівників система менеджменту якості прижилася, на відміну від інших підприємств запорізького промислового майданчика. Для того, щоб і відповідальний персонал, і керівництво були достатньо кваліфікованими, вони проходять спеціальне навчання: відповідні курси, тренінги та школи, як наприклад TÜV NORD (м. Донецьк) або "Прирост-академія" (м. Київ), де і навчалися працівники відділу менеджменту якості згаданого підприємства.

Впровадження системи менеджменту якості на підприємстві розглядалося як звичайний проект, який має свою мету, зацікавлених осіб та особливості підготовки й реалізації. Розроблення і впровадження системи менеджменту якості на підприємстві ВАТ "Дніпроспецсталь" складається з таких етапів: визначення потреб та очікувань споживачів та інших зацікавлених замовників, оскільки якість визначається споживачем; окреслення політики та цілей підприємства у сфері якості для орієнтації бачень і спрямування зусиль усіх працівників підприємства на досягнення загальної стратегічної мети; визначення процесів і відповідальності за виконання цих процесів конкретними особами для того, щоб можна було проконтролювати якість виконання того чи іншого процесу чи підпроцесу; визначення та постачання ресурсів, необхідних для досягнення цілей у сфері якості також належать до сфери планування: в цьому випадку плановий відділ підприємства тісно співпрацює з відділом системи менеджменту якості заводу; вибір та затвердження оцінних методів і використання результатів цих вимірювань, які дають змогу оцінювати результативність та ефективність кожного процесу: в кожному зі стандартів підприємства є пункт, який містить перелік показників, за допомогою яких вимірюється якість виконання процесів та їхня ефективність; визначення засобів, які дають змогу запобігати невідповідностям і усувати їхні причини; запровадження та застосування процесу постійного поліпшення (вдосконалення) СМЯ за допомогою проведення внутрішніх аудитів. Після кожного з них складають звіт про результати аудиту, в якому відображаються мета аудиту, результати, тобто невідповідності та рекомендації щодо поліпшення, а також коригувальні дії. Цей підхід також можна застосовувати для підтримування і постійного вдосконалення впровадженої системи менеджменту якості.

Згідно зі "Стандартом підприємства" та стандартом СМЯ ISO 9000: 2000 в нормативній документації процес "Прокатного виробництва" на ВАТ "Дніпроспецсталь" описано у послідовності етапів технологічних ланцюгів, як зображено на рис. 1.

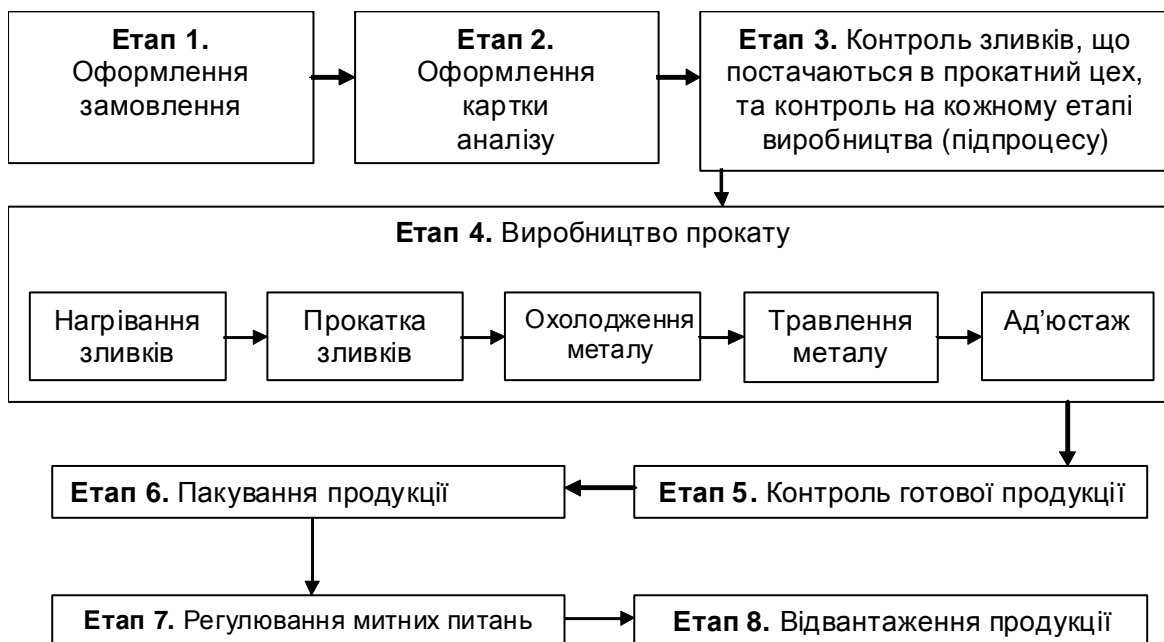


Рис. 1. Операційна система управління виробництвом прокату

На переходах між етапами та підетапами, зображеними виділеними лініями, невідповідність процесу й етапу може зумовлювати брак на виробництві. При переході від етапу оформлення замовлення (етап 1) до оформлення аналізної картки (етап 2) може виникнути помилка в оформленні. Зробимо припущення: у випадку виникнення і допущення помилки адекватного замовлення і за відсутності СМЯ або іншої системи контролю процесів продукція могла б частково чи повністю не відповідати вимогам замовника, що потенційно призводило би до збитків.

На етапі 3 контролю за якістю зливків важливо повною мірою оцінити технологічну карту виробу – хімічний склад, розмір, температуру зливків.

Якщо в процесі виготовлення продукції виникають невідповідності нормам, вказаним в інструкціях, тоді необхідно виправити недоліки до початку виробництва чи технологічного ланцюга. В іншому разі вихід неякісного напівфабрикату процесу А призведе до браку цього виробу уже на технологічному етапі Б і т. д.

На етапі 4 "Виробництво прокату" важливо дотримуватися всіх умов технології виробництва, інакше ланцюжок виробництва нарощуватиме обсяги збитків. Порушення технологічного чи операційного процесу може відбуватися на кожному із основних чи допоміжних етапів виробництва металу, особливо у випадках, коли замовлення передбачає поставку спеціальних сортamentів металу [8].

Аналіз технологічних карт і карток аналізу процесу виробництва металу на підприємстві дав змогу систематизувати причини виникнення невідповідностей і ідентифікувати виробничий процес, під час якого сталося відхилення технологічного процесу від унормованих параметрів якості (табл. 1.).

Таблиця 1

**Ідентифікація невідповідностей технологічного процесу
прокатного виробництва**

Вид браку	Причини невідповідностей	Етап вияву та упередження браку
Розривини	Неякісний метал	Можна виявити при вхідному контролі зливків або в процесі їхнього переплавляння в плавильному цеху
Поздовжні тріщини	Помилки калібрування; неправильне налаштування валків; зavelика швидкість охолодження	Перевірка виконання всіх технологічних інструкцій. Перевірка налаштувань перед початком обробки. Виконання вимог інструкції
Поверхневі неметалічні включення	Фізичне забруднення шлаком, піском, що потрапили на поверхню зливка під час плавлення й не були видалені перед прокаткою	Попередня перевірка та обробка заготовок перед прокаткою або потраплянням в прокатний цех
Вдавлена окалина та раковини	Не видалена закатана окалина (під час прокатки та калібрування)	Перевірка та обробка заготовок між підпроцесами виробництва.
Флокени	Порушення технологічного процесу при виплавці сталі; занадто швидке охолодження сталі	Попередня перевірка заготовок перед обробкою, виконання технологічних інструкцій
Цементна сітка	Занадто повільне охолодження високовуглецевих сталей в зоні високих температур	Етап виробництва. Виконання вимог інструкції
Недокат	Недосконале затискання металу валками, неправильне налаштування валків. Поломка обладнання	Етап виробництва. Дотримання вимог інструкції під час виробництва.

Система менеджменту якості на підприємстві є одним із основних інструментів менеджменту, хоч і не єдиним. Сучасні підприємства, особливо такого масштабу, як ВАТ "Дніпрспецсталь", потребують комплексного застосування інструментів менеджменту для ефективного управління організацією і бізнесом.

У новій версії стандартів ISO 9000:2010 зроблено акцент на процесний підхід до організації та управління роботами, головна мета якого – позбутися відокремлення, неефективності і внутрішніх конфліктів, властивих багатьом функціональним ієрархічним організаціям. Нова система підштовхує менеджерів із якості до системного підходу щодо проблем оптимального управління організацією чи процесами. З іншого боку, чимало керівників зрозуміли або починають усвідомлювати, що методи управління індустріального етапу суспільного виробництва орієнтовані лише на фінансовий прибуток і нині безперспективні. З огляду на це у світі спостерігається інтерес до забезпечення не лише економічної, а й соціальної ефективності виробництва та їхньої оцінки на підставі системи збалансованих показників (СЗП) [9].

Оскільки система управління якістю, орієнтована на задоволення потреб споживачів, фактично дає змогу трансформувати якісні показники ефективності підприємства у кількісні, а нематеріальні активи – в матеріальні результати, то відповідно до системи збалансованих показників для управління організацією доцільно оперувати системою індикаторів із чотирьох показників (рис. 2).

Потрібно зазначити, що три з чотирьох груп показників (споживачі, процеси і працівники) повністю охоплюють СМЯ, що відповідає вимогам стандартів ISO 9000:2000. Фахівці цілком слушно наголошують, що для створення ефективної СМЯ керівництву і персоналу промислових підприємств необхідно послідовно й наполегливо довести до кінця впровадження процесного підходу, на якому зроблено акцент у стандартах ISO 9000:2000 [10].

Процесний підхід інтегрує всі дії, що виконує організація для задоволення конкретного споживача або сегменту ринку. Але керування процесами – не те саме, що управління функціональними підрозділами: тут можливі певні перепони, пов'язані з особистістю менеджера, його кваліфікаційним рівнем, організаційними здібностями.

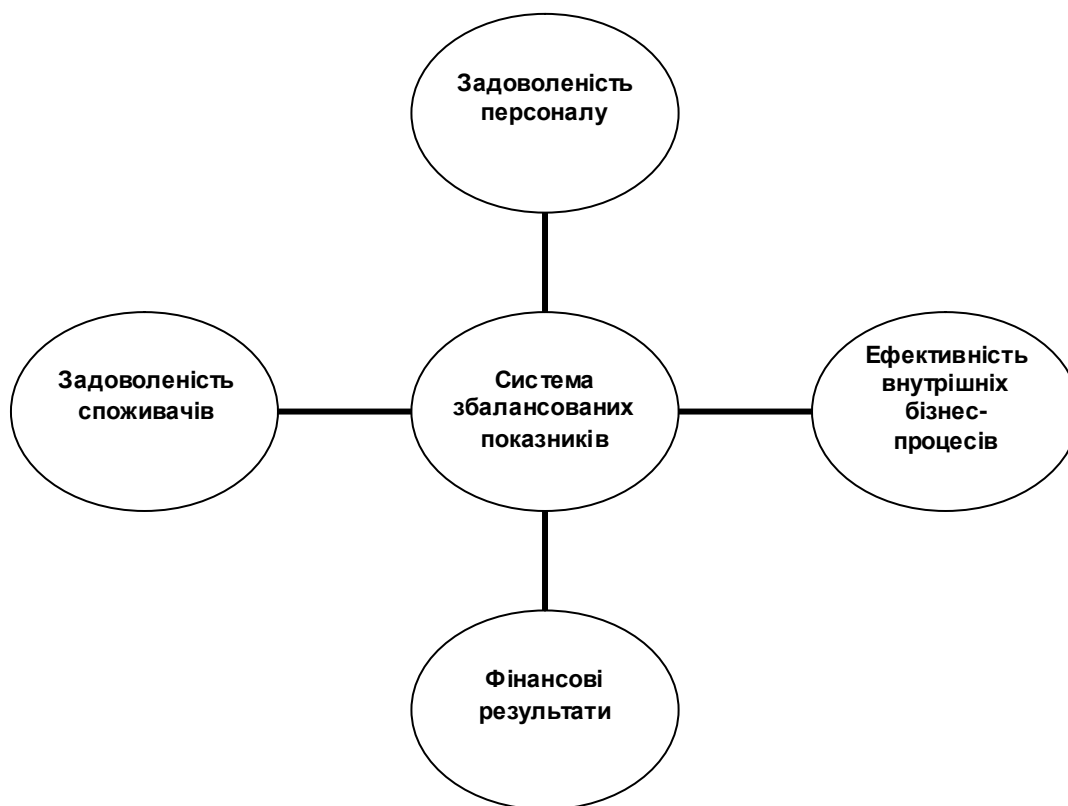


Рис. 2. Оцінка ефективності якості управління в системі збалансованих показників

Наприклад, перша перешкода на шляху реалізації ефективного управління якістю – невміння приймати рішення про доцільність втручання в процес: потрібно чи не потрібно втручатися в процес, і хто це буде робити. Друга перешкода – неусвідомлення того, яким чином із будь-якого операційного процесу спочатку зростає СМЯ, а потім і вся система інтегрованого управління організацією. Отже, відсутність вміння приймати рішення про доцільність рівня і характеру втручання в операційну діяльність спонукатиме до прийняття необґрунтованих рішень, які загострять ризики управління підприємством.

Ситуація ускладнюється тим, що насправді інформація про стан процесу виробництва металу нагромаджується в різних місцях, а не аналізується системно. Основна ідея системності процесного підходу полягає в тому, що аналізується вся інформація про весь процес із усіх джерел, що з ним пов'язані. В результаті на основі фактів приймається рішення, кому та як саме втручатися в процес. Якщо подібний підхід не реалізовано, то СМЯ просто не зможе дати ту віддачу, про яку звичайно говорять ентузіасти впровадження стандартів ISO 9001:2000. Іншими словами, кожен бізнес-процес необхідно аналізувати в цілому, з урахуванням його технологічних параметрів, впливу на споживачів, фінансів і працівників. І все це повинно проводитися з використанням методології статистичного мислення.

Упровадження стандартів ISO 9000 потребує якісно нового рівня підготовки персоналу, зміни його психології. Відтак на підприємстві застосовуються нові методи навчання працівників та оцінки його ефективності. Не менше 50% працівників ВАТ "Дніпроспецсталь" проходять щорічне внутрішнє навчання. Для цього визначені викладачі, створено навчальні групи та введено наставництво, розроблено плани та програми для кожної з них. За новими для України напрямками діяльності в рамках вимог ISO (наприклад, валідація, внутрішні аудити), а також для підвищення кваліфікації керівного персоналу залучаються фахівці закордонних спеціалізованих фірм.

Система менеджменту якості на підприємстві є одним із основних інструментів менеджменту, хоч і не єдиним. Сучасні підприємства, особливо такого масштабу, як ВАТ "Дніпроспецсталь", потребують комплексного застосування інструментів менеджменту для ефективного управління. Процесний підхід до СУЯ дав змогу вичленили 8 технологічних етапів ланцюжка прокатного виробництва, основним з яких є виробничий етап. Виписування у технологічних картах невідповідностей процесу дає змогу встановити до або на початку технологічного процесу невідповідності, що підлягають усуненню, а система прийняття рішень може бути скоригована.

Предметом подальших досліджень стане оцінка ефективності впровадження проякісних заходів до управління промисловим підприємством.

Література

1. *Беленький П. Ю. Формування систем управління якістю : моногр. / П. Ю. Беленький. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 310 с.*
2. *Круглов М. Г. Менеджмент качества как он есть / М. Г. Круглов, Г. М. Шишков. – М. : Эксмо, 2006. – 544 с.*
3. *Лавренченко Н. И. Экономико-математические методы управления затратами на качество : моногр. / Н. И. Лавренченко, Б. И. Герасимов. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2005. – 112 с.*
4. *Мороз О. В. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах : моногр. / О. В. Мороз, Л. М. Ткачук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 137 с.*
5. *Тельнов А. С. Якість праці у гносеологічному аспекті / А. С. Тельнов // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2005. – Т. 1. – № 2. – С. 30–36.*
6. <http://www.tccsехее.org/ua/politicsaccordance/>
7. *Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості : [навч. посіб.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 368 с.*
8. *Методическое пособие. Технология производства проката. Стандарт предприятия. – Запоріжжя : ВАТ "Дніпроспецсталь", 2008. – 54 с.*
9. *Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2004. – 512 с.*
10. *Суворов А. И. Система сбалансированных показателей деятельности. Центр проектирования эффективного бизнеса [Электронный ресурс] / А. И. Суворов. – Режим доступа : http://www.cpeb.ru/analytic1_4.html, 12.05.2010.*

ΟΑΙ ΔΑΟΕ×Ι² ÇΑÑΑÆ ΑΙ Ο×ΕΙ ΝΟ² Ι²ΑΙ ΔΕ^α Ι ΝΟΑΑ
 ΒΕ ÇΑÑΙ ΑΟ ÇΑΑΑÇΙ Α×ΑΙ Ι Β ΕΙ ΑΙ ΕΙ Ι ΕΟΔΑΙ ΟΙ ΝΙ ΔΙ Ι Ι ΑΕΙ Ι ΝΟ²:
 ΑΕΔΙ ΑΙ Ε×Ι -ΟΙ ΔΑΑΕ²Ι ΝΥΕΕΕ ΑΝΙ ΑΕΟ

Розглянуто основні аспекти гнучкості як однієї з основних властивостей підприємства для досягнення високого рівня конкурентоспроможності у нестабільному ринковому середовищі. Обґрунтовано теоретичні засади гнучкості підприємства.

The basic aspects of flexibility are considered as one of basic properties of enterprise for achievement of high level of competitiveness in an unstable market environment. The theoretical principles of flexibility of enterprise are grounded.

Сучасні тенденції розвитку української економіки через загострення конкуренції у фрагментованих галузях та об'єктивні глобалізаційні прояви світової економіки вимагають від суб'єктів господарювання модернізації функціональних механізмів управління як передумови їхнього виживання на ринку.

На нинішньому етапі розвитку економічних відносин на макро- та мікрорівнях є очевидним, що лише інтелектуалізація поєднання основних факторів виробництва – праці, капіталу, землі, здобутків науково-технічного прогресу і підприємницького хисту – є ключовим фактором досягнення пріоритетних позицій у конкурентному ринковому середовищі підприємства.

Управління розвитком сучасних підприємств базується на розгляді їхньої концепції як відкритої соціально-економічної системи й використовує підхід, згідно з яким вся внутрішня побудова системи управління підприємством є відповіддю на різноманітні за своєю природою впливи з боку зовнішнього і внутрішнього середовищ організації. В цьому аспекті проблема управління гнучкістю підприємств набуває дедалі більшої актуальності в умовах наростання швидкості ринкових перетворень.

Дослідженням питання управління гнучкістю присвячено багато робіт зарубіжних та вітчизняних авторів, зокрема В. Авдєєнка, А. Ансоффа, Т. Божидарніка, М. Брайніса, В. Васильєва, А. Градова, О. Грачова, Ю. Коробецького, В. Котлова, С. Рамазанова, Т. Садовської, В. Самочкіна, Н. Тарнавської, Р. Фатхутдінова. Аналізуючи позиції різних авторів щодо змісту гнучкості в системі виробничих та управлінських процесів підприємства, можна констатувати, що на даний час не існує єдиного визначення, яке б розкрило сутність поняття гнучкості, до того ж мало уваги приділяється аспекту гнучкості підприємства як чинника його ефективності.

Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних засад гнучкості підприємства як засобу забезпечення його конкурентоспроможності.

У працях сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених потреба гнучкості підприємства першочергово визначається необхідністю забезпечення його конкурентоспроможності. Так, О. Ідрісов зазначає, що конкурентоспроможне підприємство сьогодні – це ефективна організація, яка має чітке розуміння своїх стратегічних цілей, бачення майбутнього, компетентний персонал і ефективний механізм адаптації, що забезпечує збереження стійкості в умовах сучасного ринку з високим рівнем невизначеності і підвищеними ризиками [1, с. 152]. З цієї позиції гнучкість підприємства є інструментом механізму його адаптації до конкурентного середовища для досягнення стратегічних цілей розвитку.

Конкурентоспроможне підприємство не лише ефективно використовує свій виробничий потенціал, а й зберігає при цьому свої позиції на відповідному ринку або розширює певний сектор ринку через постійний пошук та реалізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища. Таким чином, суттєвим індикатором конкурентоспроможності підприємства на ринку є сприятливе конкурентне середовище і наявність у нього конкурентних переваг, оскільки вони дають змогу пропонувати споживачеві товар, цінний для нього, і зберігати його прихильність до продукції певного підприємства впродовж тривалого часу. В цьому аспекті З. І. Должанський і Т. О. Загорна вважають, що конкурентне середовище підприємства – це суб'єкти ринку, взаємодія яких зумовлює суперництво, а також відносини між цими суб'єктами [2]. І. В. Смолін визначає конкурентне середовище як сферу прояву суперництва між окремими суб'єктами ринку, в якій

формується умови їхньої діяльності й оцінюється конкурентна позиція [3]. Таким чином, необхідною умовою для формування позитивних результатів діяльності підприємства в конкурентному середовищі є його гнучкість.

Враховуючи позицію Дж. Сакса, який стверджує, що конкурентоспроможність підприємства визначається наявністю здорового ринку, факторів виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання через зростання ділової активності, можна стверджувати, що гнучкість підприємства є засобом ділової активності підприємства [4].

На думку вітчизняних науковців, в Україні ще не створено дієвого конкурентного середовища, здатного стимулювати стабільні темпи економічного зростання і забезпечити гарантовані рівноправні умови функціонування суб'єктів господарювання. Це значно актуалізує необхідність дослідження теоретико-методичних засад гнучкості з подальшим вивченням можливостей її прикладного застосування для забезпечення конкурентних переваг підприємства. На думку М. Портера, конкурентна перевага виникає як результат виявлення і використання унікальних, відмінних від суперників, способів конкуренції, які можуть утримуватись деякий проміжок часу [6]. Таке твердження фокусує увагу на гнучкості як універсальному інструменті наступальних чи захисних дій підприємства на конкурентному ринку.

Оскільки конкурентоспроможність підприємства досягається шляхом цілеспрямованого підвищення ефективності використання його конкурентного потенціалу й водночас є індикатором ступеня досягнення, збереження й збільшення його конкурентних переваг, гнучкість виступатиме базовою передумовою її реалізації. Враховуючи процеси глобалізації економічного зростання, коли внаслідок інтенсифікації конкурентних змагань між підприємствами значно ускладнюється механізм формування і використання конкурентних переваг, базою для реалізації конкурентоспроможності стають стійкий розвиток підприємства, його адаптивність, здатність до оновлення, які є близькими, однак принципово не тотожними поняттями.

Згідно з класичними підходами менеджменту стійкість підприємства розглядається як здатність нівелювати наслідки здійсненого на нього впливу, зберігаючи власну цілісність і структурну збалансованість. Стійкість розвитку підприємства проявляється у збалансованому стані використаних ресурсів, сталому розвитку підприємства на основі зростання прибутковості, підвищення платоспроможності та зміцнення конкурентних позицій з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх чинників. Таким чином, для забезпечення стійкого розвитку підприємства необхідна побудова такого механізму управління, при якому б зменшувався ступінь впливу зовнішніх факторів на умови і параметри діяльності з дотриманням принципів ефективності діяльності. Отже, стійкість підприємства виступатиме індикативним параметром ефективності діяльності підприємства, а гнучкість – засобом забезпечення його стійкості.

Взаємообумовленою категорійною ознакою щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства є його здатність до оновлення – як його потенційна можливість до освоєння виробництва нових видів продукції, робіт чи послуг у певному прогнозованому періоді роботи підприємства.

За функціональною спрямованістю найбільш близькою до гнучкості підприємства є його адаптивність як здатність операційної, фінансової, інвестиційної систем та організаційної структури підприємства пристосовуватися й реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. За цим підходом частина науковців розглядає адаптивність як тенденцію функціонування цілеспрямованої системи, що визначається відповідністю між її цілями, досягається в процесі діяльності результатами та виражається в узгодженні цілей і результатів. Однак такий підхід, на наш погляд, дещо розширено тлумачить поняття адаптивності, вкладаючи в її зміст можливість розвитку систем підприємства в перспективному для нього напрямку.

Інша частина науковців дотримується позиції, що адаптація є процесом приведення можливостей підприємства у відповідність до змін бізнес-середовища з метою забезпечення ефективності життєдіяльності і сталого розвитку в майбутньому, реалізації очікувань його власників стосовно зростання ринкової вартості бізнесу та постійного підвищення якості життя його працівників. Так, на думку В. Гончарова, адаптація підприємства є процесом цілеспрямованої зміни параметрів структури, властивостей, організації і управління виробництва для компенсації збуреного впливу зовнішніх умов і чинників з метою зберігання або поліпшення показників виробничо-господарської діяльності [7]. На наш погляд, адаптивність підприємства є швидше результатом, властивістю, кінцевою здатністю до зміни форми підприємства як організаційному, так і в функціональному забезпеченні своєї діяльності.

Теоретичні засади гнучкості ...

Таким чином, гнучкість підприємства є засобом забезпечення адаптивності підприємства та функціонально її доповнює з метою пристосування підприємства до змін з найменшими змінами базових параметрів діяльності.

Поява терміна "гнучкість" у практиці вітчизняного менеджменту пов'язується з розвитком виробничих систем. Управління гнучкістю виробничої системи спрямоване на підвищення спроможності підприємства забезпечувати перехід на виробництво нової або модернізованої продукції у найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів. Це завдання вирішується за допомогою суттєвого підвищення технологічності виробництва, високого рівня його автоматизації, використання гнучких виробничих модулів, широкого впровадження інформаційних систем управління та програмного забезпечення управління виробництвом. Стосовно гнучкості підприємства відомий науковець Р. Акофф зазначив: "Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стійкості. При цьому, якщо після втрати стійкості встановлюється мінливий періодичний режим, говорять про м'яку втрату стійкості. Якщо ж система переходить на інший режим руху стрибком – про тверду втрату стійкості" [8]. У цьому ж контексті В. Самочкін зазначає: "... гнучкість підприємства визначається значним числом внутрішніх і зовнішніх факторів, кожен з яких впливає на його здатність до відновлення продукції" [9].

Ми поділяємо думку, згідно з якою підприємство має здатність до трансформацій будь-якого типу на основі реалізації своєї основної властивості в динамічному середовищі – мінливості, а джерелом ресурсів для таких перетворень є внутрішнє і зовнішнє середовища [7]. З цієї позиції гнучкість підприємства значною мірою визначається його спроможністю успішно функціонувати в конкурентному середовищі, підтримуючи стан динамічної рівноваги на основі впровадження продуктивних, технологічних, управлінських та фінансових інновацій.

Взаємозалежність та взаємообумовленість категорії гнучкості з іншими економічними дефініціями у працях вітчизняних та зарубіжних вчених відображена в різних змістових наповненнях, узагальнення яких подано в табл. 1.

Таблиця 1

Генезис категорії гнучкості в економічній науці *

Автор	Змістове наповнення категорії гнучкості
1	2
В. Авдеєнко, В Котлов	Властивість потенціалу підприємства реагувати на зміни параметрів вхідної сировини і матеріалів конструктивно-технологічними характеристиками продукції та обсягами її виробництва
М. Блехерман	Властивість виробничої системи адаптуватися до змін умов функціонування з мінімальними витратами або з незначними втратами продуктивності
Т. Божидарнік	Процес цілеспрямованих змін параметрів і елементів підприємства як економіко-виробничої системи відповідно до змін попиту
В. Васильєв, Т. Садовська	Властивість виробництва, володіючи якою за короткий термін і при мінімальних витратах на існуючому обладнанні без перерв виробничого процесу є можливість переходу до випуску нового виду продукції в межах технічних можливостей виробництва та технологічного призначення обладнання
А. Градов	Гнучкість зумовлює необхідність змін в організації праці й виробництва, де за основу взято не логіку спеціалізованих знань, а логіку зростаючої маневреності
О. Грачов	Спроможність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні підприємством для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності своєї діяльності
Ю. Коробецький, С. Рамазанов	Здатність підприємства збільшувати продуктивність, ефективність задоволення різноманітного попиту через поліпшення виробничого процесу та інновації
Н. Мазалов	Властивість виробничої системи ефективно реагувати на постійно змінювану ситуацію, зберігаючи при цьому сталий склад елементів своєї системи

1	2
А. Проскураков	Властивість підприємства переходити з одного працездатного функціонального стану в інший при мінімальних витратах з метою виконання нового завдання чи функції
Е. Пуховський	Властивість швидкої перебудови виробничого процесу підприємства на виготовлення нової продукції в межах, що визначені технологічними можливостями технологій та обладнання
В. Самочкін	Можливість переорієнтації виробничої системи без корінної зміни матеріально-технічної бази, також як внутрішньо притаманну властивість об'єкта реагувати на зовнішні впливи без корінних структурних змін; як здатність підприємства переходити з одного працездатного функціонального стану в інший з мінімальними втратами при виконанні чергового завдання чи нової функції
Р. Сатановський	Властивість, що характеризує властивість освоєння системи нових виробів заданої якості в мінімальні строки з мінімальними затратами трудових та фінансових ресурсів
П. Сенге	Це ефективна адаптація і властивість організації ефективно змінювати внутрішні правила і структуру в максимально короткі строки
В. Стівенсон	Властивість швидко адаптуватися до змін попиту через відповідні зміни в асортименті, дизайні виробів, що є одним із базових факторів конкурентоспроможності підприємства
Р. Чейз, Н. Еквілайн	Властивість організації пропонувати споживачам широкий вибір товарів, що залежить від часу, необхідного для їхньої розробки та перетворення виробничих процесів для їх випуску
Т. Хілл	Властивість організації виробляти широкий асортимент продукції відповідно до вимог споживачів, освоювати виробництво нової продукції та реагувати на сезонні зміни попиту
Д. Хізер, Б. Рендер	Властивість організації реагувати на попит з мінімальними витратами часу і ресурсів, створюючи при цьому споживчу вартість

** Примітка. Складено на основі [1–19].*

Аналізуючи позиції різних авторів щодо змісту гнучкості в системі виробничих та управлінських процесів підприємства, стають очевидними такі характерні тенденції економічної думки щодо її тлумачення:

- гнучкість є властивістю організації, якої вона набуває внаслідок змін середовища її функціонування, а отже, її можна набувати, коригувати сфери її застосування, що передбачає необхідність управління нею;

- гнучкість передбачає оптимальне використання наявних ресурсів і не вимагає для своєї реалізації залучення додаткових, однак визначає значущість наявності організаційно-технологічних передумов для її створення чи розвитку;

- гнучкість є інструментом маневреності, адаптивності організації та набутою здатністю підприємства пристосовуватися в різних обставинах відповідно до мінливих потреб споживачів. Таким чином, за основу гнучкості здебільшого взято кейнсіанських підхід до поведінки організації на ринку, де об'єктивно необхідною передумовою її функціонування є пристосування до попиту.

Синтезуючи базові вихідні характеристики гнучкості підприємства, можемо вважати, що гнучкість є інтегральним параметром виробничої та управлінської систем підприємства, який характеризує їх організаційну та функціональну властивості до пристосування кон'юнктурних змін середовища свого функціонування. Отже, гнучкість підприємства передбачає набуття ним спроможності успішно функціонувати в конкурентному середовищі, підтримуючи стан динамічної рівноваги на основі впровадження продуктивних, технологічних, управлінських, фінансових інновацій, що вимагає застосування певних управлінських технологій, які спрямовуються на набуття, підтримку та розвиток гнучкості залежно від певних умов функціонування підприємства. Розвиток гнучкості підприємства можна досягнути через застосування управлінських інновацій у сфері маркетингу, менеджменту,

управління фінансовими, інвестиційними й матеріальними ресурсами та принципово нової парадигми виробничого та управлінського процесу. Управління гнучкістю підприємства потребує моніторингу зовнішнього середовища, моделювання можливих взаємозв'язків внутрішнього середовища системи з чинниками ринкового оточення, що в подальшому визначає можливості досягнення місії зі стратегічними і тактичними діями конкурентів, динамікою показників галузевої привабливості, зміною уподобань споживачів тощо. Необхідність підвищення гнучкості підприємств як відкритої економічної системи зумовлена наростанням інтенсивності конкуренції і прагненням забезпечити стійке становище на ринку, а досягнення високого рівня гнучкості можливе за рахунок формування й використання комплексу узгоджених управлінських засобів і технологій: перегляду (адаптації) корпоративних і конкурентних стратегій через механізми передбачення змін, оновлення (оптимізації) асортименту продукції на основі моніторингу конкурентного середовища й узгодження життєвих циклів продукції, формування системи ризикозахищеності підприємства, оптимізації структури капіталу і забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства, побудови взаємовигідних відносин партнерства з постачальниками, споживачами та інституціями ринкової інфраструктури, а також організаційних перетворень. Для успішного функціонування в умовах високого рівня непередбачуваності середовища система управління підприємством повинна мати в своєму арсеналі не меншу кількість різноманітних засобів, реакцій і уміння передбачення подій, ніж можлива кількість негативних змін, які можуть виникати у внутрішньому і зовнішньому середовищах.

Для набуття гнучкості підприємства потрібно, щоб усі елементи виробничої та управлінської систем були гнучкими і давали позитивний синергетичний ефект. Базові елементи виробничої системи підприємства, виробничі приміщення, транспортні засоби є гнучкими і мають високий ступінь індиферентності до виду, дизайну, асортименту продукції, що випускається. Однак частина елементів виробничої системи підприємства на етапі набуття ним гнучкості вимагають підвищення універсальності чи розширення меж застосування.

Більш потенційно здатними до набуття та розвитку гнучкості є ті елементи внутрішнього середовища підприємства, які безпосередньо виступають об'єктами керованих впливів з боку управлінської системи. У цьому сенсі маємо на увазі насамперед людські ресурси та внутрішньоорганізаційні процеси підприємства.

Отже, вищевикладене обумовлює необхідність дослідження гнучкості потенціалу підприємства як сумарної властивості елементів його виробничої та управлінської підсистем переходити з одного функціонального стану в інший для виконання тих завдань, що продукуються елементами зовнішнього середовища його функціонування.

Література

1. *Идрисов А. Б. и др. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А. Б. Идрисов и др. – М. : Филинь, 1996. – 272 с.*
2. *Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 384 с.*
3. *Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації / І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 346 с.*
4. *Сакс Дж. Экономическая конвергенция и экономическая политика / Дж. Сакс, Э. Уорнер // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 13–38.*
5. *Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Екон. думка, 2008. – 570 с.*
6. *Портер М. Конкуренция = On competition : [учеб. пособ.] : [пер. с англ.] / Майкл Портер. – СПб. : Вильямс, 2000. – 495 с.*
7. *Гончаров В.Н. Адаптация промышленных предприятий к научно-техническим нововведениям / В.Н. Гончаров, Г.И. Дубнис, П.В. Ромбах и Ромбах и др. Под ред. В.Н. Гончаров. – К.: Техника, 1992. – 132 с.*
8. *Акоффа Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акоффа – М. : Сирин, 2002. – 256 с.*
9. *Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Н. Самочкин ; [2. изд., испр. доп.]. – М. : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации : Дело, 2000. – 375 с.*
10. *Грачев А. В. Теоретические предпосылки развития гибкости предприятия / А. В. Грачев // Управління розвитком. – 2005. – № 1. – С. 101–106.*

11. Анчишкин А. И. Наука. Техника. Экономика / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1986. – 384 с.
12. Проскуряков А. В. Гибкость производственных систем: методология анализа и оценки / А. В. Проскуряков // Вестник машиностроения. – 1986. – № 7.
13. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : учеб. [для студентов вузов, обучающихся по специальности и направлению "Менеджмент"] / Р. А. Фатхутдинов ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2001. – 445 с.
14. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С. 155.
15. Гибкость предприятия определяется используемым инструментарием [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pcweek.ru>
16. Павлова В. А. Конкурентоспособность підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В. А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
17. Коробецький Ю. П., Рамазанов С. К. Імітаційні моделі у гнучкому виробництві : моногр. / Ю. П. Коробецький, С. К. Рамазанов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.
18. Васильев В. Н. Организационно-экономические основы гибкого производства / В. Н. Васильев, Т. Г. Садовская. – М. : Высшая школа, 1988. – 272 с.
19. Мазалов Н. Е. Экономика производства и применения средств гибкой автоматизации / Н. Е. Мазалов. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1996. – 159 с.

АНАЛІЗ АЛЬТЕРНАТИВ ВИВЧЕННЯ РИНКОВОЇ ЧАСТКИ ФІРМ І РІВНЯ ЇХНЬОЇ РИНКОВОЇ ВЛАДИ. ВИСТАНОВЛЕННЯ КРИТЕРІЇ ВИДІЛЕННЯ ОДИНИЧНОГО РИНКУ. ВИЗНАЧЕННЯ ХАРАКТЕРНІХ ОЗНАК ПОНЯТЬ "РИНОК" І "ГАЛУЗЬ". РОЗРАХУНОК КОЕФІЦІЄНТІВ ЦІНОВОЇ ПЕРЕХРЕСНОЇ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ В СЕКТОРІ ВИДОБУТКУ БУДІВЕЛЬНО-МІНЕРАЛЬНОЇ СИРОВИНИ, ЯКІ СВІДЧАТЬ ПРО УТВОРЕННЯ І СТАНОВЛЕННЯ ЛОКАЛЬНОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНО-МІНЕРАЛЬНОЇ СИРОВИНИ В КРИМУ.

На основі теорії ринків виявлено альтернативи взаємозв'язку ринкової частки фірм і рівня їхньої ринкової влади. Встановлено критерії виділення одичного ринку. Визначено характерні ознаки понять "ринок" і "галузь". Розраховано коефіцієнти цінової перехресної еластичності попиту в секторі видобутку будівельно-мінеральної сировини, які свідчать про утворення і становлення локального ринку будівельно-мінеральної сировини в Криму.

On the basis of theory of markets the alternatives of intercommunication of market stake of firms and level of their market power were exposed. The criteria of selection of single market are set. The characteristic differences of concepts „market” and „industry” are certain. The coefficients of price cross elasticity of demand are expected in the sector of booty build-mineral raw material, which testify at education and becoming of local market build-mineral raw material in Crimea. External operating of sector of booty conditions build-mineral raw material.

Однією зі значущих сфер фундаментальної економічної науки є теорія ринків – вчення про способи формування, види і економічні наслідки функціонування ринкових структур, що включає особливості поведінки підприємств на рівні окремих галузей чи регіонів. Ця теорія показує, яким чином виробляється та чи інша поведінка суб'єкта господарювання, як він модифікується залежно від реальних і передбачуваних дій інших економічних агентів, включаючи державу. Теорія ринків розробляє класифікацію ринкових структур, представляє способи оцінки сили впливу економічного агента на параметри ринку. Теорія організації ринкових структур є відносно новою галуззю економічної теорії, особливо бурхливо розвивається нині. Як свідчить сама назва, теорія має справу з організацією окремих галузей і ринків, вивчає діяльність фірм у галузі та вплив їхніх рішень на галузеву організацію. Ця теорія має особливу значущість із точки зору проведення ефективної промислової і антимонопольної політики держави.

У зв'язку з цим для дослідника важливо визначити, наскільки далеко може сягати ринок, що аналізується. З аналітичної точки зору важливо встановити принципи встановлення його меж. Загалом ефективна ринкова стратегія не може здійснюватися без визначення меж ринку та обліку взаємозамінності благ.

У світовій економічній науці існують два підходи до вивчення галузевої організації економіки. У рамках першого: "структура – поведінка – результат" [1, 2] категорії "галузь" і "ринок", якщо спеціально не передбачено інше, трактуються як взаємозамінні поняття. Застосування того чи іншого поняття залежить від поведінки продавців та покупців і визначається структурою ринку.

Основоположники цієї парадигми виходили з того, що фундаментальні умови галузі, до яких належать тільки технологічні характеристики виробництва (масштаб випуску, технологія, місце розташування продавців і покупців, наявність або відсутність продуктової диференціації і т. д.), перебувають у певному співвідношенні з розміром ринку і визначають його структуру. Більшою чи меншою мірою вона буде концентрованою або конкурентною. У той же час структура ринку впливатиме на поведінку фірм-продавців і фірм-покупців, на наявність та ступінь їхньої ринкової влади, яка виражається у здатності фірм призначати ціну вище граничних витрат виробництва. У свою чергу, поведінка фірм визначає результативність ринку – величину прибутку продавців, ступінь задоволеності попиту продуктовою різноманітністю та обсягами продажів, ступінь його динамізму.

Інший підхід [2] використовує мікроекономічні моделі теорії цін для пояснення поведінки фірм і структури ринків, а також досліджує проблему економічного вибору, який постає перед агентами, котрі виготовляють і споживають економічні блага. Відправною точкою аналізу в цьому випадку служать не об'єктивні характеристики галузей, а закономірності прийняття оптимізаційних рішень. Дослідження, які проводять у межах цього підходу, мають на меті перевірити, чи дійсно певні характеристики галузі (наприклад, невелика кількість продавців) справляють стійкий вплив на конкурентні стратегії і становище

фірм та покупців на відповідних ринках (наприклад, високі ціни). У межах теорії ігор було проведено безліч прикладних досліджень, проте в секторі видобутку будівельно-мінеральної сировини ці дослідження або не проводилися, або не відповідали необхідному рівню.

Мета цієї статті – виявлення меж функціонування локального ринку будівельно-мінеральної сировини в Криму. Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити кілька завдань, а саме: у рамках теорії ринків потрібно розглянути й проаналізувати альтернативи взаємозв'язку ринкової частки фірм і рівня їхньої ринкової влади; обґрунтувати відбір підходів до виділення одиничного товарного ринку; на основі зіставлення понять "ринок" і "галузь" визначити їхні суттєві характеристики і відмінності, а також визначити територіальні та продуктові межі локального ринку будівельно-мінеральної сировини.

Однією з найбільш актуальних проблем теорії ринків є функціонування і результативність квазімонопольних і квазіконкурентних ринків.

Квазімонополями називаються ринки, на яких монопольна влада існує, незважаючи на відносно низьку концентрацію продавців. Отримання фірмами економічного прибутку на ринках із низьким рівнем концентрації служить переконливим аргументом на користь концепції квазімонопольних ринків. Тому для економічної теорії важливо обґрунтувати причини відсутності жорсткого зв'язку між ринковою часткою фірми та її економічним становищем, а також проаналізувати процес виникнення на ринках домінуючих продавців, що володіють монопольною владою. Наприклад, якщо в певній галузі технологічні умови виробництва визначають зниження середніх витрат у міру зростання випуску продукції, то на такому ринку будуть переважати лише одне підприємство або мінімальна кількість фірм. Вони, максимізуючи прибуток, використовуватимуть методи монопольного ціноутворення. Ринкова ціна, у свою чергу, буде тим вищою, чим меншим еластичний галузевої попит.

Особливості квазімонопольних ринків описуються двома важливими теоретичними концепціями: теорією трансакційних витрат [4] і теорією квазіконкурентних ринків [5, 6].

Трансакційні витрати, пов'язані з укладанням контрактів та забезпеченням їх відповідного виконання, послаблюють можливості цінової конкуренції між агентами ринку. На підставі відмінності рівня і переважаючого типу трансакційних витрат є розбіжності в структурі галузі, поведінці фірм і функціонування ринків. Чим вище рівень трансакційних витрат, тим повільніше здійснюється перерозподіл ринку між фірмами, тим стійкіша і консервативніша ринкова структура. Наявність необоротних витрат, обумовлених вступом нового потенційного конкурента на ринок, створюють бар'єри на його шляху і перешкоджають "розсмоктуванню" економічного прибутку в довгостроковому періоді, тому ринок з високими незворотними витратами входу характеризується більш високим ступенем монопольної влади. Цей підхід спрямований насамперед на виявлення набору суб'єктивних та об'єктивних факторів, які б могли пояснити політику фірм як стосовно ринків, так і в галузі внутрішньої структури.

Теорія квазіконкурентних ринків досліджує вплив бар'єрів входу на поведінку фірм у галузі. Галузь із невеликим числом фірм також може бути конкурентною, якщо існує загроза залучення до неї нових фірм. Ринки, на яких діють кілька фірм, але існує реальна загроза входу потенційних конкурентів, називаються квазіконкурентними.

Таким чином, на одному полюсі – поведінка фірм у сучасній ринковій економіці виявляється квазімонопольною, в той час як на іншому – панують квазіконкурентні ринки. Важливою проблемою теорії організації галузевих ринків є ідентифікація факторів, що визначають економічний стан фірм, і розробка на цій основі ефективної стратегії.

У мікроекономічній теорії будь-який одиничний ринок – це спосіб ігнорувати загальну замінність або взаємозв'язок усіх економічних благ, щоб зосередитися на частковій рівновазі, або на ринку певного одиничного товару, наприклад у секторі будівельно-мінеральної сировини, незалежно від того, що відбувається за його межами. Звідси можна припустити, що кожен одиничний ринок може бути або глибоко диференційованим, або високо агрегованим. Однак це не зовсім так. Економісти визначають одиничний товар як "свавільно ізольоване від інших економічне благо, яке в практичних цілях може розглядатися як благо внутрішнє" [7, с. 53]. У цьому випадку внутрішню однорідність розуміють як досконалу або близьку до досконалої взаємозамінність окремих одиниць економічного блага, що характеризується екстремально високим рівнем коефіцієнта цінової перехресної еластичності попиту:

$$E_{i,j}^p = \frac{\partial q_i}{\partial p_j} \times \frac{p_j}{q_i} \rightarrow \infty, \quad (1)$$

де i, j – суміжні економічні блага; q – кількість економічних благ; p – ціна економічних благ.

Це означає, що нескінченно мале збільшення цін на благо i призводить до майже повного переміщення попиту в бік блага j . Якщо два блага взаємозамінні, між ціною на один з них і попитом на інший існує прямий зв'язок, і коефіцієнт цінової перехресної еластичності попиту буде величиною позитивною. Графічно це зображається кривою байдужості (U_i), яка перетворюється на пряму лінію (рис. 1), коли гранична норма заміщення двох благ постійна, тобто коли:

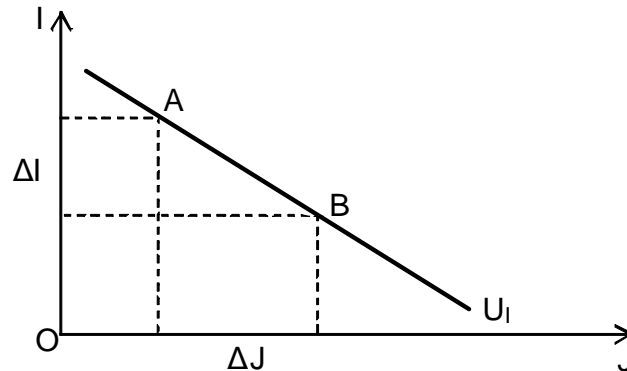


Рис. 1. Конфігурація кривої байдужості і гранична норма заміщення в умовах одиничного ринку

Згодом всі економісти прийшли до згоди, що весь товарний світ являє собою ланцюг субститутів, в якій є розриви – значні скачки значень коефіцієнтів перехресної еластичності суміжних благ. Вони і є межами одиничних товарних ринків, а укладені між ними ділянки ланцюга – власне ці ринки.

Іншим за значущістю в прикладних економічних дослідженнях критерієм виділення ринку є показник еластичності зміни виручки при зміні ціни, що розраховується за формулою:

$$E_R^p = \frac{\partial(q_i p_i)}{q_i p_i} \times \frac{p_i}{\partial p_i} = \frac{\partial(q_i p_i)}{\partial p_i \times q_i} \quad (2)$$

Якщо показник E_R^p – позитивне число, то ринок обмежений одиничним товаром. Якщо ж показник E_R^p – від'ємне число, то існує близький товар-замінник, що аналізує блага i . Тому неправомірно говорити про ринок товару i , треба шукати товар j і перевіряти знову за запропонованою методикою ринок цього товару. Таким чином, динаміка виручки фірм-виробників при тривалому зростанні ціни вказує на межі ринку. При достатньо агрегованому визначенні ринку показник еластичності попиту за ціною на ньому має бути позитивним. У цьому випадку зростання ціни продавців приводить до збільшення їхньої виручки.

Третім критерієм виділення ринку є показник кореляції цін економічних благ у часі. Позитивна кореляція руху цін благ протягом тривалого періоду (5–10 років) свідчить про те, що товари є стійкими субститутами, тобто складають один ринок. Потрібно зазначити, що цей критерій, як і визначення ринку, запропонований Дж. Робінсоном [7], базується на концепції перехресної цінової еластичності. Якщо благо i і благо j служать близькими замінниками, зростання ціни на товар i приводить до збільшення попиту на товар j і при інших рівних умовах – до підвищення ціни товару j .

Наступним критерієм виділення ринку є його географічна обмеженість. Як критерій приналежності різних територій до одного географічного ринку виокремлюють однакові умови конкуренції: взаємопов'язаність попиту, відсутність митних бар'єрів, подібні національні (місцеві) переваги, несуттєві розбіжності в цінах, відносно невеликі транспортні витрати всередині регіону, замінність у пропозиції. Тому при аналізі галузевих ринків важливим є визначення географічних меж одиничного ринку, тобто оцінка того, на яку відстань ефективно переміщувати продукт без шкоди для її результативності як для продавця, так і для покупця.

Поняття "ринку" близьке, хоча й не ідентичне поняттю "галузь" ("сектор"). Якщо галузь (сектор) об'єднує продавців (виробників) товарів, які є близьким субститутами у виробництві (на стороні пропозиції), то ринок об'єднує і продавців, і покупців товарів, які є близьким субститутами з точки зору

покупця. Ринок у певному сенсі більше галузі, тому що він охоплює не лише продавців близьких субститутів, а й їхніх покупців. Однак галузь ширше ринку. Так, виробництво будівельних матеріалів як галузь обслуговує кілька ринків, на яких покупці пред'являють попит на будівельні матеріали різної номенклатури. Для аналізу цін і випуску певного товару зручно розглядати ринок цього товару, а для вивчення умов і можливостей входу на цей ринок і виходу з нього – дослідити галузь. Так, потенційний новачок, швидше за все, належить до тієї ж галузі, хоча й обслуговує інший ринок, та ж галузь, швидше за все, залишиться притулком і для підприємства, що залишає один ринок і переключаються на обслуговування іншого.

Є ще одна причина розбіжності обсягу і меж ринків і галузей. У відкритій економіці навіть на одиничному ринку продають і купують продукти, вироблені цими ж галузями, але з інших країн. У той же час частина продукції галузей національної економіки експортується і продається на зовнішніх ринках за цінами, що відрізняються від цін тієї ж продукції на національному ринку. Однак обидва поняття – і галузь, і ринок – тісно пов'язані.

Зростання виробництва в секторі будівельно-мінеральної сировини, наявність у нього постійних споживачів у Криму і в суміжних областях України зумовило утворення передумов до формування локального ринку будівельно-мінеральної сировини. Розрахунок коефіцієнтів цінової перехресної еластичності попиту в секторі видобутку будівельно-мінеральної сировини (табл. 1) показав, що в перші роки аналізованого періоду (2005–2006 рр.) ринок ще тільки формувався. У 2007–2008 рр. вже помітне суттєве зростання показника цінової перехресної еластичності (до 30 за деякими видами сировини). Особливо великий рівень заміни стінових матеріалів, будівельної крейди і флюсової сировини на інші види сировини. Отже, чітко простежується тенденція взаємозамінності одного з видів будівельно-мінеральної сировини іншим, і як результат – утворення й становлення локального ринку будівельно-мінеральної сировини в Криму.

Таблиця 1

**Динаміка коефіцієнтів цінової перехресної еластичності збуту
на ринку будівельно-мінеральної сировини**

Показники цінової перехресної еластичності збуту будівельно-мінерального сировини	Роки		
	2006 до 2005	2007 до 2006	2008 до 2007
Стінові матеріали до будівельного каменю	1,5	0,6	9,3
Стінові матеріали до піску будівельного	0,4	0,3	5,4
Пісок будівельний до будівельного каменю	2,4	0,9	5,7
Піщано-гравійна суміш до будівельного каменю	-5,6	0,6	5,6
Піщано-гравійна суміш до стінних матеріалів	-2,8	1,8	3,9
Піщано-гравійна суміш до піску будівельного	-1,5	0,3	3,3
Мів будівельний до стінних матеріалів	-5,1	2,1	20,9
Мів будівельний до будівельного каменю	-10,1	0,7	30,2
Мів будівельний до піску будівельного	-2,7	0,4	17,6
Мів будівельний до піщано-гравійної суміші	-16,8	2,7	2,1
Мів будівельний до сировини флюсу	2,3	1,6	3,4
Сировина флюсу до будівельного каменю	-10,9	26,3	23,2
Сировина флюсу до стінових матеріалів	-5,5	77,2	16,0
Сировина флюсу до піску будівельного	-3,0	13,4	13,6
Сировина флюсу до піщано-гравійної суміші	-18,2	0,98	1,6

Джерело: за даними КП "Південкогеоцентру", розрахунки автора.

Спроби включення в аналіз галузевих ринків транспортних витрат робили багато економістів [8, 9]. Ми вважаємо, що оцінку географічних кордонів регіональних ринків найзручніше здійснювати, виходячи не з її фактурної вартості на місці виробництва, а з суми її ціни-фактури і вартості доставки

до передбачуваного місця споживання. Для сектору видобутку будівельно-мінеральної сировини в Україні, як і в багатьох інших великих за територією країн, об'єктивно склалися умови географічної сегментації ринку, на якому реалізується будівельно-мінеральна сировина. Вони обумовлені тим, що вартість продукції сектору порівнянна за цінами з вартістю її транспортування до місця споживання. Тобто, дорожнеча перевезення будівельної сировини сприяє формуванню у великих за територією країнах групи локальних квазіконкурентних ринків і функціонування локальних монополій. Тому локальний ринок будівельно-мінеральної сировини в Криму буде обмежений територією автономної республіки і довколишніх південних областей країни на відстань до 300 км від її адміністративних кордонів залежно від стану доріг та можливості зворотного завантаження автотранспортного засобу.

Функціонування ринку неможливе без дотримання балансу між попитом і пропозицією та відстеження ринкової кон'юнктури на суміжних ринках. Невзяття до уваги цих процесів завжди веде до зайвого зростання цін, що приводить до відкриття нових видів ресурсів, використання заміників, до технологічних удосконалень методів розвідки, видобутку і збагачення корисних копалин, до заміщення продуктів, що містять такі матеріали. Неправильно обрана цінова стратегія може призвести до стратегічних втрат у галузі, коли на ринок будівельно-мінеральної сировини можуть вийти нові підприємства суміжних галузей, заміщаючи традиційну продукцію галузі новими видами продукції з аналогічними споживчими властивостями, але більш ефективними для споживачів з позиції виробничих витрат.

У роботі на основі теорії ринків було виявлено, що кількість продуцентів ринку не завжди впливає на ринкову структуру, показано, що в деяких секторах економіки, незважаючи на значну кількість виробників, спостерігається певний рівень монополізації. Визначено критерії виділення одиничного ринку: коефіцієнт цінової перехресної еластичності попиту, показник еластичності зміни виручки при зміні ціни, показник кореляції цін економічних благ у часі і географічна обмеженість ринку. Поняття "ринку" та "галузь" близькі, але не ідентичні категорії. Виділяють дві їхні характерні відмінності – розмір і чисельність суб'єктів. Розрахунок коефіцієнтів цінової перехресної еластичності попиту в секторі видобутку будівельно-мінеральної сировини вказав на істотний рівень цього показника, що свідчить про утворення і становлення локального ринку будівельно-мінеральної сировини в Криму. Його географічні межі виходять за адміністративні кордони автономної республіки, з урахуванням вартості доставки сировини до 300 км, на довколишні області півдня України.

Література

1. Bain J. S. *Industrial Organization*, 2nd edn. / J. Bain. – New York : John Wiley, 1968.
2. Mason E. *Price and Production Policies of large-scale Enterprise* / E. Mason // *American Economic Review*. – 1939. – March. – V. 29. – P. 61–74.
3. Stigler G. J. *The Organization of Industry* / G. J. Stigler. – Chicago : The Univ. of Chicago Press, 1993. – 329 p.
4. Уильямсон О. И. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация* / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. ; науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катъкало. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
5. Dixit A. *The Role of Investment in Entry Deterrence* / A. Dixit // *Economic Journal*. – 1980. – V ol. 90. – P. 95–106.
6. Baumol W. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure* / W. Baumol, J. Panzar, R. Willig. – New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1988. – 538 p.
7. Робинсон Дж. *Экономическая теория несовершенной конкуренции* / Дж. Робинсон. – М. : Орион, 2006. – 266 с.
8. Бернацкий Л. Н. *Сверхмагистрали и сверхмагистральзация железнодорожного транспорта СССР* / Л. Н. Бернацкий. – М., 1925.
9. Шерер Ф. *Структура отраслевых рынков* / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1997. – 697 с.

Неля ІВАНЕЧКО

Ідентифікація торговельно-розважального підприємства та види об'єктів інфраструктури ринку послуг дозвілля. Розглянуто особливості сфери послуг. Запропоновано визначення маркетингової стратегії торговельно-розважального підприємства.

Визначено поняття торговельно-розважального підприємства та види об'єктів інфраструктури ринку послуг дозвілля. Розглянуто особливості сфери послуг. Запропоновано визначення маркетингової стратегії торговельно-розважального підприємства.

A concept of trade and entertainment enterprise, and infrastructure objects types for the market of entertainment services were defined. Features of service sector were overviewed. A definition of marketing strategy of trade and entertainment company.

Складна структура об'єктів ринку послуг дозвілля є особливістю сучасної сфери розваг. Світові процеси глобалізації та укрупнення бізнесу принесли на український ринок послуг дозвілля уже сформовані підходи до організації торговельно-розважальних підприємств. Для забезпечення довгострокової ефективності маркетингової стратегії підприємства, що працює у сфері дозвілля, актуальним є питання вивчення впливу особливостей послуг на цей сегмент ринку.

Сфера послуг дозвілля поступово привертає дедалі більшу увагу науковців. Окремі питання щодо маркетингових стратегій на ринку послуг висвітлені в працях таких вчених, як М. Бітнер, В. Зейтхамл, К. Гренроос, Ф. Котлер та М. Мак-Дональд. Однак проблема формування маркетингових стратегій на ринку послуг дозвілля досі не знайшла достатнього відображення у науковій літературі.

Мета статті – виявити вплив характерних особливостей сфери послуг на формування маркетингової стратегії торговельно-розважального підприємства.

Для вирішення цієї проблеми важливо насамперед дати визначення торговельно-розважального підприємства. На нашу думку, його слід розглядати як сукупність закладів торгівлі, спорту, відпочинку, оздоровлення та обслуговування, підібраних згідно з однією концепцією, що здійснюють свою діяльність у спеціально спроектованому приміщенні або групі приміщень, і при цьому позиціонуються як єдина функціональна одиниця.

Зазначимо, що на вітчизняного ринку функціонують три види торговельно-розважальних підприємств, а саме: спеціалізовані, змішані, багатофункціональні (широкопрофільні) [1]. До спеціалізованих належать підприємства, в яких один основний вид діяльності доповнений послугами супутнього характеру, наприклад, кінотеатр, казино, фітнес-центр, ігровий комп'ютерний клуб. Такі спеціалізовані заклади здебільшого розташовані в центральній частині міста або в осередку житлового мікрорайону. Змішані підприємства поділяються на об'єкти, що поєднують кілька основних напрямків у рівних частках, та об'єкти, де розважальній складовій відводиться менше 50% і вона виступає супутнім видом діяльності. Об'єкти змішаної форми будують ближче до цільової аудиторії та в межах міста. Виходячи з позиції окупності, вони є найбільш рентабельними серед об'єктів інфраструктури ринку послуг дозвілля. Слід зауважити, що від 2002 р. спостерігається збільшення змішаних форм об'єктів інфраструктури ринку послуг дозвілля та відхід від спеціалізованих.

Також в Україні успішно функціонують і продовжують розроблятися проекти широкопрофільних та багатофункціональних об'єктів, у яких суміщається багато різноманітних видів діяльності сфери послуг дозвілля. Такі об'єкти складаються з цілісних будівель або їхніх угруповань на доволі масштабній території. Через велику площу їх розташовують на околицях або за межами міста. Основними інвесторами таких мегакомплексів стають великі будівельні компанії, що володіють привабливими земельними ділянками і технологіями для будівництва складних багатофункціональних комплексів. У табл. 1 наведені приклади об'єктів інфраструктури ринку послуг дозвілля.

При формуванні маркетингової стратегії торговельно-розважальне підприємство повинно враховувати чотири характерні особливості послуг, а саме: невідчутність, невіддільність, недовговічність та мінливість [2, 3, 4]. Невідчутність послуги означає, що її не можна продемонструвати. Наприклад, людина, яка вирішила зробити спа-процедури, не може побачити результату до придбання послуги, також відвідувачі аквапарку отримують всього лише обіцянку гарного та безпечного відпочинку перед

купівлею квитка. Фізичні товари перед кінцевим споживанням проходять етапи виробництва, зберігання, транспортування, продажу. На відміну від товарів, послуги здебільшого виробляються і споживаються одночасно, а це свідчить про невіддільність послуг від їхнього джерела. Покупець ніби включається в процес виробництва послуги і перебуває в безпосередньому контакті з виробником послуги, незалежно від того, надається ця послуга людиною чи машиною. Якщо послугу надає людина, то вона вважається частиною послуги. В результаті того, що при виробництві послуг дозвілля завжди присутній покупець, взаємодія постачальника та покупця є особливим аспектом сфери послуг дозвілля. Якість кінцевого продукту-послуги залежить як від постачальника, так і від покупця. Наприклад, послуги боулінгу складаються з безперебійної роботи обладнання, професійного обслуговування персоналу та лояльно налаштованих клієнтів. Мінливість послуг є неминучим наслідком їхньої невіддільності від джерела. Оскільки процес виробництва та споживання послуг дозвілля пов'язаний з участю людей, то є значний ризик мінливої якості. Якість послуги коливається в широких межах і залежить від її виробника, споживача, від часу і місця надання послуги та багатьох інших чинників. Недовговічність послуг означає, що її неможливо зберігати з метою подальшого продажу чи використання. Недовговічність послуг дозвілля не створює особливих проблем, якщо попит на них стійкий, проте якщо попит нестабільний, підприємства сфери послуг дозвілля зазнають збитків. З огляду на це нездатність послуг до зберігання потребує розробки маркетингової стратегії, яка сприятиме рівновазі попиту та пропозиції на послуги торговельно-розважальних підприємств.

Таблиця 1

Види об'єктів інфраструктури ринку послуг дозвілля

Види об'єктів	Принципи утворення	Приклад
Спеціалізовані	Орієнтовані на один вид діяльності	Луна-парк, кінотеатр, казино, ігровий комп'ютерний клуб, фітнес-клуб тощо
Змішані	Поєднують 2–3 види діяльності	Спортивно-оздоровчий центр, культурно-розважальний центр, розважально-оздоровчий комплекс, аква-фітнес клуб, центр здоров'я та краси
	Розважальна складова є супутнім видом діяльності	Торговельний центр, культурний центр, торговельно-виставковий центр
Багатофункціональні (широкопрофільні)	Суміщення багатьох різних видів діяльності сфери дозвілля	Торговельно-розважальний центр, торговельно-розважальний мегакомплекс

Слід зауважити, через те, що сфера послуг відрізняється від сфери виробництва, яку можна побачити і відчутти, то перша потребує особливого підходу при формуванні маркетингової стратегії. У виробничій сфері товари серійні, сертифіковані, очікують свого покупця на полицях магазинів. Натомість послуга створюється при безпосередній взаємодії споживача та працівника. Отже, постачальник послуг має приділяти першочергову увагу ефективній взаємодії зі споживачем, щоб створити найвищу цінність під час надання послуги. В свою чергу, ефективна взаємодія залежить від професійних навичок персоналу, який безпосередньо надає послугу, а також від технологій та системи організації, які допомагають працівникам у наданні послуг. Підприємства сфери послуг дозвілля повинні концентрувати свою увагу одночасно як на підлеглих, так і на споживачах, адже задоволення і перших, і других впливає на прибуток. Тому досягнення високих показників прибутку та зростання починається з турботи про тих, хто піклується про покупців. Враховуючи, що споживачі послуг дозвілля можуть бути не тільки присутніми при наданні послуг, а й брати участь у цьому, то процес здійснення послуги так само важливий, як і результат. Це зумовлює високі вимоги до системи контролю якості надання послуги.

Все це означає, що крім традиційних понять "продукт", "ціноутворення", "комунікації", "канали розподілу", що лежать в площині маркетингової стратегії, додається мотивація персоналу на якісне обслуговування споживача та контроль якості надання послуги в процесі взаємодії персоналу і споживача.

Таким чином, маркетингова стратегія у сфері послуг охоплює особливий маркетинговий комплекс, який враховує людський фактор, що є невід'ємною особливістю сфери послуг. М. Бітнер було запропоновано для сфери послуг розширити традиційний маркетинговий комплекс із чотирьох елементів (товар, ціна, канали розподілу, просування) до семи, додавши такі фактори: процес, люди і матеріальні аргументи (наочне підтвердження) [5]. Цей підхід відображений і підтриманий у працях В. Зейтхамла, К. Гренрооса, Ф. Котлера та М. Мак-Дональда. Вони зазначають, що головною підставою для створення окремого маркетингового комплексу для сфери послуг є необхідність демонструвати споживачеві найвищу якість послуги, яку він збирається придбати. М. Мак-Дональд запропонував для сервіс-індустрії фактор "обслуговування клієнтів" замість фактора "матеріальні аргументи" [5, 6, 7].

Відповідно до класичної теорії маркетингу маркетинговий комплекс може складатися із чотирьох елементів (4 Р) або із семи (7 Р). Очевидно, що структура маркетингового комплексу 4 Р (товар, ціна, канали розподілу, просування) не дає змоги повністю відобразити сучасні процеси на ринку послуг дозвілля. З огляду на це вважаємо за доцільне для сфери послуг дозвілля використовувати маркетинговий комплекс із 7 Р (послуга, ціна, канали розподілу, просування, процес, люди, матеріальні аргументи). Зокрема, такі елементи, як "люди" та "матеріальні аргументи" трансформувати в елементи "персонал" та "обслуговування клієнтів".

Персонал є важливою ланкою виробництва й надання послуг дозвілля, якість послуг певним чином вимірюється якістю поведінки працівників підприємства, робота яких відбувається в тісному контакті з клієнтами. Різноманітні дії, процедури, що впливають на створення, презентацію та продаж послуги, є процесами, за допомогою яких проявляється відкритість і привітність виробника послуги стосовно клієнта-споживача.

До маркетингового комплексу сфери послуг дозвілля, на нашу думку, слід включити такий елемент, як обслуговування клієнтів. Оскільки з кожним роком споживачі цих послуг вимагають дедалі вищого рівня сервісу, то цей елемент може бути важливою конкурентною перевагою на ринку послуг дозвілля. Він також сприяє формуванню тісних та довгострокових взаємовідносин із клієнтами і може бути інструментом, що врівноважує попит і пропозицію на послуги торговельно-розважальних підприємств.

Опираючись на наведений вище маркетинговий комплекс для сфери послуг, можемо сформулювати основні елементи маркетингового комплексу сфери послуг дозвілля та представити їхню загальну політику (табл. 2).

Таблиця 2

Елементи маркетингового комплексу сфери послуг дозвілля

Назва елемента	Загальна політика
Послуга	Загальна політика спрямована на вилучення, модифікацію та поповнення послуг дозвілля.
Ціна	Загальна політика стосовно ціноутворення для різноманітних послуг та ринкових сегментів сфери дозвілля.
Розподіл	Загальна політика організації продажу послуг дозвілля через посередників.
Просування	Загальна політика щодо спілкування зі споживачами послуг дозвілля через засоби комунікації.
Персонал	Загальна політика щодо управління персоналом як частини процесу надання послуг дозвілля.
Процеси	Загальна політика щодо формування процесів створення послуг дозвілля та пред'явлення їх споживачеві.
Обслуговування клієнтів	Загальна політика управління обслуговуванням клієнтів.

Джерело: складено автором з використанням [7].

Вважаємо, що запропонований маркетинговий комплекс сфери послуг дозвілля є достатньо збалансованим для використання його в різних маркетингових ситуаціях. Від зусиль, які вкладає виробник послуг у маркетинговий комплекс, залежить фінансовий результат його діяльності.

На даному етапі зазначимо, що через елементи маркетингового комплексу намічається загальний план дій для досягнення маркетингових цілей, а вони є відправною точкою для формування маркетингової стратегії.

Загальна мета підприємства сфери послуг полягає у максимізації поточних прибутків, адже прибуток є універсальним критерієм, за допомогою якого можна виміряти ефективність діяльності [7]. Досягненню загальної мети передують маркетингові цілі, що охоплюють такі напрямки: збільшення ринкової частки, збільшення обсягів продажів, підвищення продуктивності [7]. Отже, цілі підприємства мають бути спрямовані на кількість і на якість. Вважаємо, що маркетинговою метою торговельно-розважального підприємства є максимізація частки ринку та лідерство за показниками якості.

Узагальнивши все вищезазначене, пропонуємо таке визначення: маркетингова стратегія торговельно-розважального підприємства – це загальний план дій для досягнення максимальної частки ринку та лідерства за показниками якості за допомогою семи елементів маркетингового комплексу сфери послуг, а саме: послуги, ціна, розподіл, просування, персонал, процеси, обслуговування клієнтів, які, в свою чергу, складаються з багатьох піделементів. Таким чином, при формуванні маркетингової стратегії торговельно-розважального підприємства слід відштовхуватися від характерних особливостей сфери послуг, а також доцільно використовувати маркетинговий комплекс із 7 Р. Оскільки наведена вище загальна характеристика елементів маркетингового комплексу потребує більш детального розгляду, а межі даної статті не дають змоги це зробити, тому в наступних працях буде продовжено розгляд поставленого питання.

Література

1. *Стальная В. Индустрия развлечений: тенденции развития / В. Стальная // Маркетинг. – 2009. – № 4 (107). – 91 с.*
2. *Стальная В. Маркетинг в индустрии развлечений / В. Стальная // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 6 (68). – 95 с.*
3. *Пащук О. В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід : навч. посіб. / О. В. Пащук. – К. : ВД "Професіонал", 2005. – 560 с.*
4. *Ткаченко Л. В. Маркетинг послуг : підруч. / Л. В. Ткаченко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 192 с.*
5. *Миронова Н. Дифференцированный подход к маркетингу услуг / Н. Миронова // Отдел маркетинга. – 2005. – № 6. – 12 с.*
6. *Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер ; 5-е изд. ; [пер. с англ.]. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2001. – 608 с.*
7. *Мак-Дональд М. Сфера услуг. Полное пошаговое руководство по маркетинговому планированию / М. Мак-Дональд, Э. Пэйнс ; [пер. с англ. А. П. Назайкина ; под ред. С. М. Кировой]. – М. : Эксмо, 2009. – 448 с.*
8. *Вороной А., Манько П., Старовойтов А. Система маркетинговых показателей торгово-развлекательного центра / А. Вороной, П. Манько, А. Старовойтов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2007. – № 5 (71). – 404 с.*

ЄІ А²ЅОЄ×І ² І І ОВЅАЄ А ЅЕЅОЅІ ² І ²ЄДІ АЄІ І І І ²×І І - І АОЄЄ

Окреслено теоретичні засади важливості логістичних потреб у мікроекономічному аспекті. Охарактеризовано потреби різного рівня та запропоновано структурно-логічну модель потреб логістики.

The theoretical principles of importance of logistic requirements in the aspect of microeconomics are outlined. The necessities of different level are described and the structurally logical model of necessities of logistic is offered.

На сучасному етапі розвитку мікроекономічної науки актуальною є проблема розробки теоретичних положень щодо логістичних потреб у діяльності промислового підприємства.

Перед будь-яким суспільством завжди постає проблема вибору. Саме мікроекономічна наука вивчає поведінку різних індивідів при різного роду виборі: матеріальних благ, духовних потреб, моральних устоїв. Якщо говорити про матеріальні речі, то, звичайно, вони становлять основу життєдіяльності будь-якого суспільства. Від кількості та якості запропонованих благ залежить як задоволення кожного окремого індивіда, так і певного колективу загалом. Людські задоволення формуються на основі потреб певного блага. А, як відомо, всі наші матеріальні потреби можуть задовольнити лише промислові підприємства, які виробляють найрізноманітніші продукти та послуги.

Одним із базових положень логістичного підходу є дві фундаментальні обставини мікроекономіки. По-перше, матеріальні потреби людей необмежені. По-друге, економічні ресурси суспільства, тобто засоби виробництва товарів і послуг, якими можна задовольнити матеріальні потреби, обмежені або рідкісні.

Логістика ж як наука і практика передбачає велику потребу у знаннях, а також великий обсяг інформації. Необхідність розгляду саме логістичних потреб зумовлена вимогою підготовки рекомендацій, які сприятимуть стимулюванню реформ на мікроекономічному рівні.

Вивчення логістичних потреб власне на мікрорівні дають змогу зрозуміти різного роду зв'язки між окремим індивідом, суспільством та підприємствами, визначити їхню роль і місце в економічних процесах, що відбуваються неперервно. Отже, логістика повинна стати ринковим інструментом мікроекономічної науки.

Різні аспекти логістики на мікрорівні досліджували українські вчені, зокрема О. І. Амоша, А. Г. Кальченко, Є. В. Крикавський, А. Ф. Павленко, В. І. Павлов, В. П. Пилипчук, Є. В. Савельєв, А. О. Старостіна, Д. А. Штефаніч. Вагомий внесок зробили економісти як країн СНД – Б. А. Анікін, С. Б. Карнаухов, О. М. Лавров, Л. Б. Міротін, С. О. Новіков, С. О. Уваров, так і зарубіжні фахівці – Д. Бауерсокс, Дж. Бушер, П. Друкер, Д. Клосс, К. Кльозе, Ф. Котлер, Р. Патора та ін. Доцільність розгляду розвитку теорії логістичних потреб полягає в удосконаленні теоретичної бази цієї науки і логістичного підходу загалом. Адже потреби є об'єктивними умовами існування кожної людини. Розвиваючись, вона створює свої потреби і здібності, продукти і послуги, відносини й суспільні інститути. Вирішення зазначених проблем визначає мету цієї статті.

Економічні потреби – це ставлення людей до економічних умов їхньої життєдіяльності, це об'єктивна необхідність окремої людини, сім'ї, колективу, суспільства й держави в життєвих благах, послугах, духовних і культурних цінностях. Все це задовольняється на основі виробництва підприємствами широкого спектра продукції.

Немає жодної людини, яка могла б сказати, що їй усього достатньо. Необхідність задоволення своїх потреб та інтересів спонукала людей до виробничої діяльності. А в сучасному суспільстві виникла нова потреба – задоволення логістичних потреб.

Як відомо, логістика є наукою раціонального мислення і практичною діяльністю у сфері дослідження, проектування, розробки, виготовлення, постачання та збуту необхідного людині конкретного товару чи послуги – від початкового моменту до кінцевого, із мінімальними затратами матеріальних, інформаційних,

Логістичні потреби в системі ...

фінансових, технологічних і трудових ресурсів та часового проміжку, а також одержання інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання відповідно до вимог клієнтури.

Із вищезазначеного стає зрозумілим, що логістичні потреби доволі об'ємні. Це зумовлено тим, що перед менеджерами-логістами постає питання у правильному виборі потреб у матеріалах, комплектуючих, напівфабрикатах тощо. Дуже важливими є питання потреби у фінансових ресурсах, професійних кадрах, достовірній інформації, транспортно-складських приміщеннях, техніко-технологічних ресурсах тощо. Цей перелік, напевно, нескінченний, оскільки для того, щоб задовольнити потреби клієнтів, підприємство має задовольнити насамперед свої виробничі потреби, щоб отримати бажаний позитивний кінцевий результат.

Якщо говорити про найважливіші людські потреби, то, звичайно, найголовнішими серед них є потреби у повітрі, воді та їжі (первинні потреби). Серед життєво необхідних можна також виокремити потреби в одязі, взутті, безпеці життєдіяльності, певному соціальному статусі тощо (вторинні потреби).

Уже на вищому порядку знаходяться потреби логістичні – це потреби, необхідні для ефективного функціонування виробничого підприємства. До них належать: матеріальні (матеріали, комплектуючі, запасні частини, готова продукція тощо), трудові (висококваліфіковані логісти), фінансові (грошові кошти, акції, облігації), інформаційні (як інформація на паперових носіях, такі на ПК), техніко-технологічні (інструменти, обладнання, оснащення тощо).

І, звичайно, найбільш вагомими є мікроекономічні потреби, які знаходяться на вищому щаблі. Вони потребують узгодженості дій як між окремими індивідами, колективами, підприємствами, так і взаємодію між суспільством і підприємствами.

Отже, схематично можна зобразити послідовний ланцюг важливості усіх потреб (рис. 1.), починаючи від їхнього зародження, тобто потреб індивіда, і до кінцевого етапу – задоволення цих потреб на основі виробництва конкретного виду продукції.

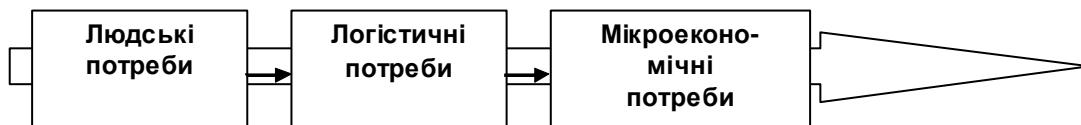


Рис. 1. Послідовність потреб

Потреба логістики – це робота у ракурсі вибору необхідної робочої сили (кадровий потенціал) та устаткування (техніко-технологічна база) для виконання плану завантаження виробничих потужностей. На основі правильно визначеної потреби у матеріальних ресурсах, яка намітилася із прогнозних графіків поставок (замовлень клієнтів, звітів про стан запасів тощо) встановлюються потреби логістики, які визначають параметри функціонування вартісного ланцюжка (фінансових ресурсів).

Логістика виступає об'єднавчою ланкою, яка пов'язує підприємства зі споживачами і постачальниками. Потоки інформації про споживачів (і від них) надходять до підприємства у формі даних про замовлення, продажі, а також можливі прогнози. Ця інформація перетворюється в конкретні плани виробництва і закупівель. Отже, інформація виявляє конкретні потреби у конкретних логістичних діях. Власне виявлення потреб потрібно насамперед для планування й інтеграції логістики.

Матеріальні ж ресурси, що надходять, закладають початок потоку запасів, що поступово отримують додану вартість, рух якого завершується передачею права власності споживачам на готові продукти.

Потреба у правильно підбраному кадровому потенціалі є чи не найголовнішою в усьому логістичному ланцюгу, адже загальновідомо, що від професійності персоналу залежить ефективна діяльність усього виробничого підприємства. Варто зазначити, що на даний час існує велика проблема у спеціалістах-логістах, адже в Україні ще доволі мало ВНЗ, які готують таких фахівців.

На основі вищевикладеного матеріалу можна запропонувати структурно-логічну модель логістичних потреб (рис. 2).

Звичайно, неможливо визначити, який саме аспект у формуванні логістичних потреб є першим у списку, адже відсутність хоча б одного елемента порушить усю виробничу діяльність підприємства. Вся робота щодо забезпечення логістичних потреб повинна проводитися комплексно й інтегровано. Проте незаперечним стає той факт, що потреби виступають рушійною силою суспільного розвитку.

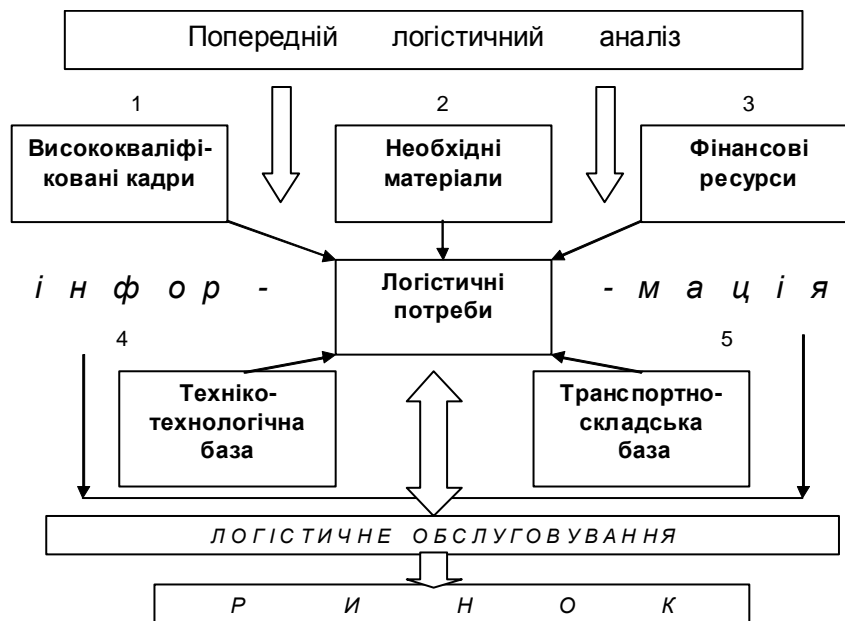


Рис. 2. Структурно-логічна модель потреб логістики

Варто зауважити, що логістичні потреби повинні формуватися на основі якогось певного фактора. Тому автор виокремив поняття попереднього логістичного аналізу, який слугує меті визначеного завдання і можливостей логістики для підприємства. Об'єктами в цьому випадку виступають такі категорії: функції, операції та інструменти логістики, структура продукції та послуг, технологічного циклу тощо; структура потоку матеріалів; організаційна структура підприємства; структура витрат підприємства загалом та ін.

Отже, основна мета логістики полягає в адаптації підприємств-виробників до потреб і бажань споживачів, що означає гарантію точного і швидкого виконання його замовлень та дотримання термінів виконання. Тільки впровадження логістичних знань дає змогу чітко й оперативно реагувати на споживчий попит і задовольняти його при мінімальних затратах і запасах. Проте українські споживачі за низької якості послуг демонструють високий рівень задоволеності. Це пояснюється їхньою невимогливістю. Рівень очікування українського споживача залишається низьким, водночас і якість товарів та послуг теж не надто висока.

Так, на рис. 2 ми представили фактор логістичного обслуговування, який в сучасних умовах господарювання відіграє аж ніяк не останню роль. Враховуючи його, підприємство має шанси залучити дедалі більшу кількість потенційних споживачів, якщо врахує всі їхні потреби, навіть після продажного обслуговування. Проте не всі українські компанії зможуть витримати боротьбу за споживача, оскільки перед виробником стоїть лише одне завдання – збільшення своїх прибутків будь-яким шляхом, а не задоволення потреби споживача.

Підприємства повинні усвідомити одну важливу істину: споживачі у вигляді запропонованих їм товарів та послуг купують задоволення, яке вони отримують від їхнього використання. Це свідчить про те, що споживачі у вигляді товарів та послуг задовольняють на ринку свою необхідну в чомусь потребу. Отож, потреби споживача, які визначаються суб'єктивними відчуттями нестачі чогось суттєвого й необхідного, викликають бажання бути задоволеними, тобто самі бажання людини спонукають її до задоволення конкретної потреби, а відтак – і до задоволення потреб логістики промислового підприємства.

Важливого значення для логістичних потреб підприємства набуває аналіз потреб споживачів, адже на їхній основі формуються кінцеві результати виробничої діяльності. Виробник матиме більше шансів бути обраним певним споживачем тоді, коли властивості виробленої ним продукції зорієнтовані на задоволення у споживача низки потреб ієрархічної піраміди.

В сучасних умовах новітніх технологій саме здатність підприємства задовольнити у найкоротші терміни потреби споживачів, а на їх основі – логістичні, є показником його високої компетентності,

Логістичні потреби в системі ...

а відтак – конкурентоспроможності. Отож, успіх підприємства залежить не тільки від втілення своїх ідей і вирішення завдань, а й від того, наскільки добре потреби кінцевого рівня задовольняються усіма ланками логістичного ланцюга.

Таким чином, саме індивідуальні потреби породжують логістичні, котрі сприяють ефективній виробничій діяльності промислового підприємства. Виробники продукції потребують прийняття відповідних комплексних логістичних рішень та управлінських підходів, що дасть змогу досягти конкурентних переваг у сфері задоволення усіх потреб споживачів. Звичайно, в результаті цього будуть задоволені й усі логістичні потреби. Таким чином, якщо споживач буде задоволений наданою послугою, що відповідає його потребам та очікуванням, то ринкове завдання для підприємства – створити й надати її у найкращий спосіб. І якщо послуги були надані на високому професійному рівні, це означатиме, що логістичні потреби підприємства були задоволені в повному обсязі.

Література

1. *Режим доступу : www.radiosvoboda.org/content/*
2. *Режим доступу : www.spojivachi.info*
3. *Алькема В. Г., Сумець О. М. Логістика. Практика та теорія : навч. посіб. / В. Г. Алькема, О. М. Сумець. – К. : Вид. дім "Професіонал", 2008. – 272 с.*
4. *Ру Д., Сульє Д. Управління / Д. Ру, Сульє Д. ; пер. з фр. – К. : Основи, 1995. – 442 с.*

ΝΟΑΤ ΔΑΙ Γ Β ΑΑΘΘΕΕΑΕΥΙ Γ Ψ Γ ΟΑΑΔΓ ΑΑΓ ΕΘ ΝΘΘΟΕΘΘΘ
ΒΕ ΟΑΕΟΓ Δ Ç Γ ΑΓ ØΑΓ Γ Β ΘΒΑΓ ΝΑΕΟ²ΕΓ ΕΘ ΑΕΘΒΑΘ

Розглянуто теоретико-методологічні аспекти концепцій трансакційних витрат. Обґрунтовано необхідність розвитку інтеграційних формувань у контексті зменшення трансакційних витрат.

The theoretical and methodological aspects of the conception of transaction costs are considered. The necessity of integrational units development in the context of transaction costs reducing is grounded.

Трансформаційні зміни аграрного сектору супроводжувалися структурними процесами з відсутністю належного інноваційного наповнення, значним потенціалом внутрішніх суперечностей та ризиків для стратегічного розвитку агробізнесу й економіки загалом. У таких умовах особливо зростає роль трансакційних витрат, які становлять значну частку загальних витрат. Трансакційні витрати пов'язані з альтернативним варіантами організації обмінів як ключових характеристик ринкової економіки. Вони включають витрати на дослідження ринку та його інформаційного забезпечення, проведення переговорів та укладення контрактів, витрати щодо реалізації угод і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тому нерідко з метою зниження їхнього рівня створюють вертикально інтегровані структури.

Дослідження теорії трансакційних витрат відображено у працях відомих вчених-економістів, як зарубіжних – Р. Коуз, Г. Клейнер, Дж. Коммонс, Д. Норт, так і вітчизняних – С. Архієреєв, М. Вергуненко, О. Власенко, В. Дементьєв, В. Захарченко, О. Яременко. Цієї ж концепції дотримувалися і російські науковці – А. Олійник, Р. Нурєєв, В. Тамбовцев, О. Шастітко та ін. Проблемам інтеграційних взаємовідносин присвячені роботи українських дослідників: В. Андрійчука, П. Гайдуцького, Т. Дударя, В. Зіновчука, М. Маліка, П. Саблука, О. Шпичака, Г. Черевка та російських науковців, зокрема В. Авельцова, С. Губанова, Б. Мільнера, А. Маршака, О. Радіонова, Р. Шагієва.

Незважаючи на значний доробок у напрямку дослідження цієї проблеми, залишається ще багато невисвітлених питань. Багато праць мають теоретичний характер і слабо пов'язані з емпіричними дослідженнями, які переконують у важливості нематеріальних стимулів, що особливо актуально для інтеграційних формувань. Здійснення трансакції відбувається протягом усього ланцюжка господарської діяльності, а рівень трансакційних витрат показує, наскільки перспективною буде господарська діяльність підприємства на ринку. Недостатнє вивчення трансакційних витрат може призвести до їх неконтрольованості, а нестача інформації щодо причин їх виникнення та розміру – до неефективного управління ними. Мета цієї статті – обґрунтування необхідності розвитку інтеграційних процесів у контексті зменшення трансакційних витрат.

Концепцію трансакційних витрат не можна назвати повністю усталеною. Вперше її було розроблено в працях Дж. Коммонса і Р. Коуза, які сконцентрували увагу економічної теорії на трансакціях [9, 10]. При цьому розуміння трансакційних витрат варіює від вузьких визначень, що пов'язують ці витрати з окремими видами економічної діяльності, до широких, що підкреслюють інституційну природу явища. Ю. Ніханс ідентифікує трансакції як будь-які обміни на ринку, тобто зводить трансакційні витрати до витрат використання цінового механізму. З іншого боку, С. Ченг, трактуючи трансакційні витрати, включає в них будь-які витрати організації економічної діяльності [8].

Д. Норт вважає трансакційні витрати платою за неефективність прав власності й підкреслює, що якби трансакційні витрати дорівнювали нулю, то учасники ринку завжди мали б у своєму розпорядженні точні моделі дій, однак така позиція "завела б нас на манівці" [4, с. 17]. На думку О. П. Власенко, стратегічним напрямом управління трансакційними витратами є формування інтеграційних об'єднань на кооперативних засадах, що дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам використовувати синергетичний ефект від групової дії і створювати протекціоністські бар'єри для експансії посередників.

Взаємодія суб'єктів суспільного виробництва відбувається в інституційному середовищі шляхом налагодження і здійснення трансакцій, які потребують витрат на їх організацію і проведення [1, с. 13]. Інтеграція в ряді випадків дає змогу мінімізувати трансакційними витрати за рахунок здійснення угод

Створення вертикально інтегрованих ...

у межах інтегрованих структур. При самостійному виготовленні продукції вертикально інтегрована структура має лише внутрішні витрати (I), а коли ця продукція виготовляється неінтегрованими підприємствами, то витрати будуть зовнішніми (O). Також враховуються витрати, пов'язані з укладанням угоди (C). Звідси, загальні зовнішні витрати для інтегрованого підприємства будуть дорівнювати $I+O$. Якщо $O+C>I$, то продукцію буде вигідніше виробляти всередині формування.

Підприємства з проблемами ліквідності за допомогою вертикальної інтеграції перетворюють трансакції з проміжними продуктами (доставка сировини і матеріалів виробнику кінцевого продукту) в межах однієї інтегрованої компанії у внутрішні операції, для здійснення яких не потрібні дефіцитні кошти. Крім цього, важливим чинником доцільності й ефективності інтегрованої структури є наявність у неї координуючого потенціалу, який іноді перевищує відповідний потенціал ринку в зв'язку з перспективою скорочення трансакційних витрат [6, с. 34].

К. Ерроу пов'язує переваги вертикальної інтеграції з економією витрат на отримання інформації. На його думку, можливість ефективного збору інформації суттєво збільшується в рамках єдиної фірми [7, с. 179].

Важливим моментом є допущення існування інформаційних витрат, тобто витрат на ідентифікацію продавців і цін. Основними факторами, що визначають величину інформаційних витрат, будуть: кількість продавців і покупців на ринку, ступінь однорідності товару, тривалість їхньої присутності на ринку, географічна протяжність ринку. Варто зауважити, що витрати на пошук додаткової інформації про угоду повинні врівноважуватися очікуваним граничним доходом від неї. Майже всі трансакційні витрати можуть бути виведені з інформаційних, адже вони так чи інакше пов'язані з витратами отримання інформації про обмін (рис. 1).

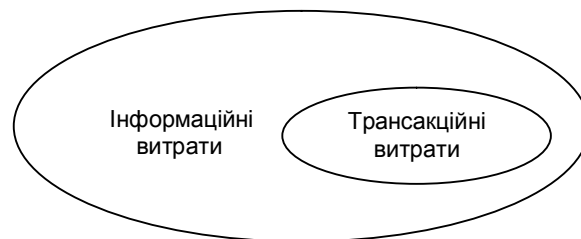


Рис. 1. Співвідношення між трансакційними та інформаційними витратами [5, с. 134]

Обумовленими інформаційними витратами будуть витрати, пов'язані з можливим опортуністичною поведінкою партнера за угодою. Опортунізм є лише особливою формою дії агента в умовах неповноти й асиметричності інформації. Порядок розподілу отриманих доходів неминує стає предметом інтенсивних торгів і стимулює опортунізм сторін. Якщо ж при укладанні угоди сторони мали повну інформацію про поведінку контрагента і про можливий результат операції, опортуністична поведінка в ході її реалізації була б неможлива. Підсумком подібного пояснення природи трансакційних витрат стає перенесення акцента в економічному аналізі на ринок інформації і на ціну інформації.

О. Уільямсон зробив основний внесок для пояснень варіацій трансакційних витрат і визначення характеристик, необхідних для моделювання конкретної угоди. Він виокремив три основні величини для пояснення величини витрат, які виникають при укладенні будь-якої угоди. Це ступінь невизначеності зовнішнього середовища, частота укладання угоди і ступінь специфічності активів, задіяних у ній. Співвідношення можна представити у такому вигляді:

$$TC = f(U, F, AS),$$

де TC – трансакційні витрати; U – невизначеність; F – частота укладання угоди; AS – специфічність активів.

Невизначеність буває внутрішньою і зовнішньою. Внутрішня невизначеність пов'язана з поведінкою учасників угоди в умовах, коли неможливо або дуже дорого фіксувати чи перевіряти ряд вчинків.

Зовнішня невизначеність обумовлена неможливістю точного передбачення можливостей, що стимулює виникнення опортунізму. Частоту укладання угоди можна пояснити тим, що чим частіше агент здійснює певну угоду, тим краще він знає її характерні особливості й тим нижчими є трансакційні витрати, які при цьому виникають. Часті трансакції одного і того ж типу полегшують контроль за їхньою

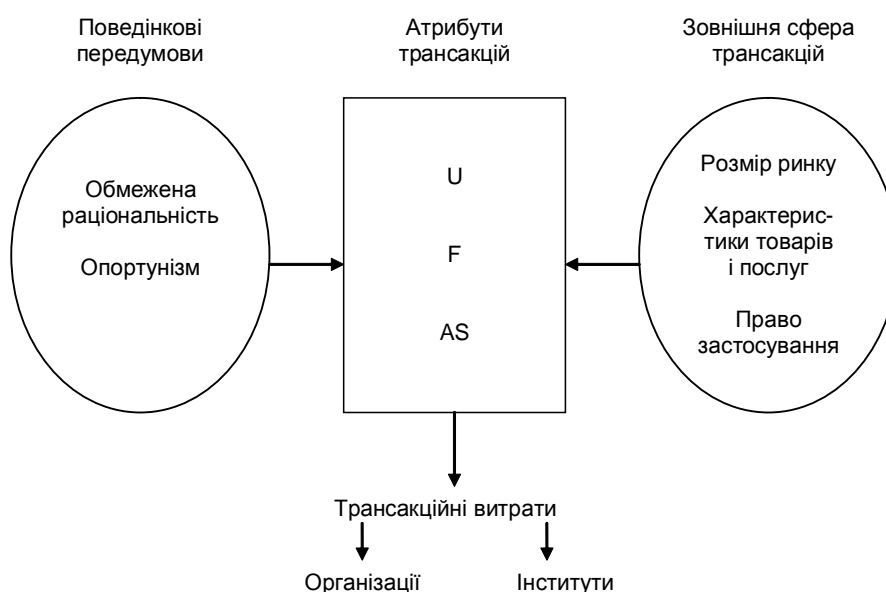


Рис. 2. Схема основних факторів аналізу [2, с. 144]

реалізацією. Цей факт є істотним стимулом мотивації створення інтегрованої фірми, адже тоді на підприємстві відбувається економія витрат моніторингу і контролю. Наступною характеристикою трансакцій є специфічність активів, задіяних у ній. О. Уільямсон визначив, що специфічність активу пов'язана з числом варіантів його альтернативного використання або числом його альтернативних користувачів при збереженні незмінної виробничої цінності [13, с. 292]. Тобто, це актив, якому важко знайти заміну в альтернативному використанні. Б. Клейн зазначав, що при збільшенні специфічності активів витрати укладання контракту будуть збільшуватися швидше, ніж витрати вертикальної інтеграції, тому при рівних інших умовах спостерігатимуться випадки вертикальної інтеграції [11, с. 306].

Таблиця 1

Загальні чинники мінімізації трансакційних витрат¹

Чинник	Зміст
Політика держави	Держава використовує всі повноваження для збирання, обробки та надання найціннішої економічної інформації, забезпечує при цьому доступ до неї інших суб'єктів економіки, що суттєво зменшує рівень економічної невизначеності, і як результат – рівень трансакційних витрат
Вертикальна інтеграція	Вертикальна інтеграція позбавляє протиріч між ефективними інвестиціями й ефективною поступовою адаптацією: ризики можуть бути зменшені, а механізми внутрішнього управління полегшують перехід від одного етапу до іншого. Теорія трансакційних витрат демонструє, що за високої специфічності активів вертикальна інтеграція ефективніша, ніж ринковий контракт
Розвиток інформаційних технологій	Використання інформаційних технологій та формування інформаційно-комерційних систем передбачає раціональніші трансакційні витрати
Трансакційний аналіз	В його основу покладено методику "інституційного" аналізу балансу, запропоновану О. Олейником. Ідея інституційного балансу – це перенесення акценту на трансакційну складову фінансової інформації
Процесна модель керування	Рівень внутрішніх трансакційних витрат визначається процесом вироблення узгоджених умов діяльності, результатом якого є система управління і рівень автоматизації бізнес-процесів. Автоматизація значно скорочує час на управлінські рішення і зменшує граничні витрати на трансакцію

¹Джерело: [3, с. 50–51].

Загальні чинники мінімізації трансакційних витрат представлено в табл. 1. Проте залишається відкритим питання, чи можуть всі типи трансакційних витрат бути вимірними в грошовому еквіваленті. Навіть звичайна процедура вираження в грошовому вигляді витрат часу на здійснення трансакції недосконала через відсутність у багатьох випадках спеціалізованих на забезпеченні певного аспекту трансакції (наприклад, ведення переговорів) посередників. Ще більше запитань виникає при спробах оцінити у грошовій формі ті витрати, які не набувають експліцитної форми, наприклад, психологічний дискомфорт, що виникає внаслідок опортуністичної поведінки партнера, який раніше користувався довірою, або у зв'язку з незахищеністю прав власності. Основні завдання аналізу трансакційних витрат діяльності підприємства, на підставі яких формується система управління трансакційними витратами, зводяться до таких проблем: визначення оптимальних обсягів виробництва продукції, виходячи з попиту; планування необхідних трансакцій і величини трансакційних витрат діяльності підприємства в короткостроковому і довгостроковому періодах, що можуть забезпечити ефективність виробництва; прогнозування трансакційних витрат діяльності підприємства; вибір найважливіших показників трансакційних витрат, оцінка їхньої динаміки і виконання плану щодо них; визначення раціональної структури трансакційних витрат діяльності підприємства; виявлення невикористаних можливостей зниження трансакційних витрат підприємства.

Таким чином, ринкові взаємовідносини між суб'єктами господарювання набули більш складного контрактного характеру, що неодмінно супроводжуються трансакційними витратами. Причинами високих трансакційних витрат можуть бути: можлива опортуністична поведінка учасників переговорів; значні витрати на ведення переговорів, їхня довготривалість і складність; специфічність активу та складність його придбання. В такому випадку підприємству доцільніше придбати інші компанії, суміжні за технологічним ланцюгом, тобто вертикально інтегруватися.

Література

1. Власенко О. П. *Управління трансакційними витратами в агробізнесі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О. П. Власенко. – Житомир, 2009. – 20 с.*
2. *Институциональная экономика: учеб. / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 704 с.*
3. *Лесных В. Минимизация трансакционных издержек / В. Лесных, Е. Попов // Общество и экономика. – 2005. – № 5. – С. 36–53.*
4. *Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.*
5. *Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.*
6. *Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Вехи экономической мысли : в 5-ти т. / под ред. В. М. Гальперина. – Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа. – 2000. – 534 с.*
7. *Arrow K. J. Vertical Integration and Communication / K. J. Arrow // Bell Journal of Economics. – 1975. – Vol. 6. – P. 173–183.*
8. *Cheung S. The contractual Nature of The Firm / S. Cheung // Journal of Law and Economics. – 1983. – Vol. 26 (1). – P. 1–22.*
9. *Coase R. H. The Problem of Social Cost / R. H. Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3 (1). – P. 1–44.*
10. *Commons J. Institutional Economics / J. Commons. – Madison : University of Wisconsin Press, 1934.*
11. *Klein Benjamin, Robert G. Crawford, Armen A. Alchian. Vertical Integration, Appropriable Rents and The Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics. – 1978. – P. 297–326.*
12. *Niehans Jurgen. Transaction Costs. A Dictionary of Economics / J. Niehans. – London : MacMillan, 1987. – Vol. 4. – P. 676–679.*
13. *Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – vol. 36 (2). – P. 269–294.*

Тетяна ПОДВІРНА

Історія розвитку маркетингової стратегії в умовах глобального ринку, а також розгляд впливу глобалізації на маркетингову діяльність

Проаналізовано основні стадії розвитку маркетингової стратегії в умовах глобального ринку, а також розглянуто безпосередній вплив глобалізації на маркетингову діяльність.

In the article the basic stages of development of marketing strategy in the conditions of global market are analyzed, and also direct influence of globalization is considered on marketing activity.

Глобалізацію як системне та багатоаспектне явище можна розглядати як певну стадію в еволюційному розвитку підприємства або як принциповий підхід підприємства до своєї стратегії, зумовлений сильною залежністю від стану та кон'юнктури міжнародного економічного середовища. Глобалізацію можна сприймати і як одну зі стратегій підприємства, що має на меті завоювання зовнішніх ринків. Дослідження зарубіжних фахівців довели, що більшість компаній, починаючи експансію зарубіжних ринків, прагнуть оволодіти власними прийомами маркетингової поведінки, проте логіка поведінки залишається типовою: від засад внутрішнього маркетингу управлінські функції розвиваються й ускладнюються в напрямку транснаціоналізації і глобалізації, залучаючи дедалі складніші й багаторівневі інструменти маркетингового забезпечення ефективної глобальної діяльності.

Належне місце в розробці проблеми глобалізації займають такі науковці, як О. Г. Білорус, В. М. Попова, А. В. Бузгаліна, А. С. Філіпенко, Т. Т. Тимофеев. А над питанням маркетингової стратегії на глобальному ринку більш детально почали займатися від початку 1980-х рр. такі науковці, як Ж.-Ж. Ламбер, Р. Чумпитас, І. Шилінг.

Мета цієї праці – висвітлення впливу глобалізації на розвиток маркетингу, визначення основних етапів розвитку маркетингових стратегій в умовах глобального ринку, а також формування глобальної стратегії, за якої фірма досягає максимальної конкурентної переваги перед своїми суперниками.

Відкритість національних економік дає змогу країні повніше й активніше включитися у світогосподарські зв'язки. Уряди розвинутих країн всіляко стимулюють експортні виробництва, сприяють кооперації національних підприємств з іноземними фірмами, забезпечують правову базу для припливу з-за кордону капіталів, технологій і кваліфікованих кадрів.

Сучасні підприємства підтримують ділові зв'язки з багатьма партнерами, орієнтуються на численних конкурентів, враховують і передбачають різноманітні вимоги споживачів, суспільних організацій, держави тощо. Однак бачення як світових, так і національних перспектив розвитку неможливе без вивчення та врахування глобальних змін на ринку.

Глобалізація, поширюючись у світі, розповсюджувала процес цивілізації. Він створив умови для розширення та поглиблення діяльності організацій, які змінили орієнтацію своїх виробничих потужностей з внутрішніх ринків на світові. Глобалізація як світове економічне явище стала однією з найвпливовіших сил, яка привела до загострення міжнародної конкуренції, що сприяє поглибленню спеціалізації та міжнародного поділу праці. Ще однією перевагою глобалізації є економія на масштабах виробництва, що потенційно може привести до скорочення витрат та зниження цін, а отже – до економічного зростання [1, с. 520].

Одні країни є лідерами глобалізації або навіть її організаторами, де і політики, і бізнес, і нації загалом отримують всезростаючі дивіденди в результаті глобальної експансії на світових ринках. Інші країни неспроможні активно впливати на глобалізацію для отримання відповідної вигоди. Однак і не враховувати глобальні умови розвитку вони також не можуть, оскільки в іншому разі ризикують втратити головне – цивілізаційну перспективу нормальної життєдіяльності.

Абсолютна більшість країн, що розвиваються, а також країни з перехідними економіками об'єктивно втягуються в могутні процеси інтеграції і глобалізації, а жорсткі умови сучасної міжнародної конкурентної боротьби потребують вироблення відповідної політики – ефективної і безпечної.

Глобалізація як системне та багатоаспектне явище можна також розглядати як певну стадію в еволюційному розвитку підприємства або як принциповий підхід підприємства до своєї стратегії,

зумовлений сильною залежністю від стану та кон'юнктури міжнародного економічного середовища. Глобалізацію можна сприймати і як одну зі стратегій підприємства, яка має на меті завоювання зовнішніх ринків [2, с. 198].

Ускладнення всіх економічних процесів у світі як на глобальному, так і на національному рівнях приводить до необхідності переусвідомлення засад економічної теорії. Процес глобалізації довів, що саме маркетинг має посідати провідне місце у розвитку міжнародних економічних відносин. Крім вибору однієї з трьох основних засад стратегічного планування економічної діяльності, кожна компанія обирає ще й рівень, на якому буде реалізовувати розроблену стратегію. Починаючи з локального ринку, компанія в процесі розвитку поступово починає експансію міжнародних сфер діяльності. Цей процес відбувається у кілька етапів.

Першим логічним етапом розвитку маркетингової діяльності є внутрішній, національний, або локальний маркетинг. Він передбачає фокусування управлінських функцій та інтересів на єдиному, національному (локальному) ринку, який є домашнім для компанії. Це дає змогу сконцентрувати увагу на розробці адекватних умовам ринку очікуваних інструментів маркетингової діяльності, навіть у випадку, якщо компанія працює у кількох сегментах.

Другим етапом інтернаціоналізації маркетингової діяльності є застосування експортного маркетингу, який передбачає вихід управлінських, передусім маркетингових, функцій компанії за межі національного (локального) ринку. При цьому пріоритети національного маркетингу залишаються домінуючими настільки, що підходящий зарубіжний ринок обирається відповідно до вимог національної програми управління завдяки маркетинговим дослідженням, незначній адаптації продукту, створенню прийнятних каналів розподілу тощо [3, с. 237].

Подальша інтернаціоналізація маркетингової діяльності зумовлена потребою подальшої інтенсифікації присутності національних суб'єктів на зарубіжних ринках і необхідністю більш глибокого розуміння особливостей того чи іншого зарубіжного ринкового середовища. Інтернаціоналізація маркетингової діяльності на цьому етапі дає змогу розвинути досвід експортного маркетингу й набутти нового досвіду бізнес-поведінки для досягнення успіху на великій кількості різноманітних ринків.

Наступним етапом інтернаціоналізації маркетингової діяльності є мультинаціональний (транснаціональний) маркетинг, який виникає в результаті транснаціоналізації капіталу. Він сприяє формуванню численних національно орієнтованих стратегій, які за суттю адаптовані до специфічних умов локальних ринків. Основною вимогою застосування багатонаціонального маркетингу є визначення рівня обґрунтованої адаптації складної системи корпоративних маркетингових інтересів до маркетингового середовища тієї чи іншої країни. За цих обставин компанії часто використовують так звану стереотипізацію ринків, яка передбачає використання ключових факторів управлінської поведінки для різних економічних систем [4, с. 308].

Зрілою формою стереотипізації ринків виступає регіональний маркетинг, а в найвищому виявленні – інтеррегіональний. Розуміючи складність створення і застосування окремих маркетингових стратегій для кожного з обраних для бізнесу ринків, компанії прагнуть узагальнити процес маркетингового забезпечення своєї міжнародної діяльності. Для цього вони розробляють узагальнені маркетингові стратегії, розраховані на застосування в групах країн, на окремих територіях, які, по суті, є результатом інтеграційного розвитку країн і регіонів. Регіональний маркетинг стає можливим через інтенсифікацію міжнародного співробітництва. У свою чергу, регіоналізація маркетингової діяльності дозволяє прискорити інтернаціоналізацію і підвищити ефективність конкретних управлінських функцій, об'єднуючи чисельні багатонаціональні (локалізовані) стратегії окремих країн регіону в єдину регіональну стратегію території.

Вищою формою концентрації маркетингової діяльності виступає глобальний маркетинг, а саме вид управлінської діяльності, розрахованої на сприйняття світового економічного простору як єдиного ринку, що може також розподілятися на глобальні сегменти. Глобальний маркетинг – маркетингова діяльність компаній з орієнтацією на глобальний ринок, потреби якого можна задовольнити стандартизованим товаром, використовуючи подібні маркетингові інструменти. Підвищення рівня інтернаціоналізації діяльності фірм, тенденції розвитку світової економіки та певні зміни в поведінці споживачів на світовому ринку зумовили появу концепції глобального маркетингу як субкатегорії міжнародного маркетингу. Концептуально глобальний маркетинг означає розширення горизонтів пошуку можливостей створення та реалізації конкурентних переваг та вивчення існуючих і потенційних загроз розвитку фірми, розглядаючи світовий ринок як єдине ціле [5, с. 458].

Маркетингова стратегія є основним інструментом, який спроможний передбачити і зумовити майбутнє, тому саме розробці маркетингових стратегій необхідно приділяти значну увагу, підприємствам, що господарюють на глобальних ринках. У процесі розробки стратегії компанія повинна розглядати ситуацію в комплексі й об'єктивно дивитися на речі, що при грамотному підході дасть змогу виробити правильну та реальну програму дій, яка відповідатиме вимогам ринку й задовольнить розумні цілі, яких хоче досягнути підприємство.

Формування маркетингових стратегій – один із найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу. Здійснення маркетингового аналізу для подальшої розробки цілей, опрацювання стратегій приводить до найкращих результатів. Це доволі складна річ в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ маркетингу, нагромадження і розгляд даних усіх результатів про діяльність підприємства важливо проводити на динамічній основі.

Глобальна стратегія фірми однакова для всіх країн. Хоча існують невеликі відмінності в стратегіях на кожному ринку, зумовлені необхідністю пристосуватися до його специфічних умов, основний конкурентний підхід залишається незмінним для всіх країн, де працює фірма. Більш того, глобальна стратегія включає:

- інтегрування й координацію стратегій компаній в усьому світі;
- здійснення продажів у більшості або в усіх країнах, де є значний купівельний попит.

У галузях із глобальною стратегією позиція фірми в одній країні не впливає суттєво на її позиції в інших країнах. Конкурентні переваги фірми, які вона завоювала на національному ринку, доповнюються перевагами, набутими в інших країнах. Продаж товарів здійснюється в більшості країн, які виступають важливими ринками збуту товарів фірми.

Глобальна стратегія користується двома методами, за допомогою яких фірми можуть досягнути конкурентної переваги чи компенсувати недоліки роботи в якійсь країні:

- по-перше, розміщення окремих видів діяльності в різних країнах для найкращої роботи на ринку багатьох країн;
- по-друге, координація діяльності окремих відділів фірми.

Ці методи спрямовані на досягнення найкращих результатів діяльності підприємства і максимізацію цінностей. У першому методі збільшення цінності досягається за рахунок використання переваг даної країни, а в другому – за допомогою кращої організації діяльності фірми [6, с. 659].

Потрібно відзначити таку глобальну стратегію маркетингу, як стратегію низьких витрат, при якій фірма орієнтується на малозатратне виробництво на всіх стратегічно важливих ринках світу. Стратегія лідерства у сфері витрат досягається при мінімізації витрат за рахунок освоєння значної долі ринку і забезпечує достатній рівень рентабельності в умовах гострої конкуренції. Компанія спрямовує свої зусилля на те, щоб її рівень витрат був нижчий, ніж у конкурентів у рамках світового ринку. Спроби досягти галузевого лідера з низьковартісного виробництва пов'язані з досягненням ефективних розмірів виробництва, впровадженням технологічних новацій, досягненням певної частки ринку, контролем та регулюванням фіксованих витрат, оптимізацією трансакційних витрат та витрат на забезпечення якості продукції.

Впровадження низьковартісної стратегії фірмою доцільне за певних обставин: еластичного попиту за ціною, випуску стандартизованого продукту, неможливості або труднощях його диференціації, при цьому не зневажаючи якістю та сервісними функціями товару, використанням технологічних інновацій, залишаючись одноособовим вартісним лідером.

Вартісні переваги можуть бути захищені від копіювання чи подолання конкурентами тоді, коли вони забезпечуються нетрадиційними способами. Таким нетрадиційним фактором серед кількох факторів ринкової інфраструктури (серед них багато негативних) за іншими рівними умовами є фактор низьких витрат і традиційної якості, що діє за емпіричними законами ефекту життєвого циклу продукції конкурентоспроможної фірми – ефект низьких витрат помітний на етапах прискорення розвитку бізнесу, може бути вимірний за допомогою емпіричного вибору функцій, що описують різні ділянки кривої життєвого циклу.

Стратегія низьких витрат буде тим реальнішою, чим тісніше буде пов'язана з регулюванням необов'язкових витрат, якими є витрати на якість та трансакційні витрати. Слід зауважити, що стратегія низької вартості та мінімізація витрат не є самоціллю, а лише передумовою збільшення прибутків і забезпечення стабільного становища фірми на глобальному ринку.

Діяльність, зорієнтована на роботу з покупцями, має бути спрямована як на найменшу відстань між виробником і споживачем (маркетинг, розповсюдження товарів). Окремі види виробництва повинні

знаходитись якомога можна ближче до покупця, що пов'язано з високими транспортними витратами. Українські компанії отримали право виходити на світовий ринок після ліквідації державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність, але просування українських товарів на глобальний ринок відбувається нелегко.

Сучасна глобалізація стимулює відкриття національних кордонів для міжнародної торгівлі, потоків капіталу та інформації. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин набувають актуального значення дослідження реалізації маркетингових стратегій у контексті формування та посилення глобалізаційних процесів. Формування маркетингових стратегій – один із найсуттєвіших і найскладніших етапів процесу маркетингу. Здійснення маркетингових аналізів для подальшої розробки цілей та опрацювання стратегій приводить до найкращих результатів. Це доволі складна річ в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ маркетингу.

На нашу думку, потрібно більш детально опрацювати методи формування та реалізацію глобальної стратегії на світовому ринку.

Література

1. Ламбен Ж.-Ж. *Менеджмент, ориентированный на рынок* / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпигас, И. Шулинг ; [2-е изд.] ; пер. с англ. В. В. Колчанова. – СПб. : Питер, 2008. – 720 с.
2. Данько Т. П. *Управление маркетингом* / Т. П. Данько. – М. : Инфра-М, 2009. – 363 с.
3. Карпова С. В. *Международный маркетинг* / С. В. Карпова. – М. : Феникс, 2009. – 320 с.
4. Соловьев Б. А. *Маркетинг* / Б. А. Соловьев, Б. В. Мусатов, А. А. Мешков. – М. : Инфра-М, 2009. – 336 с.
5. Лук'яненко Д. Г. *Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації* : [моногр.] / за ред. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
6. Гіл Ч. *Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку* / Ч. Гіл ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук.] – К. : Основи, 2001. – 854 с.

ЄІ А²ЊОЄЕА ООДЕÇІ О: ЊА²ОІ А² АЕЕЕЕЕЕЕ ² ÇААААІ І В І АОЕЕ

Розглянуто тенденції розвитку логістики у сфері туристичної діяльності. Обґрунтовано світові виклики розвитку логістики туризму. Проаналізовано наукові результати та окреслено наукові завдання подальших досліджень логістики туризму.

Progress of logistic trends are considered in the field of tourist activity. World calls of development of logistic of tourism are grounded. Scientific results and outlined scientific tasks of subsequent researches of logistic of tourism are analyzed.

Однією з основних тенденцій розвитку постіндустріальної економіки є зростання ролі сфери послуг у формуванні та розподілі світового валового продукту, зумовлене насамперед зміною ціннісних споживчих пріоритетів у задоволенні вторинних потреб освітнього, духовного, емоційного та культурного характеру. Значна частка нових ціннісних переваг базується на потребах, які задовольняє сфера гостинності. Зокрема, частка реалізованих продуктів туризму у світовому обсязі торгівлі послугами на даний час становить понад 30%, поглинає 11% світових споживчих витрат, і за даними Всесвітньої туристичної організації, навіть з урахуванням світової фінансової кризи, зростатиме не менш як на 5% щороку [7].

Управління бізнес-процесами в означеній сфері ускладнюється специфікою об'єктно-суб'єктного визначення споживача і потокового характеру організації та надання послуг. Рівень сервісного обслуговування та критерії якості продукту сфери гостинності значною мірою визначаються управлінням логістичними параметрами учасників туристичного ринку та їхнім логістичним оточенням. З огляду на зростання значення логістичних чинників у створенні та реалізації туристичних продуктів доцільно розглянути концептуальні підходи до використання логістики в управлінні суб'єктами сфери гостинності, склад та взаємозв'язок макро-, мета- та мікроелементів логістики туризму з метою виявлення інституційних зв'язків та вироблення напрямків формування нових управлінських інструментів досягнення конкурентних переваг.

Розвиток наукових основ логістики дав змогу науковим школам застосовувати її концептуальні підходи в усіх сферах економіки, в тому числі туризмі. Серед відомих українських науковців, які проводять дослідження у цій сфері, варто виокремити Г. І. Михайличенко, Є. В. Крикавського, В. І. Куценко, О. М. Ложачевську, І. Г. Смирнова, Н. І. Чухрай.

Аналіз результатів таких досліджень показує різноманітність трактувань логістики туризму. Так, І. Г. Смирнов визначає логістику туризму як новітній науково-практичний напрямок, який досліджує логістичні особливості галузі, зокрема прикладає логістичні засади до її геопросторової організації та управління [6]. Згідно із твердженням Г. І. Михайличенко логістика в туризмі – це управління продуктовими потоками туристичних підприємств, що охоплює раціональну організацію формування, збуту та організації споживання туристичного продукту і супроводження цих процесів проходженням інформаційних потоків. Це визначення передбачає виокремлення таких функцій: інформаційна логістика на вхідному потоці; виробнича логістика, що включає безпосереднє формування та створення туристичного продукту; збутова логістика, яка охоплює розподіл, просування і визначення каналів реалізації готової продукції та інформаційна логістика на вихідному потоці [3]. Представники львівської логістичної школи розглядають логістику туризму як сучасний напрямок логістики, який передбачає оптимізацію туристичних (людських), матеріальних та інформаційних потоків, пов'язаних із наданням туристичних послуг. Російський експерт з туризму В. Л. Голубева визначає туристичну логістику як науку про планування, контроль та управління операціями, які здійснюються в процесі формування туру, доведення туристичного продукту до споживача, а також у процесі передачі, зберігання й обробки інформації [1].

Аналіз підходів до визначення дефініції "логістика туризму" показує різноманітні трактування цієї категорії, які здебільшого фокусують увагу на управління операціями зі створення туристичного продукту, тобто стосуються управління туристичною компанією. Важливим внеском у розвиток логістики

туристичних підприємств є результати досліджень А. І. Михайличенко, яка визначає межі та функціональні особливості логістичної системи таких підприємств, виявляє сутність та функції інформаційної та збутової логістики туризму на макрорівні, формує пропозиції щодо оптимізації моделей означених логістичних сфер. Такий підхід до дослідження логістики туризму, сконцентрований на управлінні операціями, пов'язаними з безпосереднім контактом зі споживачем, є, безперечно, важливим елементом удосконалення управління туристичною організацією, проте він не враховує процесів та операцій, які формують стратегічне оточення суб'єкта туристичного ринку і мають не менш важливе значення у формуванні його конкурентоспроможності. На недостатню увагу до логістичних процесів у туристичній сфері мезо- та макрорівнів вказує й І. Г. Смирнов, зазначаючи, що дослідження логістики туризму охоплюють, крім логістичних проблем туристичної фірми, і питання логістики туристичного комплексу регіонів країни, туристичної галузі країни, туристичної індустрії країн або регіонів світу та світового туризму, тому актуальним завданням залишається логістична оптимізація функціонування систем всіх регіональних рівнів. Розвиваючи наукові дослідження, поряд із проблематикою комплексного використання логістики у сфері туризму [5], згаданий науковець зосереджує увагу на формуванні та збалансованому використанні логістичного потенціалу туристично-рекреаційних ресурсів, що, безперечно, є важливою передумовою формування стратегічних планів розвитку туризму в регіонах України та загалом в'їзного туризму на всіх організаційних рівнях [4].

Актуальним питанням стратегії виходу українських туристичних підприємств на зовнішні ринки присвячено дослідження О. М. Ложачевської, в якому вона розглядає передумови формування такої стратегії у площині посилення процесів глобалізації, мікроекономічних та національних інституційних умов функціонування туристичного ринку України [2].

Означені дослідження є прикладами наукових та методологічних зрушень у сфері вироблення науково-методологічної логістичної основи управління туристичним бізнесом. Для розвитку таких досліджень варто детальніше розглянути структуру логістики туризму за організаційними рівнями, що дасть змогу виявити макро-, мета- та мікрочинники формування конкурентоспроможного туристичного продукту, а також виявити природу їхнього взаємозв'язку та взаємовпливу.

Оскільки об'єктом туристичної діяльності є специфічний потік акумулятивних вражень споживача, які нагромаджуються в процесі отримання ним комплексу туристичних послуг, сам споживач, окрім суб'єкта цієї діяльності, є одночасно її об'єктом. Це обумовлено тим, що зі споживачем здійснюють ланцюг туристичних операцій, які часто мають логістичний характер, тобто утворюють специфічний логістичний ланцюг.

Загалом, у сфері послуг трапляються випадки операцій із фізичними, розумовими, емоційними сторонами споживача для задоволення його потреб (медицина, освіта, транспорт, сфера побуту тощо), проте вони, як правило, не мають яскраво вираженого, як у сфері туризму, ланцюгового характеру, і використання принципів логістики стосується здебільшого логістичного сервісу, завданням якого є забезпечення логістичних вимог до засобів надання послуг. У випадку туристичного логістичного ланцюга споживач бере безпосередню участь у всіх операціях прямої дії та споживає результати операцій непрямої дії. В цьому випадку операції прямої дії ми розуміємо як організацію транспортування, екскурсій, проживання, харчування, дозвілля тощо, а операції непрямої дії – як організацію і підтримання ринкової, туристичної, рекреаційної, транспортної, митної та інших інфраструктур, які сприяють формуванню туристичного логістичного ланцюга. З огляду на таку складність формування туристичного продукту початковим об'єктом дослідження логістики туризму вважаємо сферу його логістичного забезпечення в частині управління туристичними операціями прямої дії.

Бізнес-процеси логістичного ланцюга, як правило, належать кільком незалежним суб'єктам господарювання, і перед управлінням таким ланцюгом постає проблема конфліктів інтересів цих суб'єктів, пов'язаних із часткою доданої цінності та розподілом винагороди за створений туристичний продукт, і рядом субпідрядних проблем налагодження партнерських стосунків. З огляду на це наступним етапом дослідження є формування методології налагодження та управління стратегічним партнерством між спеціалізованими учасниками сфери гостинності, тобто стратегічного логістичного забезпечення туристичного логістичного ланцюга.

У цьому випадку й надалі термін "сфера гостинності" в наших дослідженнях означає сукупність суб'єктів господарської, громадської, муніципальної, державної, національної і міжнародної діяльності та суспільно-економічних відносин у сфері туризму й супутніх сферах, які до нього прямо не належать,

проте справляють значний вплив на задоволення потреб у формуванні вражень споживача (громадське харчування, готельна сфера, торгівля, транспорт, зв'язок, страхування, освіта, медицина, релігія, політика, культура, шоу-бізнес тощо).

Наступний етап досліджень має охоплювати інфраструктурне забезпечення сфери гостинності в Україні та напрями його інтеграції до європейського і міжнародного простору. Сукупність проблем, які загострено під час підготовки до прийому чемпіонату з футболу "Євро-2012", черговий раз актуалізує необхідність кардинальних інституційних змін у туристичній, транспортній, готельній та розважальній інфраструктурі на національному та муніципальному рівнях. Результати такого дослідження мають містити не лише напрацювання у сфері державного та муніципального управління, а й передбачати механізм взаємного впливу й підтримки держави, муніципальних утворень та суб'єктів туристичного ринку і ринків супутніх послуг.

Важливим елементом логістики туризму, про який уже йшлося в цьому дослідженні, є формування туристично-рекреаційного потенціалу та вироблення підходів до управління використанням туристично-рекреаційних ресурсів. Ця сфера, на відміну від попередніх, практично не залежить від суб'єктів туристичного ринку, проте має суттєвий вплив на нього. Стан історичних та природних об'єктів, які приваблюють туристів, повністю залежить від витрат місцевих та державного бюджету. Метою економічних досліджень у цій сфері, на нашу думку, є вироблення механізму перетворення означених витрат у інвестиційні ресурси з допомогою виявлення економічного та суспільного ефекту від їхнього освоєння. До цього етапу досліджень варто зарахувати також формування морально-етичних переконань суспільства як частини туристично-рекреаційного потенціалу країни.

Глобалізація економічних та соціокультурних просторів спонукає до виокремлення ще одного етапу досліджень логістики туризму – дослідження її міжнародного аспекту. У цій сфері доцільно звернути увагу на міжнародні туристичні логістичні ланцюги, що формуються туристичними операторами та агентами різних країн і континентів, та інфраструктурне забезпечення їхньої діяльності. Особливої уваги заслуговують тенденції регіональної та національної сегментації споживачів та реагування на них міжнародного туристичного ринку. Також варто зосередити увагу на зовнішньоекономічній політиці України щодо міжнародної інтеграції національного туристичного ринку.

Завершальним етапом досліджень логістики туризму, на нашу думку, має стати її різнорівнева модель, яка враховуватиме специфіку формування туристичного продукту й міститиме методологічний апарат управління взаємозв'язками між учасниками туристичних ланцюгів і суб'єктами їхньої інфраструктурної та інституційної підтримки на мікро-, мета-, макро- та глобальному рівнях.

Література

1. Голубева В. Л. Логистика процессов сервисного обслуживания клиентов туристских организаций [Електронний ресурс] / В. Л. Голубева. – Режим доступу : <http://www.turbooks.ru/stati/tekhnika-tekhnologija-v-turizme/377-logistika-processov-servisnogo.html>
2. Ложачевська О. М. Аспекти розробки стратегії виходу українських туристичних підприємств на зовнішні ринки [Електронний ресурс] / О. М. Ложачевська. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009-3/Lojachevska_309.htm
3. Михайліченко Г. І. Інформаційна та збутова логістика в туризмі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 – "Підприємництво, менеджмент та маркетинг" / Г. І. Михайліченко. – К., 2001. – 20 с.
4. Смирнов І. Г. Застосування логістики до забезпечення сталого розвитку туризму в регіоні / І. Г. Смирнов // *Культура народів Причорномор'я*. – 2006. – № 88. – С. 18–22.
5. Смирнов І. Г. Логістика: просторово-територіальний вимір : моногр. / І. Г. Смирнов. – К. : Обрії, 2004. – 335 с.
6. Смирнов І. Г. Логістика туризму: комплексний підхід [Електронний ресурс] / І. Г. Смирнов. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/25102.doc.htm
7. Цибульський В. О. Аналіз сучасних проблем розвитку туристичної індустрії [Електронний ресурс] / В. Цибульський. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-1/Cibulskiy_108.htm

Христина СНИГУР

І АДААОІ І АЕ ДІ САЕОЕО 2І І І ААО2ЕІ І - А2ВЕУІ І НО2 І 2АІ ДЕ^а І НОА

Досліджено умови активізації інноваційної діяльності для підприємств в умовах сьогодення. Визначено головні об'єктивні джерела утворення пріоритетів інноваційного розвитку підприємств. Запропоновано класифікувати за окремими групами конкретні напрями пріоритетності інноваційного розвитку.

The terms of innovative activity for enterprises activation in the present time are investigated. The main objective sources of innovative enterprises' development priorities formation are determined. It is suggested to classify the specific trends of innovative development priorities by separate groups.

Структурна перебудова економіки, орієнтована на використання інтелектуальних ресурсів і розвиток високотехнологічних виробництв на протигагу матеріало- і енергомістким виробництвам, припускає створення умов для безперервного оновлення технологій і продукції, зростання освітнього рівня населення і вдосконалення управління шляхом нововведень (інновацій), заснованих на новітніх наукових знаннях. Інноваційна діяльність підприємств буде ефективною тоді, коли будуть створені передумови розвитку такої діяльності на рівні держави і регіонів.

Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності досліджують багато вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема І. А. Бланк, Дж. Бейлі, В. П. Божко, П. І. Гайдуцький, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Н. В. Ігошин, А. Кейн, Ю. М. Правик, Д. М. Черваньов. В умовах ринкового середовища можливостей для інноваційно-інвестиційної діяльності чимало. Однак існує суттєвий фактор ризику, особливо для економік із нестабільною економічною та політичною ситуацією. Тому на даному етапі постає питання дослідження умов активізації інноваційної діяльності для підприємств в умовах сьогодення, визначення головних об'єктивних джерел утворення пріоритетів інноваційного розвитку підприємств.

З огляду на вищезазначене мета даного дослідження полягає в необхідності запропонувати класифікацію за окремими групами конкретних напрямків пріоритетності інноваційного розвитку та встановити пріоритетні напрями інноваційної діяльності на рівні регіонів і підприємств.

В широкому значенні інновації розуміють як нові технології, види послуг, продукції, нові організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, фінансового та іншого характеру.

Власне кажучи, значення всієї економічної реформи полягає в створенні умов для підвищення сприйнятливості економіки до інновацій, розвитку інноваційного підприємництва і забезпечення економічного зростання за рахунок використання досягнень науки і техніки. Це зумовлює необхідність активізації інноваційної діяльності підприємств. Інноваційна діяльність – це діяльність із розробки й освоєння результатів досліджень, що підвищують ефективність способів і засобів здійснення конкретних процесів, у тому числі освоєння виробництва нової продукції і технологій. Інноваційна сфера охоплює: по-перше, безпосередньо сам об'єкт інновацій; по-друге, її суб'єкти – підприємства і підприємців, а також систему, що забезпечує просування інновацій до стадії їхньої реалізації (управління, інфраструктура, фінансова й інвестиційна підтримка) [1, с. 89]. З метою активізації інноваційної діяльності розробляється інноваційна політика, яка представляє сукупність принципів і заходів, що забезпечують створення сприятливого інноваційного клімату в країні. Інноваційна політика є складовою частиною соціально-економічної політики. Вона повинна об'єднувати науку, техніку, виробництво, споживання, фінансову систему, освіту і має бути орієнтованою на використання інтелектуальних ресурсів, розвиток високотехнологічних виробництв і пріоритети економіки.

На нашу думку, можна виокремити три головних об'єктивних джерела утворення пріоритетів інноваційного розвитку.

1. Зростаюча обмеженість виробничих ресурсів і виникнення на цій основі проблем поточної і передбаченої незбалансованості в господарстві країни. Чим більше обмежений який-небудь вид ресурсу, тим більшою мірою науково-технічний прогрес має бути сконцентрований на економії і заміщенні цього виду ресурсів.

2. Формування "точок зростання", тобто створення і впровадження новітніх технологій, організаційно-технічних заходів, які дають змогу забезпечити досягнення більш високих результатів розвитку за мінімальний проміжок часу.

3. Усунення або зменшення ступеня дії соціальних обмежень, пов'язаних зі здоров'ям, умовами праці та побуту людини, необхідність підтримки екологічної рівноваги.

Ми вважаємо, що конкретні напрями пріоритетності також необхідно класифікувати за окремими групами, в тому числі:

1) науково-технічні пріоритети вищого порядку. Основним критерієм їхнього відбору є відповідність конкретній меті розвитку суспільства в найближчій і віддаленій перспективах;

2) окремі інноваційні проекти, пов'язані з вирішенням завдань, як правило, короткострокового характеру, які мають велику актуальність для галузі та суб'єктів господарювання;

3) найважливіші види імпорту технологій, тобто використання політики запозичення найважливіших технологічних розробок або закупівлі підприємств "під ключ". Основна вимога полягає в тому, щоби була забезпечена швидка окупність валютних коштів, що витрачаються, і досягався "прорив" за конкретним напрямом НТП [2, с. 17].

Окрім загальнодержавних пріоритетів, формуються аналогічні пріоритети і на рівні регіонів та підприємств. Серед пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на цих рівнях ми виокремлюємо: ресурсозберігаючі технології, нові матеріали і джерела енергії; підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування і радіоелектроніки, розширення експорту і зайняття нових ніш світового ринку; імпортозаміщення виробництва; інформатика; телекомунікації і зв'язок; енергетика і транспорт; переробка і зберігання сільськогосподарської продукції; охорона навколишнього середовища.

Орієнтація науково-технічного прогресу на виробничі потреби доповнюється селекцією окремих напрямів розвитку науки і техніки відповідно до їхньої передбачуваної ефективності, включаючи строки отримання ефекту. Зважаючи на різний ступінь зрілості окремих технічних рішень і економічної окупності, послідовність їхньої реалізації узгоджується з реальними фінансовими і іншими можливостями.

Інноваційна політика базується на таких найважливіших принципах: визнання моделі інноваційного розвитку економіки як пріоритетної; створення державою економіко-правових умов та економічних механізмів, що забезпечують перетворення інновацій в суттєвий чинник економічного зростання [3, с. 27]; максимальне використання ринкових механізмів активізації інноваційної діяльності і підприємництва, створення рівних стимулів для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності; ефективний розвиток і використання власного науково-технічного потенціалу та його реформування відповідно до мети економічної політики; оптимальне поєднання інтересів розробників, виробників продукції та інвесторів, визнання об'єктів інтелектуальної власності джерелом доходів [4, с. 112].

Реалізація цих принципів вимагає проведення експертизи і формування законодавства з погляду найефективнішого стимулювання інноваційної діяльності і забезпечення розвитку інноваційних процесів у основних сферах промисловості, сільського господарства і соціального комплексу.

Ефективний інноваційний розвиток підприємств припускає широкий вибір інноваційних ідей і проектів. Джерелами ідей можуть бути дослідження і розробки в країні, досягнення світової науки і технології, що залучаються шляхом купівлі ліцензій, придбання або лізингу технологічного устаткування (довгострокової оренди машин, устаткування, споруд або видача устаткування напрокат), "ноу-хау" (технічні знання, досвід, документація), передача яких зумовлюється підписанням ліцензійних договорів та інших угод. Переваги в реалізації ідей мають отримувати ті з них, які в конкретних умовах забезпечують найкращий результат з найменшими витратами підприємств. Важливим є формування інфраструктури нововведень, що сприятиме просуванню інновацій на ринок.

В Україні триває розвиток системи страхування інноваційних проектів, інформаційної системи про передові технології і стан їхніх ринків, венчурних проектів, кваліфікованого інжинірингу, консалтингу й аудиту. Передбачається забезпечення захисту прав на результати інтелектуальної праці, розвиток малого науково-інноваційного підприємництва, тобто сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для виникнення нових фірм, зайнятих створенням і комерціалізацією науково-технічних нововведень.

Ми вважаємо, що потрібно створити відповідний рівень стандартизації, метрології і сертифікації, ефективної патентної системи, що забезпечує захист прав на результати інтелектуальної праці. Механізм реалізації інноваційних напрямів підприємств припускає також використання різного роду регуляторів:

пільгового оподаткування в науковій сфері, субсидіювання, пільгового довгострокового кредитування розробників і споживачів науково-технічної продукції, збільшення витрат на НДДКР, стимулювання праці науковців, здійснення підготовки кадрів. Триває науково-технічна співпраця із зарубіжними країнами [5, 86].

В сучасних умовах, коли розвиток науки і техніки досяг виключно великих масштабів, жодна з країн, навіть таких, як США, Японія, Німеччина, Росія, з їхнім величезним науковим потенціалом, не спроможна забезпечити розвиток всіх напрямів науково-технічного прогресу. Потрібна наявність широких зв'язків із зовнішнім світом, науково-технічна спеціалізація, участь у світовому розподілі праці, ефективне використання зарубіжного науково-технічного досвіду.

Зарубіжний досвід свідчить, що в періоди уповільнення економічного зростання в країнах не знижують, а збільшують витрати на науку і технологічне переоснащення виробництва. Особливу увагу зосереджують на підготовці кадрів, орієнтованих на інноваційну діяльність. Витрати на НДДКР у 2008 р. збільшилися в два рази порівняно з 2000 р. [6]. Намічається посилення прямої підтримки сфери НДДКР бюджетними коштами з доведенням їхньої частки в загальному обсязі фінансування до 50% і здійснення переходу до фінансової підтримки інноваційних проектів, а також створення фондів для фінансування НДДКР. Збільшення витрат на науку сприятиме зниженню відпливу фахівців із науково-технічної сфери, створенню нових науково-інноваційних підприємств і розвитку інноваційної діяльності.

Для ефективного управління інноваційними процесами підприємств необхідний моніторинг, оцінка інноваційної діяльності, прогнозування НТП, розробка державних, галузевих, регіональних та міждержавних науково-технічних програм і механізмів їхньої реалізації.

Література

1. *Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учеб. / В. Г. Медынский. – М. : Инфра-М, 2005. – 268 с.*
2. *Афонин И. В. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / И. В. Афонин. – М. : Гардарики, 2005. – 224 с.*
3. *Череп А. В. Необходимость здійснення інноваційної діяльності / А. В. Череп // Проблеми трансформаційної економіки : міжнар. наук.-практ. конф., 28–30 трав. 2009 р. : матер. – Дніпропетровськ : Нац. аграр. ун-т, 2009. – Т. III. – С. 27–28.*
4. *Василенко В. О. Инновационный менеджмент : навч. посіб. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2005. – 440 с.*
5. *Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування / [Афанасьєв М. В., Шемаєва Л. Г., Аведян Л. Й., Гордієнко Л. Ю.]. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 210 с.*

І ДІ АЕАІ Е ОІ ДІ ОААІ І В НАІ І АІ НОАОІ І НО² ДАА² І О

Проаналізовано поняття самодостатності регіону, визначено відповідні критерії. В основу дослідження самодостатності покладено системно синергетичний підхід, який вивчає відкриті нелінійні системи та вплив на них зовнішнього та внутрішнього середовищ.

The article highlights the concept of sustainability of the region, the relevant criteria were identified. The research on self-sufficiency is studied by the system synergetic approach which examines the open nonlinear systems and the impact of external and internal environment on them.

Під час перехідного періоду економічна система, як правило, нестійка й нестабільна, і тривалий час не може віднайти точки своєї рівноваги. Економіка володіє значними, необмеженим як у якісному, так і в кількісному відношеннях потенціалом динамізму. Проте між потенційними можливостями та практикою існує дистанція, для подолання якої потрібні цілеспрямованість й енергійні зусилля суспільства, оскільки в іншому випадку буде накопичуватись гальмуюча сила – економічна інерція, внаслідок чого суттєво зменшується здатність генерувати нововведення, що є однією з важливих умов ефективного розвитку як регіональної, так і національної економічної систем. Через динамічні процеси економіка виходить на новий рівень розвитку відтворювальної динаміки, яка набуває циклічної, а не лінійної форми [1, с. 37].

У сучасних ринкових умовах спостерігаються негативні тенденції розвитку економіки України, що зумовлює необхідність пошуку шляхів її виведення зі стану невизначеності й безладу та впорядкування елементів економічної системи.

Організація системи реалізується через взаємодію її елементів і може керуватися як внутрішніми механізмами (самоорганізація), так і під впливом організуючої дії. Щоби система була здатною до самоорганізації, вона має бути відкритою та обмінюватись інформацією із зовнішнім середовищем, дії її компонентів мають бути узгодженими, система – стати динамічною і знаходитись подалі від стану рівноваги (стан закритої системи, при якому її макроекономічні параметри залишаються незмінними). Тривалий час у стані рівноваги можуть перебувати лише закриті системи, оскільки в них зростає хаос, нарощується ентропія, зупинити яку може лише взаємодія із зовнішнім середовищем.

У світовому досвіді є приклади держав, у яких проявляється слабка внутрішня об'єднаність та взаємопов'язаність, що за сучасного процесу глобалізації може призвести до розколу економічної системи та цілісності певної держави. Саме тому на перший план розвитку національних систем країн виходить необхідність адміністративно-територіальної реформи, що має на меті трансформувати регіональні системи та запровадити принцип самодостатності, який на даний час може стати основою ефективного розвитку регіонів, зміцнення їхніх економічних та фінансових позицій і стабілізувати подальший ефективний розвиток всієї господарської системи країни. Необхідно сформулювати самодостатню господарську систему, яка, попри свою відкритість, орієнтувалася б на власні шляхи розвитку на основі максимізації використання внутрішніх ресурсів.

Дослідженням окремих проблем соціально-економічної самодостатності регіонів України присвячено праці багатьох представників економічної науки, серед яких потрібно назвати Б. М. Данилишина, Б. Ф. Заблоцького, Я. Б. Олійника, О. Соскіна, І. Ткачук.

Мета цієї статті – дослідження перспектив розвитку регіонів на основі максимального використання внутрішніх ресурсів. Реалізація поставленої мети передбачає визначення поняття "самодостатність регіону", а також уточнення оцінок критеріїв самодостатності регіону.

Самодостатність є базовою концепцією формування інтегративної моделі економічного розвитку. Саме вона дає змогу забезпечити найоптимальніше поєднання ендогенних та екзогенних чинників розвитку, досягти й зберегти протягом певного періоду сталі пропорції між кількісними та якісними показниками розвитку. Важливими якісними показниками стійкого розвитку, які більш повно вимірюють рівень економічного розвитку регіону, є: підвищення рівня та якості життя, розвиток інтелекту, зростання духовного багатства людини, забезпечення соціальних гарантій та охорони здоров'я, розвиток

культури, освіти, науки, мистецтва, тоді як кількісні дають приблизне уявлення про рівень економічного розвитку (ВВП, заробітна плата, норма прибутку й т. ін.).

За філософським визначенням С. І. Ожегова, самодостатність – виникнення природним чином і можливість подальшого існування без дії ззовні; властивість стабільного і тривалого або нестабільного і короткострокового існування активної системи при незмінному стані зовнішнього простору [2].

Самодостатня система – це система, здатна за незмінних умов середовища як руйнуватися, так і зберігатися під дією внутрішніх причин. Самодостатність системи виникає і супроводжується надмірністю (запасом міцності й функціональними можливостями) її самої і попередниці (тієї системи, з якої вона виникла), велика надмірність попередниці забезпечує деякий запас міцності самодостатньої системи. Вона включає комплексний економічний і соціальний розвиток, тобто процес, спрямований на раціональне використання місцевих природних і трудових ресурсів, ефективний розвиток економічного потенціалу певної території при науково обґрунтованій спеціалізації її господарства, й одночасно – на розвиток соціальної інфраструктури, сфери послуг для населення, виробництво товарів народного споживання, забезпечення охорони навколишнього середовища [3, с. 74].

У процесі вичерпання природних ресурсів відбувається адаптація регіональної системи до нових природних умов та освоєння нових видів природних ресурсів, що потребує відповідної налаштованості системи відповідно до наявного господарського, техніко-технологічного та людського потенціалу. В такому випадку необхідна автономність соціально-економічної системи, щоб адаптуватись до змінених соціальних умов і споживання нових соціальних ресурсів [4, с. 169].

Самодостатність є новим етапом у розвитку сучасної економічної системи як на регіональному, так і на національному рівнях, який опирається головним чином на внутрішній ринок та внутрішні ресурси. При цьому слід зробити уточнення, що "самодостатній" не означає "самоізолюваний". Більш того, експорт максимально заохочується при самодостатності. Цей тип розвитку можна охарактеризувати як розвиток "всередину", при якому процес відтворення здійснюється переважно в регіональних межах, а національні зв'язки відіграють похідну роль. Самодостатність також не означає "автаркії", а швидше є моделлю розвитку з переважною опорою на власні сили.

Самодостатній регіон – це регіон, який здатний за рахунок власних ресурсів реалізувати власні повноваження, насамперед соціальні. Фактично регіон має володіти усіма наявними ресурсами, ефективно їх використовувати і ними розпоряджатись, самозабезпечуватись та задовольняти потреби всього населення [5, с. 24].

Оскільки в Україні всі адміністративні регіони є дотаційними і держава їх підтримує, можливості їхнього розвитку й відновлення ефективної діяльності в такій системі відносин доволі обмежені. Це призводить до неспроможності до саморозвитку та вирішення власних територіальних та економічних проблем. Саме тому виходом з такої нелегкої ситуації являється реформування адміністративних регіонів та запровадження перших принципів соціально-економічної самодостатності регіонів, яка розуміється як можливість вирішувати питання місцевого (регіонального) значення за рахунок власних матеріальних та фінансових ресурсів.

Базовими принципами економічної моделі самодостатнього розвитку виступають такі [6, с. 42–54]: значна роль інститутів та мережевої організації суспільства на всіх історичних етапах розвитку; тісний зв'язок між владою та бізнесом без ознак гіперкорупції; розвиток конкуренції за принципом "координація та змагання, а не боротьба, яка виснажує ресурси"; висока адаптивність громади, яка зумовлює досягнення високих результатів удосконалюючих інновацій, ефективність інституційних інновацій, високий рівень продуктивності праці; високий рівень розвиненості компонента "суспільна відповідальність".

Регіональна економіка будь-якого організаційного рівня повинна відповідати щонайменше декільком групам критеріїв, за яких вона може вважатися самодостатньою: по-перше, відповідним обсягом і структурою трудового потенціалу, основного й обігового капіталу; по-друге, відповідною структурою базових і соціальних виробництв; по-третє, відповідним обсягом і структурою виробництва регіонального продукту; по-четверте, бути відкритою економічною системою для капіталів, товарів, робочої сили тощо.

У сучасному розвитку економічних систем будь-якого рівня значну вагу набуває відносно новий, свіжий погляд на її розвиток – синергетичний. Синергетичний, самоорганізаційний підхід – погляд на економіку як на систему, що саморозвивається через нестійкість, виникнення порядку з хаосу [7, с. 35]. Розглянемо процес розвитку регіональної самодостатньої системи з позицій синергетичного підходу.

Самодостатній регіон у процесі адаптації до зовнішнього середовища сприймає його як екзогенний фактор та умову розвитку стосовно економіки, що розвивається, тоді як справжньою причиною розвитку системи є внутрішні процеси. Виклики зовнішнього середовища погашаються адаптаційним механізмом, який діє в економіці [8, с.194].

Самодостатня регіональна система власними зусиллями, підтримуючи чинники свого розвитку, залежить від взаємодії зовнішніх та внутрішніх елементів, які є визначальними факторами впливу на її подальший розвиток. У тому випадку, коли зовнішня дія суттєво перевищує адаптаційний потенціал економіки, вона дестабілізується й опиняється в точці біфуркації. У результаті руйнуються старі ідеали, попередній аттрактор втрачає свою силу притягання. Появляється відразу кілька силових полів, кожне з яких претендує на роль аттрактора. Саме тому важливо постійно слідкувати за дією та впливом на систему, оскільки зміна траєкторії розвитку системи часто відбувається в непередбаченому напрямі. На регіональному рівні суспільний фактор намагається задати напрям розвитку після настання біфуркаційного періоду, оскільки живе певними узгодженими цілями розвитку, які і є його рушійною силою. Крім цього, при самодостатньому розвитку регіонів суспільство має більший доступ до управлінських можливостей.

Поряд із самодостатністю, розглянемо ряд споріднених понять, які мають не менш важливе значення при розвитку регіональних економічних систем.

Так, стійкість – здатність системи повертатись у стан рівноваги (можливість системи зберігатись і відтворюватись якнайдовше при зовнішніх флуктуаціях) після того, як вона була виведена з цього стану шляхом зовнішніх флуктуацій. Для досягнення стійкого розвитку необхідні такі його форми, які б забезпечували задоволення потреб як сучасних громадян і водночас зберегли такі ж умови для майбутнього покоління. Стійкість передбачає довготривалий, самопідтримуючий, адаптивний розвиток. Завдання стійкості економічного розвитку систем зовсім не спрямоване на оптимізацію конкретних апріорних показників. Стійкість не лише зумовлює економічне зростання, а й справедливо розподіляє його результати, відновлюючи навколишнє середовище більшою мірою, ніж його руйнує, збільшує можливості людей, а не їхню бідність. Стійкість – це розвиток, що зберігає цілісність, це стан, при якому зберігається рівномірність та безкризовість [8, с. 268].

Важливо зауважити, що економіка регіонального рівня завжди буде прагнути до стабільності, тобто такого стану, перебуваючи в якому, вона може при мінімальних витратах підтримувати своє існування на найбільш ефективному рівні. Звучить парадоксально, але максимальна нестійкість (активність) може розглядатись як найбільш стійкий стан економіки відносно дії навколишнього середовища. При стійкому розвитку економіка внутрішньо рівноважна, але не рівноважна до зовнішнього середовища. Важливими показниками стійкого економічного розвитку системи є: підвищення рівня і якості життя, розвиток інтелекту й духовного багатства людини, забезпечення соціальних гарантій та ін. Економічний розвиток регіону буде стійким тоді, коли він не буде підданий будь-яким загрозам і за будь-якої ситуації зберігатиме здатність до виживання й відтворення.

Автономність потрібно розуміти як самоврядність, самостійність, незалежність у вирішенні певних проблем, самоврядування певної частини держави, право установи, підприємства чи організації самостійно розв'язувати певні завдання. З цього випливає, що автономний регіон – це регіон, який самостійно вирішує питання внутрішнього управління і провадить свою діяльність окремо, незалежно від центру, хоча нормативні акти, ухвалені центральними органами влади, діють на його території [9].

Принцип організаційної автономії органів місцевого самоврядування визначається їхньою можливістю самостійно формувати власну структуру за рахунок коштів місцевих бюджетів. Принципи фінансової та правової автономії визначають право та реальну можливість територіальних громад самостійно формувати місцевий бюджет і створювати необхідну для цього власну нормативно-правову базу. На даний час в Україні цього немає.

На сучасному етапі економічного розвитку країни необхідно сформувати нову модель державного регулювання економіки переважно у напрямку децентралізації влади, посилення місцевого саморегулювання, лібералізації правил внутрішнього ринку, підтримки малого бізнесу, підприємництва у сфері послуг, що дасть змогу посилити позиції регіонів і країни загалом, зокрема на світовому ринку послуг. Одним із основних чинників розвитку регіональної системи є роль Центру, який все ж повинен контролювати діяльність регіону, але в межах чітко визначених повноважень. Отже, держава повинна підтримувати цілісність національної системи, встановлюючи державні кордони, захищати їх за допомогою військової сили, мита та квот, виробити "правила гри" в економічних та соціальних відносинах. Центр не лише наглядає за діяльністю регіонів, а й зберігає національну цілісність. Саме

тому потрібно не пришвидшувати процеси децентралізації, а визначити відповідну межу, при якій проводитиметься ефективна регіональна політика і водночас будуть забезпечені національні гарантії, адже світова практика показує, що надмірно високий ступінь децентралізації не приводить до успіху й ефективного розвитку.

В умовах переходу до ринку економічна система будь-якого організаційного рівня повинна відповідати вимогам самодостатності, щоб забезпечити самостійне функціонування регіону і загалом національної економіки. Річ у тім, що нижній організаційний рівень є складовою більш високого організаційного рівня, той – ще вищого, і так далі – аж до рівня національної економіки. Регіональний рівень економічної системи організаційно вищий від рівнів галузі, підприємства, але нижчий від національного. Особливість і привабливість регіонального рівня економічної системи з погляду обґрунтування самодостатності в тому, що в окремому регіоні зосереджені локальні та галузеві виробничі комплекси, відповідна інфраструктура і система управління як загалом у країні, лише на нижньому організаційному рівні. Це певною мірою полегшує дослідження порушеної проблеми і теоретичне обґрунтування економічної самодостатності як самоцілі для системи управління економікою будь-якого організаційного рівня.

Самодостатність територій виявляється у можливості самостійно забезпечувати виконання повноважень і надавати суспільні послуги не нижче визначеного рівня. Реальне самоврядування територій – це не тільки перелік повноважень у нормативно-правових актах і їхнє законодавче фінансування, а й можливості на практиці приймати рішення щодо оптимального залучення і використання джерел доходів для фінансування повноважень. У фінансовій політиці, зокрема бюджетно-податковій, потрібно дотримуватися балансу між впливом центральних органів влади на формування бюджетних рішень місцевими органами влади і фінансовою ініціативою органів місцевого самоврядування.

Література

1. Орехова Е. А. *Воспроизводственная динамика переходной экономики* / Е. А. Орехова. – Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2000. – 150 с.
2. *Словник.нет* : філос. словник [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://mirslovari.com/content_fil/SAMODOSTATOCNOST
3. *Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : моногр.* / за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
4. Плякин А. В. *Пространственная экономическая трансформация региональной природно-хозяйственной системы: структура и механизм реализации* / А. В. Плякин. – Волгоград : Волгоград. науч. изд-во, 2006. – 364 с.
5. Медведева Н. Г. *Организационно-экономическое обеспечение реализации социальных функций государства самодостаточным регионом* // *Материалы Всерос. науч.-практ. конф. "О системе государственного финансового контроля в России и роли контрольно-счетных палат"*, 28–29 ноября 2000 г., г. Тюмень. – Тюмень : Изд-во ООО "Лазурь", 2001.
6. *Заблоцький Б. Ф. Економічна самодостатність регіону* / Б. Ф. Заблоцький // *Регіональна економіка*. – 2001. – С. 41–49.
7. *Князева Е. Н. Основания синергетики* / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М. : КомКнига, 2005. – 240 с.
8. Орехова Е. А. *Экономическое развитие страны: сущность, проявление и особенности реализации в современной России* / Е. А. Орехова. – Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2006. – 456 с.
9. *Словник.нет: портал української мови та культури* [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.slovyk.net/index.php?swrd>

Мар'ян ТРИПАК, Ярослава ЛЕВЧЕНКО

ΑΙ ΑΕΖ ΕΙ Ι ΕΘΑΙ ΟΙ Ι ΝΟ² ΘΒΑΙ ΝΙ Ι ΔΟΙ Ι - ΑΑΕΟΖ ΟΕΒΑ Ι Ε
ΟΑ Ι ΔΑΕΘΕ×Ι² ΔΑΕΙ Ι ΑΙ ΑΑΟ² Ο Ι ΑΙ - Ι Ι ΕΖΙ ΘΑΙ Ι Β

Досліджено стан автотранспортної галузі України, проаналізовано поточну ситуацію, розглянуто основні проблеми й запропоновано конкретні заходи щодо поліпшення стану в галузі та подальшого її розвитку.

The condition of motor transportation branch of Ukraine is investigated, a line situation is analysed, the basic problems are considered and concrete actions for improvement of a condition of branch and its further development are offered.

Попит на автомобільні перевезення визначається динамікою і структурою зміни обсягів виробництва в державі, платоспроможністю підприємств та організацій всіх галузей економіки, а також рівнем благоустрою населення. Необхідно враховувати, що економіка та перевезення взаємно впливають один на одного. Як розвиток економіки впливає на ріст перевезень, так і високий рівень і можливість перевізних послуг позитивно впливають на рівень інвестицій та темпи зростання економіки в регіоні.

Питання розвитку конкурентності галузей вивчали такі науковці, як О. І. Амоша, А. Г. Кальченко, Є. В. Крикавський, А. Ф. Павленко, В. І. Павлов, В. П. Пилипчук, Є. В. Савельєв, А. О. Старостіна, Д. А. Штефаніч. Однак недостатньо уваги приділяється конкурентності транспортного комплексу.

Метою дослідження є вивчення сфери транспортного комплексу. Відповідно до зазначеної мети поставлено такі завдання: проаналізувати результати роботи транспортної галузі, окреслити основні фактори, що сприяють розвитку автотранспортної галузі, а також визначити її слабкі сторони й запропонувати заходи, щодо вирішення галузевих проблем.

Автомобільний транспорт (АТ) в Україні перевозить близько 80% загального обсягу вантажів, які переправляють усі види транспорту, тобто більша частина вантажів не може бути доставлена споживачам без АТ. Таким чином, основна сфера діяльності АТ – це доставка продукції в містах та підвіз-вивіз вантажів у транспортних вузлах залізничного і морського транспорту.

Автомобільний транспорт переважає у перевезенні пасажирів і вантажів на короткі дистанції – "від дверей до дверей". Автотранспорт має розвинену інфраструктуру й добру базу технічного забезпечення. Якщо брати до уваги лише географічне положення України, то обсяги транзитних перевезень мали б постійно зростати, але цього не відбувається. Можна окреслити кілька проблем, які перешкоджають розширенню розмірів транзиту, а саме: поганий стан доріг України, митна інфраструктура, тарифна політика, транспортні термінали, точніше їхня відсутність.

На даний час стан шляхового покриття доріг України можна вважати неналежним. Доволі часто воно не відповідає не лише міжнародним вимогам (ім воно завжди не відповідає), а й внутрішнім стандартам держави. Такий стан зумовлює потрійний негативний ефект: по-перше, збільшується час проходження транспорту територією країни; по-друге, пришвидшується знос автотранспорту, по-третє, збільшується використання пального на перевезення вантажу; по-четверте, посилюється ймовірність настання дорожньо-транспортних пригод. Все це підвищує собівартість транзитних перевезень територією України і робить українські автошляхи нерентабельними порівняно з європейськими. Крім цього, швидкість пересування шляхами України скорочують такі фактори, як відкритість шляхів для місцевого населення, проходження автомагістралей через населені пункти, недостатня пропускна спроможність вузлових споруд. Але з огляду на спільне минуле всіх країн колишнього Радянського Союзу, такі проблеми мали б спостерігатись і в інших державах пострадянського простору. Тим не менш, транзит територіями Білорусії та країн Балтії зростає, тобто відбувається перерозподіл транзитних потоків не на користь України. Тут значну роль відіграють вже інші чинники – політичні. Справа в тому, що структура тарифів цих країн побудована таким чином, щоб сприяти залученню транзитних перевезень. В Україні цього немає. Негативним фактором також є недостатньо розвинена митна інфраструктура.

Стосовно доріг, то можна або реконструювати наявні, або будувати нові. Є два шляхи фінансування поліпшення якості автошляхів – державне фінансування або укладання концесійних угод. Оскільки

якість шляхів в Україні не є фактором конкурентоспроможності галузі, то ним може стати ціна перевезень територією України, тобто належна структура митних тарифів. Підвищенню конкурентоспроможності сприятиме також розвинута митна інфраструктура й поліпшення якості послуг, що надаються при перетині державного кордону.

Поганий стан доріг, низька пропускна спроможність та відкритість шляхів – все це знижує конкурентоспроможність автошляхів України. Можливі альтернативи – ремонт наявних шляхів або побудова нових. Але проходження магістралей через населені пункти та погані транспортні розв'язки на існуючих шляхах роблять побудову нових шляхів більш доцільною і спрямованою на довгострокову перспективу. На жаль, держава не має достатньо коштів для здійснення необхідних інвестицій, тому доцільним може бути залучення інвестицій на основі концесійних угод на обслуговування автомагістралей. Проте вітчизняний інвестор не має достатньо коштів для подібних інвестицій, а механізм надання концесії іноземному інвестору законодавчо не розроблений. Як вже зазначалось, підвищити конкурентність автомобільних шляхів України може відповідна якість надання митних послуг і структура сприяння митним тарифам. Цей шлях підвищення конкурентоспроможності галузі є більш швидким і не потребує значних витрат, тому видається доцільнішим і більш здатним до швидкого реагування.

Український уряд має насамперед вирішити ступінь пріоритету розвитку України як транзитної держави. Якщо планується отримувати значні доходи від транзиту вантажів та пасажирів територією країни, то необхідно створити відповідну систему тарифів, яка б стимулювала перевезення вантажу саме територією України. Наступним кроком має стати поліпшення інфраструктури та якості супутніх послуг. Це можна здійснити шляхом створення конкурентного середовища всередині країни, через ліквідацію монополії в деяких галузях та зменшення державної підтримки. Оскільки транзит через територію України – сфера інтересу не лише України, а й європейських країн, які перевозять вантажі її територією, було прийнято ряд проектів, мета яких – розвиток та реконструкція основних транспортних коридорів. Однак поки що реалізовано лише найдешевші проекти з дослідження стану транспортних шляхів і транспортного комплексу. Що ж до проектів інвестицій у модернізування автошляхів та залізниць, то Світовий Банк відмовляється надати кредит, доки не отримає гарантії, що Україна спроможна виконати свої зобов'язання. Україна має необхідні стартові умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, яка б відповідала європейським стандартам. Потрібно передусім вказати на вигідне геостратегічне розміщення території, через яку традиційно пролягають давні торговельні шляхи між Сходом і Заходом та між Півднем і Північчю, і наявність на території України МТК; також сприятливими факторами є достатня ресурсна база і рівень розвитку техніки й технологій; наявність кваліфікованого трудового потенціалу і передових науково-технічних розробок; вигідні природнокліматичні й географічні характеристики території; конкурентоспроможні науково-технічні проекти, які пройшли відповідну експертизу і готові до реалізації; зацікавленість зарубіжних інвесторів у розміщенні капіталів в Україні; стійка тенденція до визнання України світовим співтовариством як європейської держави, з якою бажано мати стабільні ділові відносини на широкій і довготривалій основі; наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі МТК.

Підсумовуючи результати аналізу конкурентоспроможності транспортної галузі України, слід зазначити, що її основний позитивний фактор – вигідне геостратегічне положення як необхідна й достатня умова для успішного розвитку транспортної галузі. Проте це значною мірою залежить від державної політики щодо розвитку транзиту. Галузь потребує значних капіталовкладень, але інвестиції мають великий рівень прибутковості й відносно малий ступінь ризику через природний характер переваг України. Розвиток автотранспортного комплексу України має значення не лише для України, тому можемо розраховувати на підтримку світових фінансових структур, але реалізація таких проектів неможлива без державної підтримки.

Література

1. Бланк И. А. *Управление финансовой стабилизацией предприятия* / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
2. *Режим доступу* : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. *Фінансово-правові аспекти формування інвестиційної стратегії в Україні* // *Актуальні проблеми держави і права*. – Вип. 15. – Одеса : Юрид. літ-ра. – С. 331–335.
4. *Дмитрієв І. А. Організаційні проблеми ефективного функціонування та розвитку підприємницької діяльності (концептуальні та методологічні засади) : моногр.* / І. А. Дмитрієв. – Харків : Вид-во ХНАДУ, 2006. – 216 с.

Лариса ШАУЛЬСЬКА, Ольга ЧЕРНОІВАНОВА

АЄЇ А×АІ І В І НІ І АІ ЕО І ДІ АЕАІ І І ЕІ А² І А ДЕІ ЕО І ДАО² ОЕДАІ Е

Визначено основні проблеми молоді на ринку праці України, які можна позначити як освітні, структурні, нормативно-правові та соціально-економічні. Розкрито механізми, які сприятимуть розвитку трудової та соціальної активності молодих людей, а також підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринку праці країни.

The paper identified the main problems of youth in the labor market of Ukraine, which can mark it as educational, structural, legal and socio-economic. The mechanisms to promote employment and social activity for young people are expanded and increasing their competitiveness in the labor market of the country.

Проблеми ринку праці є одними з глобальних соціально-економічних проблем сучасного світу. Дослідження проблем становлення ринку праці молоді започатковується в Україні лише з початком ринкових перетворень та формуванням перехідних процесів в економіці. Необхідність оптимізації основних параметрів національного ринку праці потребує переходу до якісно нового стану його найважливіших сегментів, серед яких особливе функціональне значення має молодіжний.

Сучасний розвиток цього сегмента характеризується посиленням протиріч між попитом на робочу силу молоді та її пропозицією, деформованістю регіональної, галузевої та секторної структури зайнятості, ускладненням процесу залучення молоді до сфери продуктивної трудової діяльності, а також недосконалістю механізму його державного регулювання. Актуальність вирішення, гострота та складність цих проблем обумовлюють потребу наукового обґрунтування механізму розвитку ринку праці молоді в Україні.

Розроблення методологічних підходів дослідження молодіжного сегмента ринку праці, аналіз чисельності і складу молоді в Україні та її регіонах, визначення факторів, які впливають на молодіжну зайнятість, тенденцій економічної активності молоді та з'ясування причин її незайнятості здійснено в наукових працях С. Бандур, Д. Богині, І. Бондаря, В. Васильченка, Г. Волинського, В. Врублевського, О. Грішної, С. Мочерного, В. Онікієнка, С. Калініна, А. Колота, Л. Кривенко, М. Шаленко, Е. Лібанової, І. Петрової, В. Савченка, Л. Шевченко та ін.

Проте залишаються недостатньо розробленими окремі теоретико-методологічні й методичні проблеми формування і розвитку ринку праці молоді. Виникла нагальна потреба оцінки інтегрованості молоді в сучасний соціально-економічний простір, вирішення питань щодо підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці, забезпечення ефективності соціально-трудова відносин на ринку праці молоді та формування механізму розвитку ринку праці молодих людей в умовах економічної кризи. Ці та інші проблеми можна позначити як освітні, структурні, нормативно-правові та соціально-економічні.

Мета статті – дослідження проблем молоді на сучасному ринку праці України для подальшого їх вивчення та розробки методів вирішення.

Найбільш уразливою і соціально незахищеною категорією населення є молодь. Через відсутність достатнього практичного досвіду, правових та професійних знань, а часто і моральної невідповідності до конкуренції на ринку праці реалізувати своє право на працю молодим громадянам складно. Різниця між рівнем домагань молоді людини високого рівня життя та можливостями його досягнення, між особистими сподіваннями і труднощами веде до дезадаптації індивіда [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що розвиток молодіжного сегмента національного ринку праці в середньо- та довгостроковій перспективі має відповідати завданням загальнодержавної модернізації економіки, спрямованої на забезпечення економічного зростання, формування прогресивної територіально-галузевої структури економічної системи, посилення ролі і значення соціального фактора.

Дослідження проблем становлення молоді на ринку праці зумовлено усвідомленням важливості пошуку шляхів формування і визначення перспектив використання робочої сили молоді для ефективної

ринкової трансформації, економічного зростання та вирішення соціальних проблем. Практичне значення структурного відокремлення з цілісної системи економічних відносин, соціальних норм та інститутів, що забезпечують функціонування ринку праці, та його особливого сегмента – ринку праці молоді дає змогу обґрунтувати специфіку завдань і зміст політики державного регулювання молодіжного ринку праці.

Дослідження економічних і соціальних потреб становлення ринку праці молоді визначається як необхідністю розробки концептуальних уявлень про цей сегмент ринку праці, так і нагальними потребами ринкової трансформації економіки України й підвищення ефективності використання людських ресурсів.

Одним із чинників, що дестабілізували ситуацію на нинішньому ринку праці України, є слабка адаптація системи професійно-технічної освіти до вимог ринкових відносин. Основні освітні проблеми молоді пов'язані з працевлаштуванням, а саме: слабка адаптація освітніх програм ПТНЗ та ВНЗ до потреб ринку праці, невідповідність підготовки випускників потребам роботодавців та необхідність випуску багатопрофільних спеціалістів. На даний час спостерігається диспропорція між попитом і пропозицією робочої сили, що закладається вже на рівні підготовки кадрів у навчальних закладах, а також невідповідністю рівня професійної підготовки випускників професійно-технічних навчальних закладів вимогам роботодавців.

Серед структурних проблем молоді на ринку праці можна виокремити: розбалансованість ринку праці (диспропорція між попитом та пропозицією); деформованість регіональної, галузевої та секторної структури зайнятості; недосконалий зв'язок загальних зусиль органів виконавчої влади, громадських організацій, профспілок і спілок роботодавців у реалізації стабілізаційних заходів на національному ринку праці.

Молодіжний сегмент ринку праці України характеризується структурною неоднорідністю. Її специфіку доцільно оцінювати шляхом чіткого виокремлення цього сегмента в структурі основних складових національного ринку праці та на основі подальшої його диференціації за найважливішими соціально-економічними ознаками робочої сили. Це дає змогу ефективно вирішувати проблеми розвитку кожного структурного елемента молодіжного сегмента ринку праці в процесі розробки державної політики ринку праці та підвищувати таким чином ефективність її реалізації.

Невідповідність сучасного механізму регулювання молодіжного сегмента національного ринку праці потребам випереджаючого розвитку останнього зумовлює необхідність розробки нової, всебічно виваженої та науково обґрунтованої стратегії України. Нагального вирішення потребує широкий спектр стратегічно важливих проблем розвитку молодіжного сегмента, в тому числі таких соціально значущих, як: посилення розбалансованості між попитом на послуги праці молоді та їх пропозицією; диспропорції в зайнятості цієї групи населення; послаблення дії стимулів до активного кваліфікаційно-освітнього зростання особистості; ускладнення самого процесу перетікання молоді з потенційної до реальної складової ринку праці, її ефективного залучення до продуктивної зайнятості країни. Потрібно збалансувати розвиток ринку праці України як структурно цілісного утворення та його важливої функціональної складової, якою є молодіжний сегмент [2].

Проблеми молодіжного сегмента ринку праці в нормативно-правовому регулюванні такі: недосконала нормативно-правова база регулювання функціонування молоді на ринку праці; невиконання молодіжних проектів і програм розвитку молоді; необхідність зв'язку загальних зусиль органів виконавчої влади, громадських організацій, профспілок і спілок роботодавців у реалізації стабілізаційних заходів на національному ринку праці молоді. Зокрема, не вистачає уваги щодо необхідності модернізації трудового законодавства та законодавства про зайнятість і соціальне страхування; здійснення стратегічних заходів, спрямованих на забезпечення економіки України кваліфікованими кадрами. Немає консолідації зусиль усіх суб'єктів ринку праці, їхньої зацікавленості у співпраці в поєднанні з вимогами держави щодо ефективного функціонування ринку праці та застосування з її боку дієвих механізмів сприяння продуктивній зайнятості молоді, щоб дати змогу створити передумови формування єдиної системи ефективного використання національної робочої сили, складовими якої є ринок освітніх послуг та ринок праці. До того ж, це дасть змогу досягти узгодження професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів з вимогами розвитку сучасної економіки.

Функціональне значення молодіжного сегмента ринку праці полягає в тому, щоб забезпечувати ефективну інтеграцію молоді в існуючий соціально-економічний простір. Серед соціально-економічних проблем можна виокремити такі: недостатню соціальну захищеність молоді на ринку праці, відсутність практичного досвіду та низький рівень оплати праці молоді.

Інтеграцію в системі "молодіжний сегмент – національний ринок праці" потрібно розуміти як процес, що супроводжується посиленням інтенсивності взаємодії між її елементами, їхньою взаємобумовленістю і зменшенням відносної автономності. В процесі розвитку дезінтеграційних процесів у вказаній системі дискримінуються інтереси молоді на ринку праці та знижується рівень конкурентоспроможності її робочої сили [3].

Головним критерієм оцінки інтегрованості молоді в сучасний соціально-економічний простір слід обирати рівень конкурентоспроможності її робочої сили. Система додаткових критеріїв має охоплювати: відповідність якісної, насамперед професійно-кваліфікаційної, і кількісної структури попиту на робочу силу молоді та її пропозиції; мінімізацію резерву незайнятих серед цієї групи населення на фіксованому та повному ринках праці.

Також актуальна проблема зі середньо- та довгостроковим прогнозуванням якісних і кількісних параметрів молодіжного сегмента ринку праці в Україні, які доцільно здійснювати поетапно, на основі оптимального поєднання сучасних методів прогнозування (сценарного підходу, методу найменших квадратів, колективної експертної оцінки, нормативного прогнозу та ін.) з дотриманням принципів прогнозування загальноекономічного та процедурного характеру [4].

Необхідно зазначити, що перспективний розвиток молодіжного сегмента ринку праці України має ґрунтуватися на стратегії забезпечення високого рівня конкурентоспроможності робочої сили молоді на національному ринку праці, реалізація комплексу заходів якої забезпечуватиме збалансоване функціонування цього сегмента, а також його ефективну інтеграцію у соціально-економічний простір держави.

Формування молодіжного сегмента національного ринку праці має базуватися на концепції, що передбачає розширення сфери продуктивної зайнятості на основі модернізації робочих місць, забезпечення активної мотивації молоді до підприємницької діяльності, а також високого рівня її конкурентоспроможності на ринку праці. На нашу думку, щоб вирішити проблеми підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці України, потрібно реалізувати комплекс таких заходів: удосконалення законодавчо-правової бази державної молодіжної політики; виробничо-технічних, що полягають у підвищенні професійно-технічних якостей працівника, його здатності освоювати новітні технічні засоби та устаткування; організаційно-економічних, які передбачають формування навичок праці з урахуванням вимог її наукової організації, раціоналізації трудового процесу; урахування соціально-психологічних аспектів з метою реалізації соціальних і психологічних важелів підвищення конкурентоспроможності робочої сили молоді та посилення мотивації до продуктивної зайнятості; популяризації діяльності молодіжних центрів зайнятості, мережа яких нині активно створюється в Україні, організація надання ними безкоштовних послуг із професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Реалізація цих заходів сприятиме розвитку трудової та соціальної активності молодих людей, а також підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринку праці України. Необхідно також розробити прогноз та програми механізму розвитку ринку праці молоді регіонів і держави загалом.

Література

1. Покрищук В., Башук Л. Особливості впливу довгострокового безробіття на психологічний стан молоді людини / В. Покрищук, Л. Башук // *Україна: аспекти праці*. – 2008. – № 4. – С. 3–6.
2. Кравченко В. Л. Сучасний стан зайнятості молоді в регіонах України / В. Л. Кравченко // *Зайнятість та ринок праці*. – Вип. 18. – 2003. – С. 99–104.
3. Онікієнко В. В. Молодь на ринку праці України / В. В. Онікієнко // *Зайнятість та ринок праці*. – Вип. 19. – 2004. – С. 82–89.
4. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України / М. Корчун // *Україна: аспекти праці*. – 2008. – № 4. – С. 35–39.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Олександр ВОЛЬВАК

Із з'явленням поняття циклічності в економіці, проаналізовано стан сучасної міжнародної економічної інтеграції в посткризовий період та місце України в ній. Висвітлено причини та наслідки кризи і виявлено основні тенденції розвитку сучасної міжнародної економічної інтеграції.

Rozkryto поняття циклічності в економіці, проаналізовано стан сучасної міжнародної економічної інтеграції в посткризовий період та місце України в ній. Висвітлено причини та наслідки кризи і виявлено основні тенденції розвитку сучасної міжнародної економічної інтеграції.

In the article the notion of recurrence in the economy is considered, the state of current international economic integration in post-crisis period and Ukraine's place in that integration are analysed. The reasons and consequences of the crisis are outlined and the main trends of modern international economic integration are identified.

Глобалізація світової економіки та посилення процесів регіоналізації призводить до того, що економіка України дедалі більше стає відкритою. З огляду на це постає нагальна потреба у належному забезпеченні її економічної безпеки як учасниці міжнародної економічної інтеграції. Поглиблення міжнародного поділу праці посилює конкуренцію у світі, що також не може не впливати на стан економічної безпеки держави. Найбільш гостро ці питання постають в умовах циклічного розвитку світової економіки і потребують відповідного теоретичного обґрунтування. На жаль, нині відсутні прикладні розробки щодо гарантування економічної безпеки в умовах економічної інтеграції під час кризових явищ у світовій економіці.

Теоретичним та практичним обґрунтування глобальних інтеграційних процесів у світовій економіці та сценаріїв розвитку економіки України у посткризовий період займались багато науковців, зокрема М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко, В. Г. Андрійчук, І. К. Бистряков, І. В. Бураковський, Е. Г. Кочетов, М. Г. Нікітіна.

Мета нашого дослідження – визначення місця інтеграційних процесів у світовій економіці в умовах її циклічного розвитку та їхній вплив на економічну безпеку України. Для досягнення цієї мети потрібно вирішити такі завдання: з'ясувати причини, які зумовили нинішню фінансову кризу і проаналізувати стан світової економіки після неї; визначити основні напрямки економічної інтеграції України у післякризовий період для забезпечення її економічної безпеки.

Після Другої світової війни посилюється розвиток міжнародних інтеграційних процесів, у тому числі в економічній сфері, які нині продовжують активно розвиватись, оскільки ХХІ ст. – це епоха глобалізації всього міжнародного господарства як за ознакою регіональної належності суб'єктів інтеграції, так і без неї.

Останні роки розвитку міжнародної економічної інтеграції підтверджують її неоднозначність та суперечливість. Однією з головних проблем, яка постала перед міжнародним економічним співтовариством сьогодні, є вирішення питання щодо ефективності діяльності інтеграційних угруповань в умовах циклічного розвитку міжнародної економіки. Ми підтримуємо думку про те, що відхилення від макроекономічної рівноваги, незважаючи на причини, які його зумовили, приводить до іншої макроекономічної рівноваги, і цей перехід має циклічний характер.

Циклічність можна визначити як рух матерії, кінцевим результатом якого є перехід від одного стану матерії до іншого, при якому змінюються її просторово-часові та якісно-кількісні характеристики. Причини циклічності різноманітні й суперечливі. Представники детерміністського підходу вважають, що виникнення циклів цілком передбачуване й обумовлене певними чинниками, зокрема: надлишок

заощаджень в умовах обмеженого об'єму інвестицій, які спрямовуються в економіку (Дж. Кейнс), суперечності між суспільним виробництвом і приватним привласненням (К. Маркс), дисбаланси грошового попиту і пропозиції (І. Фішер, Р. Хоутрі). Представники стохастичного підходу обґрунтовують свою теорію випадковістю й непередбачуваністю виникнення циклів (війна, НТР, неврожай і т. ін.). Як зазначає К. Хасельман, директор Max Planck Institute for Meteorology (Гамбург), причиною виникнення циклів, у т. ч. нинішньої глобальної фінансової кризи, є відсутність зв'язку між моделями і підходами до регулювання ринку представників класичної і сучасних шкіл, тобто наявність суперечностей між "Dynamic mental models" і "General equilibrium models", які переважали на ліберальних ринках країн Заходу (особливо у США і Великобританії) аж до краху комуністичної системи господарювання.

Актуальним на даний час є з'ясування причин і наслідків глобальної фінансової кризи та її вплив на основні показники економічної безпеки як України, так й інших учасників міжнародної економічної інтеграції.

У чому ж причина нинішньої глобальної фінансової кризи? Можна погодитися з думкою професора С. Евенета з Університету St. Gallen (Швейцарія), який виокремлює такі основні етапи її розвитку:

1. Докризова фаза "мильних бульбашок", або фаза достатку (до серпня 2007 р.). У цій фазі спостерігались різні типи "бульбашок" в Іспанії, Ірландії, Китаї, США, але найбільше – в країнах Східної Азії. Така ситуація була не тільки на ринку нерухомості, а й на ринку предметів споживання: суттєве зростання цін на нафту і продукти харчування, величезні спекуляції на ринку дорогоцінних металів – золота, срібла та платини; "бульбашки" на фондових ринках. В історії ніколи не було одночасно стільки "бульбашок". Після банкрутства DATCOM банки США були недофінансовані, тому було знижено процентні ставки, що призвело до зростання кредитів і підвищення ліквідності, а це, зрозуміло, збільшило кількість "бульбашок". Додаткову ліквідність зумовили доходи експортних країн, насамперед Німеччини, Японії і Китаю. Таким чином, вільно плаваючий капітал і знижені процентні ставки дали змогу американським банкам стабілізувати своє становище після банкрутства DATCOM.

2. Передкризова фаза (серпень 2007 р. – грудень 2007 р.). Позичальники класифікувалися відповідно до їхніх доходів, рахунків, які вони оплачували, й т. ін. На цьому етапі дедалі більше американських банків реструктуризували кредити своїх позичальників – цього вимагав як закон, так і самі акціонери. В цей час банки не зважали на певні ризики, оскільки вірогідність банкрутства була дуже низька, й банки не звертали уваги на ризики від продажу великої кількості кредитів.

3. Період кредитних засобів (2008 р.). У цей період хедж-фонди компенсували величезні суми грошей, проте їм було потрібне додаткове кредитування, якого вони не отримали. Хедж-фонди змушені були робити чергові виплати, але тепер вони могли це зробити тільки за рахунок продажу своїх активів. Це зумовило падіння цін, що в свою чергу спричинило повторні вимоги банків до хедж-фондів стосовно додаткових виплат. Значна частина кредитів була отримана з Токіо в другій половині 2007 р., оскільки процентні ставки за кредитами були нижчі, ніж навіть у Нью-Йорку. Однак повернення кредитів мало відбуватися в ієнах, а ця грошова одиниця лише за уїкенд виросла на 10 процентних пунктів. Зрозуміло, це мало катастрофічний вплив на фондові ринки, і дуже багато банків потрапили у вкрай складну економічну ситуацію, наприклад Lehman Brothers, який мав спочатку 8 млрд. дол. США безнадійних боргів, через три дні ця сума збільшилася до 12 млрд. дол., ще через три – до 20 млрд. дол. і далі – аж до 32 млрд. дол. США.

4. Поширення кризи на інші сфери економіки (2009 р.). Суб'єкти господарювання через відсутність засобів уповільнили темпи розвитку, рівень рентабельності знизився, платоспроможний попит населення впав. Спостерігалось суттєве зменшення експорту з Китаю, Японії і Німеччини. Товарні ринки зазнали негативних змін через зниження попиту [1]. Зазначені тенденції підтверджуються реальними темпами падіння промисловості, світових фондових ринків та відсоткових ставок Центрального банку у 2008–2009 рр. (рис. 1–3).

Багато економістів порівнювали нинішню кризу з Великою депресією 1929–1933 рр.: тоді в "чорний четвер" криза почалася з обвалу вартості акцій на Нью-Йоркській біржі. Це падіння тривало більше трьох років, що спричинило появу мільйонів безробітних, зменшення майже удвічі ВВП й інші негативні явища. Події у США зумовили падіння всього світового ринку (рис. 1, 2, 3). Причинами цього як у 1929 р., так і в 2008 р. були дешеві гроші, і як наслідок – виникнення незабезпеченої кредитної "мильної бульбашки".

Однак останні статистичні дані не підтвердили побоювання деяких економістів, які порівнювали нинішню кризу з Великою депресією 1929–1933 рр. у США (рис. 4, 5).



Джерело: <http://voxeu.org>

Рис. 1. Падіння світової промисловості у 1929, 2008, 2009 рр.



Джерело: <http://voxeu.org>

Рис. 2. Світові фондові ринки у 1929, 2008, 2009 рр.

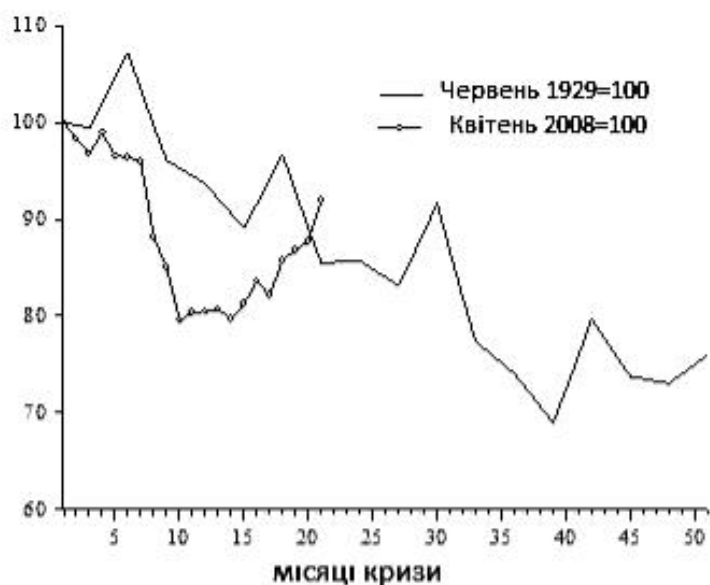


Джерело: <http://voxeu.org>



Джерело: <http://voxeu.org>

Рис. 4. Світова промисловість під час світових криз 1929 р. та 2008 р.



Джерело: <http://voxeu.org>

Рис. 5. Рівень світової торгівлі під час світових криз 1929 р. та 2008 р.

Представлена вище статистична інформація свідчить про те, що поступово світова промисловість відновлюється. Фондові ринки з початку поточного року мають стійку тенденцію до зростання основних показників, хоча падіння 2008 р. було більш значуще, ніж падіння 1929 р. (рис. 6).

Як зазначає І. В. Бураковський, для України вирішення економічних проблем фактично означає пошуки адекватної відповіді на такі запитання:

"Як адаптувати національну економіку до вимог конкуренції на регіональних і глобальних ринках за нормальних умов?".

"Як адекватно реагувати на зовнішні економічні шоки під час світових економічних криз?" [2].

У зв'язку із зазначеним постає інше запитання: "Як будуть себе поводити основні економічні інтеграційні угруповання і які тенденції матиме міжнародна економічна інтеграція в майбутньому?"

Поки що можна констатувати, що глобальні економічні угруповання, які найбільше впливають на світову економіку, пройшли перевірку кризою 2008 р. й підтвердили свою життєздатність і наявність потенціалу до подальшого розвитку. Під час кризи активізувались і регіональні економічні інтеграційні процеси, зокрема в Азії та Латинській Америці, які й надалі посилюватимуться.

Зазначена тенденція протягом доволі великого проміжку часу суттєво впливатиме на основні показники світового господарства, в т. ч. на стан захищеності (економічної безпеки) як країн-учасників економічної інтеграції, так і країн, які перебувають за її межами.

Унікальне становище України зумовлює своєрідну систему пріоритетів економічної інтеграції. З одного боку, Україна прагне інтегруватись у світове та європейське співтовариства, а з іншого – неминуче буде учасником регіональної інтеграції, наприклад із країнами СНД. У цьому полягає основна парадигма забезпечення сталого розвитку країни у посткризовий період.

Оскільки економіка України, за даними МВФ, постраждала найбільше серед країн СНД, тому ми повинні розробити таку модель, яка б забезпечувала баланс інтересів нашої держави у міжнародному розподілі праці з іншими країнами, і основним засобом досягнення цього мають стати диференційовані інтеграційні процеси – як глобальні, так і регіональні.

Найближчим часом наукові дослідження у сфері визначення місця України у міжнародних економічних інтеграційних процесах мають бути зосереджені на науковому обґрунтуванні участі України у регіональних економічних угрупованнях на Сході й на території колишнього Радянського Союзу та вирішенні питання щодо вироблення моделі поведінки країни як учасниці міжнародної та регіональної економічної інтеграції в умовах світових економічних криз.

На сучасному етапі розвитку міжнародного господарства наростає тенденція розповсюдження економічних криз за допомогою міжнародних економічних організацій на дедалі більшу кількість країн. Оскільки циклічність економіки – це рух матерії, кінцевим результатом якого є перехід від одного стану матерії до іншого, при якому змінюється її просторово-часові і якісно-кількісні характеристики, і цей рух є неминучим, ми повинні виробити універсальну модель поведінки України в міжнародному та регіональному економічному просторі з метою забезпечення економічних інтересів держави.

Основною парадигмою забезпечення економічної безпеки України найближчим часом стане прагнення її до інтеграції на Схід та розвиток регіональної економічної інтеграції. Це дасть змогу найефективнішим чином диференціювати ризики глобальної інтеграції для економіки нашої держави.

Література

1. *Materials of Alpbach Forum 2009.*
2. *Геоелектронічні сценарії розвитку і Україна : моногр. / [М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін.]. – К., 2010. – 309 с.*

AËÑ²Î ÈÎ Æ²×Í ² Î ÆÐÅÄÕÎ Î ÆÈ ÆÇÀªÎ Î Æ² ÈÐÀ¹ À ÕÎ Î ÅÄÕ ÆË ÅÆÕÏ ÈÕ ÕÐÄ¹ ÑÕÎ ÐÎ ÅÕ²È

Обґрунтовано роль історично сформованих цінностей на певній території у розвитку країн. Розкрито цивілізаційні передумови взаємодії країн в умовах глобалізації. Доведено необхідність врахування фундаментальних цінностей для самореалізації країн та вирішення проблем економічного розвитку.

The role of the historically formed values of certain territory for development of countries are grounded. Civilization pre-conditions of co-operation of countries are exposed in the conditions of globalization. The necessity of account of fundamental values is well-proven for self-realization of countries and decision of problems of economic development.

Оцінюючи розвиток людства на рубежі XXI ст., неможливо обійти увагою дві тенденції, які є настільки суперечливими, що іноді взаємодоповнюють та взаємообумовлюють одна одну. Це глобалізація та збереження національної ідентичності країн. Переоцінка власних позицій у глобальному просторі потребує осмислення нових пріоритетів розвитку. Водночас кожна країна прагне зайняти свою нішу у світовому господарстві для реалізації національних інтересів, які є продуктом тривалого еволюційного процесу та історично сформованих цивілізаційних цінностей. С. Кримський з цього приводу цілком слушно зауважує, що є цінності, "прийняті як умови історичної конкурентоспроможності народів у нашу епоху, проте не визначають архетипи їхньої національної самовизначеності та буттєвої укоріненості. Тому загальнолюдське виступає не як базисне, а як надбудовне явище, що виникає на верхніх поверхах здійснення процесів регіонально-етнічної диференціації людства" [1].

Виникнення цивілізацій пов'язують із формуванням суспільства, а цивілізацію як складний історичний феномен слід розглядати з позицій таких еволюційних підходів:

1) певна множина об'єднань людей, які живуть спільним історичним життям і є носіями цивілізації, взаємодії хоча б із однією множиною в просторі, що й формує єдиний життєвий простір множини загалом, який може змінюватися у часі за розмірами і розташуванням на планеті, але цілісність є умовою виникнення цивілізації;

2) певні результати спільної життєдіяльності втілюються в систему влади, господарства, вірувань, культури, характеру людського матеріалу та способів життя населення і їхнього об'єднання. Саме взаємодія між множинами дає змогу виробляти спільні умови проживання, що робить їх соціально різними;

3) результати спільної життєдіяльності стають фактором подальшого спільного життя та еволюції об'єднань. Цей фактор у майбутньому стримує вихід об'єднання з множини. Коли результати стають основою соціальної системи об'єднань множини, формується зріла цивілізація, яку в такому стані переслідують конфлікти, завойовницькі війни й т. ін.;

4) цивілізація – історичне явище, яке виникає, живе, вдосконалюється, змінюється та занепадає [2, с. 268–272].

З огляду на визначені підходи до розуміння цивілізації не можна не погодитися з думкою дослідників, що глобалізація як стратегічний орієнтир і феномен визначатиме долю людства у XXI ст., але не лише етносів, народностей, держав, а й цивілізацій, адже в глобальному потоці у майбутньому можуть розчинитися локальні цивілізації [3, с. 44]. Останні, як правило, виникали на певних територіях, проте для їхньої класифікації нині використовують різні критерії. Прихильник цивілізаційного підходу англійський історик А. Тойнбі запропонував два критерії: за релігійною (виокремив 20 цивілізацій) і територіальною (сформулював 21 цивілізацію) ознаками [4]. М. Я. Данилевський розглядає локальні цивілізації як основні культурно-історичні типи [5]. Ідею поєднання розвитку цивілізацій із еволюцією культури розвинув німецький філософ О. Шпеглер [6]. С. Хантінгтон стверджує, що цивілізації еволюціонують доти, доки вони протистоять натискові часу, вони динамічні, зазнають злетів і падінь [7, с. 54].

Аксіологічні передумови взаємодії ...

Структурно цивілізація є складним соціальним організмом, що формує так звану "піраміду цивілізацій", незалежно від приналежності до певного виду локальної цивілізації (рис. 1), відповідно порушення системності такої конструкції, зміна будь-якого її елемента всупереч законам системи руйнує цю систему, тобто цивілізацію.

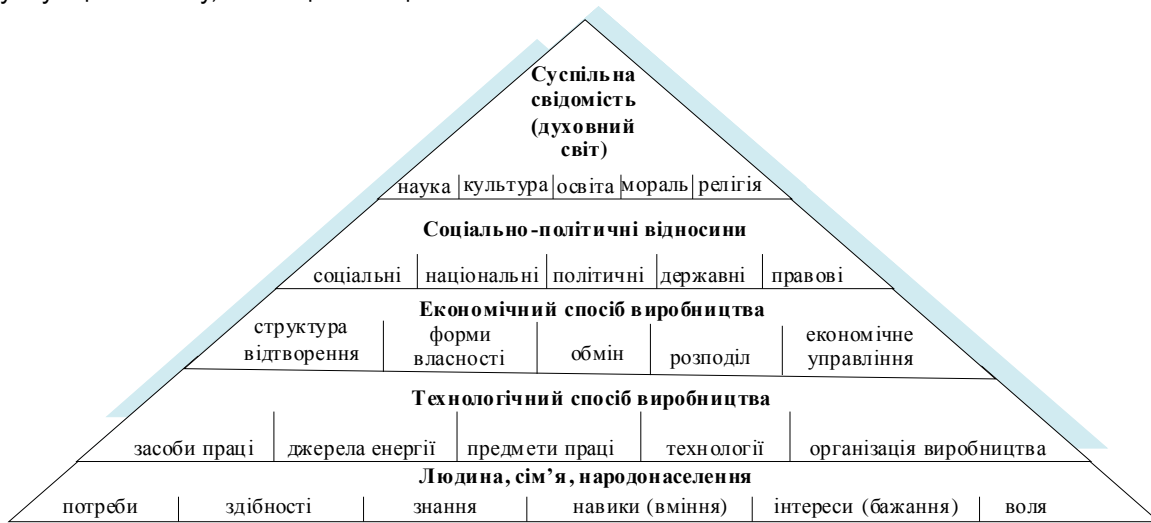


Рис. 1. Система цінностей та елементи "піраміди цивілізацій" [8, с. 90]

Розвиток цивілізацій показує, що є цивілізації стійкі до зовнішнього середовища та його впливу, інші ж самознищуються або занепадають. На нашу думку, причини цього – не в економічних, технологічних чи політичних факторах, а саме в духовній сфері, адже генетична схильність цивілізації до об'єднання заради спільних ідей, що сформували цю цивілізацію, спроможна долати будь-які критичні точки. Прикладом можуть бути Японія і Китай; зокрема останній, незважаючи на політичний устрій, пропагує ідею постійного самовдосконалення та організованості (рис. 2).

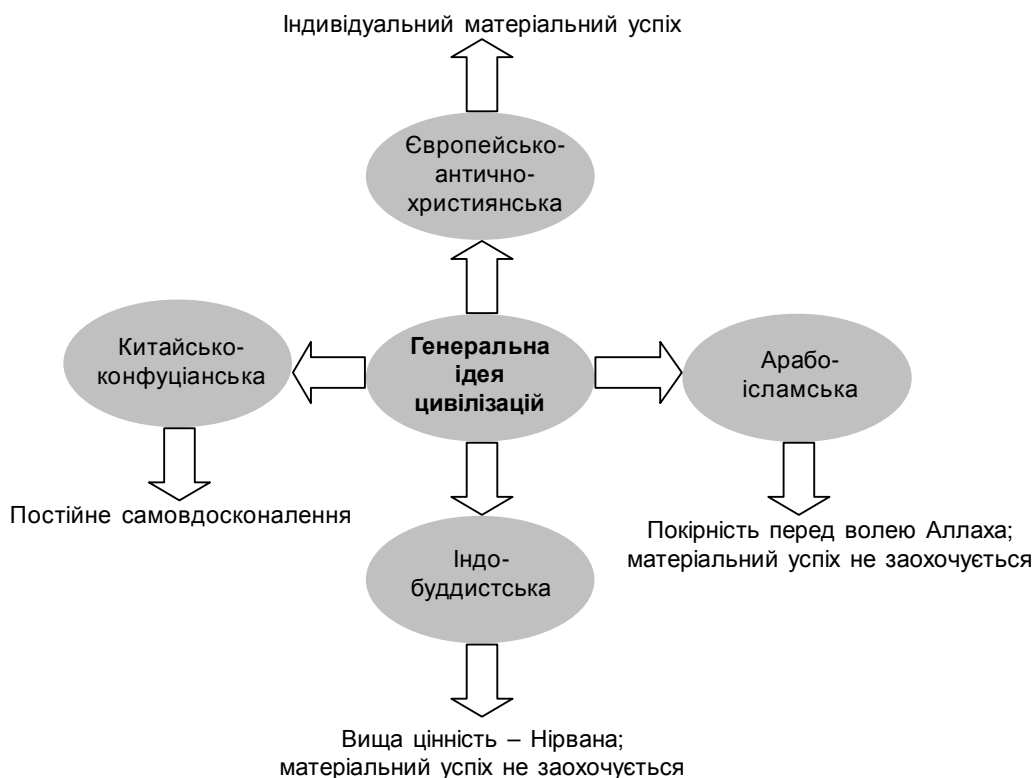


Рис. 2. Генеральні ідеї основних цивілізацій (за О. С. Селіщевим) [10]

Безперечно, формування системи цінностей окремої цивілізації постійно зазнає впливу факторів ризику, що можуть бути внутрішніми і зовнішніми, але змінюють рух розвитку й унеможливають існування системи в ідеальному стані. Так, В. Живетін виокремив чотири стани існування цивілізацій: ідеальний; під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів ризику; під впливом внутрішніх чинників, що формують фактори ризику і фактори розвитку; під впливом управління з боку духовної і світської влад, спрямованого на нейтралізацію факторів ризику [9].

Враховуючи швидкість зміни цивілізаційного розвитку, прискорення взаємодії країн, поширення релігійних та культурних ознак одних цивілізацій на інші та міграцію населення, доволі важко класифікувати локальні цивілізації. З огляду на це найбільш вдалим вважаємо територіальний критерій, за яким можна прослідкувати розвиток окремих територій, що історично вже об'єднані схожими цінностями та ознаками розвитку. Такого підходу дотримується і російський дослідник проблем розвитку цивілізацій Ю. В. Яковець. Він виокремлює такі цивілізації: більш розвинені – північноамериканська (США і Канада), західноєвропейська, японська (Японія, Корея) та менш розвинені (латиноамериканська, мусульманська, китайська, індійська, буддійська), хоча в процесі дослідження окремі цивілізації автор об'єднує [3].

Тобто, цивілізаційні передумови функціонування країн є основою моделей взаємодії країн. Так, європейська модель економічної взаємодії країн має багатостолітню історію, основа якої – вироблені впродовж багатьох років цінності. Представлена для порівняння з американською моделлю, європейська є справді дієвою наднаціональною системою, яка поєднує інтереси всіх країн, що належать до співтовариства (табл. 1). Разом із цим, на даний час цінності, закладені на початку об'єднання Америки Т. Джеферсоном, дещо змінилися в напрямку прагматизму.

Таблиця 1

Цінності "європейської" та "американської" мрій [11, с. 26]

Європейська мрія	Американська мрія
1. Універсализм, забезпечений рівністю всіх суб'єктів	1. Партикуляризм
2. Колективізм	2. Індивідуалізм
3. Несиловий вплив	3. Жорсткий вплив
4. Секулярність (зниження ролі церкви в житті суспільства)	4. Релігійність (релігія є важливою для 60% американців)
5. Якість життя: сповідується принцип "Працювати, щоби жити, а не жити, щоби працювати"	5. Ідеал збагачення
6. Стійкий розвиток	6. Матеріальний, лінійний прогрес
7. Розмаїття культур	7. Асиміляція (відсутність етнічно-культурної самобутності)
8. Права людини	8. Права власності
9. Багатосторонність	9. Односторонність
10. Взаємозалежність	10. Автономність

На підтвердження цього підходу зазначимо, що силовий метод впливу США використовує не лише у внутрішній політиці, а й у зовнішній: варто згадати військові операції на територіях інших країн, що не позбавлені й економічної складової. Інтереси двох сильних претендентів на лідерство (ЄС та США) протистоять в умовах взаємозалежності економік. До того ж, підходи до вирішення проблемних питань суттєво відмінні, тому очевидною є загроза зміни світопорядку не шляхом дипломатії, а внаслідок застосування силових методів впливу. Таким чином, в умовах взаємозалежності економік та посилення глобалізації навіть невелика група людей, яка має спільну мету та достатню фінансову підтримку, спроможна не лише завдати удару найпотужнішій державі світу, а й

дестабілізувати всю світову економіку [12, с. 50]. Разом із цим, "...однією з рис західної цивілізації є мирне вирішення проблем. Але ці мирні методи... примусово мирні. Західна орієнтація є особливою формою колонізації, в результаті якої примусово створюється соціально-політичний устрій колоніальної держави. Колоніальна демократія – це не результат природної еволюції, а штучне нав'язування країни всупереч її історичній еволюції власної ідеології" [2, с. 600–601].

Як показала світова практика, і що на наше переконання є правильним, "...не кожному націю чи державу можна легко втиснути в послідовність розвитку, виведену зі західного досвіду руху через традицію до модерності й далі до постмодерності, тому і важливо бути чутливим до процесів глобалізації" [13, с. 19].

Наприкінці XX ст.–початку XXI ст. розпочався сьомий виток цивілізаційної спіралі (формуються гуманістично-ноосферна постіндустріальна світова цивілізація і п'яте покоління локальних цивілізацій). Зважаючи на посилення глобалізаційних процесів, основними викликами, з якими зіштовхнеться глобальна цивілізація, називають: демографічний; економічний (недостатність енергетичних та інших природних ресурсів); глобалізація з неоліберальною моделлю, яка поглиблює розрив між багатими та бідними [8, с. 97–98]. За таких умов не можна не погодитися з думкою Ю. Яковця: найцінніше, що людство нагромадило за часи свого існування, – це цивілізація, яка вже сьогодні у своєму розмаїтті прояву опинилася під загрозою через інтенсивний вплив та тиск глобалізації [3, с. 43–44]. Разом із цим, професор В. Сіденко слушно вказує на відповідність високому рівню економічного розвитку країн більш складної системи факторів економічної глобалізації [14, с. 79–81].

Дослідники проблем глобалізації дедалі частіше наголошують на дуалізмі її проявів: 1) глобалізація – це єдиний шанс малорозвинених країн і країн, що розвиваються, для адаптації у світовому просторі; 2) глобалізація – це загроза для бідних країн, які через певні причини неспроможні конкурувати з економічно розвиненими країнами. Чи справді вона зробила світ біднішим, чи бути бідним вигідно як для бідних країн (вони виступають у ролі жертви "монстра" глобалізації), так і високорозвинених (завжди приємно зробити крок, який схвалить суспільство та світова спільнота)?

Дослідження [15] підтверджує те, що бідність нації – це спроможність країни насамперед у плані активізації свого потенціалу для можливого вирішення наявних проблем, причому нагромаджених впродовж не одного десятиліття років, адже бідність – це не тільки проживання на менше 1 або 2 дол. США щодня, а й проблема здоров'я, тривалості життя, рівня освіченості й т. ін.

У цій площині автори наукової літератури доволі часто полемізують щодо "багатої Півночі і бідного Півдня", а процес глобалізації є вигідним лише для перших. Із цим твердженням можна погодитися лише частково. Так, для прикладу, Близький Схід – це країни зі слабким інституційним забезпеченням, нерозвиненими державними інституціями, повільним економічним розвитком, де небезпечними є високий рівень бідності та хвороби, але це країни зі сильними релігійними переконаннями та культурними традиціями. "Розширений Близький Схід – це регіон, що живе в зовсім інших координатах, відмінних від західних політичних, соціальних і культурних умов, де останні є недоречними", – таку думку висловили учасники ситуаційного аналізу "Росія і розширений Близький Схід" [16]. Разом із цим, у матеріалах дослідження В. Хорос зазначив, що нині й у перспективі цей регіон – територія поширення глобального тероризму. Це є підтвердженням того, що в одній площині глобального простору країни можуть бути центром, а в іншій – периферією (цей термін застосовують до країн, що розвиваються. Аналогічними є "напівпериферія", "глибокий Південь" та ін.) [17, с. 112–113].

У прогнозах і перспективах світового розвитку дедалі частіше подають обґрунтовані моделі побудови відносин між країнами, які так чи інакше пов'язані з полярністю розвитку: чи то однополярність (монополярність), чи біполярність. Прикладом біполярної моделі розвитку світу є США та колишній Радянський Союз, політика яких базувалася на полярних ідеологічних засадах. Ці держави утвердилися на світовій арені не лише як економічні центри, а й центри сили.

Сучасний розвиток країн позбавлений яскраво відмінних характеристик (маємо на увазі США–ЄС або ж США–Японія (враховуючи посилення співпраці США зі східноазійськими країнами), проте останній варіант малоймовірний, бо Китай, за умови збереження досягнутих темпів економічного зростання, нині складає значну конкуренцію Японії, яка зазнала стагнації впродовж десяти років і лише в 2003 р. відбулось її економічне пожвавлення. Отже, якщо згадані діади побудовані на подібних ідеологіях, то так званий "червоний Китай" не належатиме до цього альянсу.

Претендентом на монополярну модель є США, проте її позиція нині доволі хитка. За умови дослідження цієї дилеми наприкінці XX ст. відповідь була б очевидною – США. На сучасному етапі економіка цієї країни характерна не лише ліберальним розвитком, науково-технічним прогресом,

соціальним захистом, а й військовими конфліктами і терористичними загрозами. У своєю чергу, Європейський союз, пройшовши можливі стадії інтеграції, не став єдиним монолітним об'єднанням, оскільки й досі певні країни відмовляються запроваджувати єдину європейську валюту. Оцінюючи парадигму розвитку відносин між країнами у глобальному просторі, пропонуємо обмежити вживання таких термінів, як "біполярність", "монополярність", "багатополярність", адже ця термінологія відображає процес протистояння держав (або їхніх угруповань), але аж ніяк не зближення.

У Доповіді UNCTAD в 2007 р. країнам, що розвиваються, та найменш розвиненим було визначено два шляхи розвитку. Перший – вони не зможуть позбутися проблем злиденності, тому до 2015 р. залишатимуться осередком бідності, епідемії тощо і сподіватимуться лише на допомогу світової спільноти для подолання гуманітарної катастрофи й вирішення військових конфліктів. Другий шлях передбачав їхній перехід до стійкого розвитку з поступовим зменшенням зовнішньої фінансової допомоги. Події 2008–2009 рр. засвідчили, що перший сценарій і досі є єдиним варіантом розвитку, точніше занепаду цих країн. Вимірювання рівня забезпеченості або бідності населення для більшості країн є лише наближенням з огляду на потребу статистичної інформації про країну й адекватності національної статистичної інформації світовим стандартам. Проте очевидне те, що суттєвої допомоги потребують країни, які опинилися поза розвитком глобального суспільства (насамперед в економічно-соціальній площині) не з вини глобалізації, а через об'єктивні причини, зумовлені розумінням ролі та місця людини в суспільному житті общини, країни, планети [18].

Так, універсальний принцип герметизму – релігійно-філософської течії епохи еллінізму – принцип полярності звучить так: усе подвійне; все має полюси; все має щось протилежне собі; схоже і несхоже – це одне й те саме; протилежності протилежні за природою; між ними є відмінність лише у ступені; крайності сходяться; всі істини – це лише напівістини; всі парадокси можуть бути примирені. Тому варто сподіватися, що в майбутньому в планетарному масштабі проблеми, які нині є болючими для усіх без винятку країн, незалежно від рівня їхнього економічного розвитку, будуть хоча б частково вирішені, трансформувавши світ із полярного протистояння до багатоформатного співробітництва.

Література

1. Кримський С. Перспектива нового тисячоліття та зміна стратегій соціального інтелекту [Електронний ресурс] / С. Кримський. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Magisterium/lst_f/1998_1/07_krymsky_s.pdf
2. Зиновьев А. А. На пути к сверхобществу / А. А. Зиновьев. – С-Пб. : Нева, 2004. – 601 с. – (Серия "Русский путь").
3. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экономика, 2003. – 411 с.
4. Тойнби А. Дж. Постыжение истории : сб. / А. Дж. Тойнби; [пер. Е. Д. Жарков]. – М. : Прогресс, 1996. – 608 с. – (Историческая библиотека).
5. Данилевский Н. Я. Россия и Европа: Взгляд на культурные и политические отношения славянского мира к германо-романскому / Н. Я. Данилевский. – М. : Известия, 2003. – 607 с. – (Мыслители России).
6. Шпенглер О. Закат Европы [Електронний ресурс] / О. Шпенглер. – Режим доступу : http://www.aha.ru/~andrew_r/spengler.
7. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М. : АТС, 2003. – 603 с.
8. Кузык Б. Н. Цивилизация: теория, история, диалог, будущее. В двух томах. / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2006. – Том I. Теория и история цивилизаций. – 2006. – 766 с.
9. Живетин В. Б. Риски цивилизаций / В. Б. Живетин. – М. : Ин-т проблем риска; Информ.-изд. центр "Бон Анца", 2009. – 368 с.
10. Селищев А. С. Китайская экономика в XXI веке / А. С. Селищев, Н. А. Селищев. – Спб. : Питер, 2004. – 240 с.
11. Громико А. А. Интересы России, США и "европейская" мечта. / А. А. Громико // Прогнозы и стратегии. – 2007. – № 1. – С. 24–29.
12. Галкин А. А. Глобализм и терроризм / А. А. Галкин // Прогнозы и стратегии. – 2007. – № 1. – С. 46–50.

13. *Глобальні модерності / за ред. Майка Фезерстоуна, Схота Леша, Роланда Робертсона ; [пер. з англ. Тараса Цимбала] ; за наук. ред. к.соціол.н. Ірини Чудовської-Кандиби. – К. : Ніка-Центр, 2008. – Вип. 12. – 400 с. – (Серія "Зміна парадигми").*
14. *Сиденко В. Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель : в 2 т. / В. Р. Сиденко / Ін-т економіки і прогнозування НАН України – К. : Фенікс, 2008. – Том 1. Глобалізація і економічне розвиток. – К. : Фенікс, 2008. – 376 с.*
15. *Іващук І. О. Митні ініціативи в глобальному просторі : моногр. / І. О. Іващук. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 304 с.*
16. *Россия и "расширенный Ближний Восток". Материалы ситуационного анализа Совета по внешней и оборотной политике журнала "Россия в глобальной политике" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svor.ru./upload/images/Russia-ME.doc>.*
17. *Хорос В. Глобалізація і периферія / В. Хорос // МЭиМО. – 1999. – № 12. – С. 111–118.*
18. *Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A Compact Among Nations to End Human Poverty [Electronic Resource]. – Mode of access : www.undp.org/hdr2003.*

"Ð²ÁÍ Î ÁÁÁÁ – ÄËÑÁÄËÁÍ ÑË – ÊÐËÇÀ"
 Á ÔÁÎ ÐÁÔË×Í ËÓ ËÎ Í ÔÁÎ Ô²BÕ ÕÁ ÐÁÔÎ ÑÎ ÁËËË²
 ÁËÎ ÁÄËËÎ Î ÁÎ ÁËÎ Í Î Î ²×Í Î ÁÎ ÐÎ ÇÄËËËÓ

Розкрито теоретико-методологічні засади глобальних фінансових дисбалансів у взаємозв'язку з циклами ділової активності, світовими економічними кризами та рівновагою економічних систем. Наведено теоретичні концепції, що пояснюють принципи досягнення системної і динамічної рівноваги. З використанням законів діалектики доведено причинно-наслідковий детермінізм дисбалансу й економічної рівноваги. На основі еволюційно-історичного методу дослідження розкрито парадоксальну повторюваність сценаріїв розгортання кризових явищ у світовій економіці, що виникають внаслідок нагромадження глобальних фінансових дисбалансів.

The theoretical and methodological means of global financial imbalances in the interconnection with the cycles of business activity, world economic crisis and balance of economic systems have been shown. Theoretical conceptions that explain the principles of systematic and dynamic balance realization have been listed. The cause-effect determinism of the imbalance and the economic balance has been proved with the help of the laws of dialectic. The paradox scenarios repetition of crisis phenomena development in the world economy that arises in the result of global financial imbalances accumulating has been developed on the basis of evolution and historical method.

У межах цієї статті мова йтиме про явища, які в контексті еволюції світової економіки неодноразово призводили до масових крахів банків, розорення тисяч дрібних рантьє, панік на біржах, суверенних дефолтів, державних банкрутств і навіть військових конфліктів. Вони, як зазначає професор С. Юрій, "...мають, як правило, руйнівний характер. Проте на руїнах щоразу відтворюються досконаліші економічні системи" [1, с. 13]. За алегоричним порівнянням, ці явища сучасники споглядають, як стародавні єгиптяни спостерігали за припливами на річці Ніл. І все через те, що вони періодично (а останнім часом практично перманентно) повторюються, їхні наслідки зачіпають інтереси усіх (щоразу внаслідок цих явищ світова економіка, за підрахунками аналітиків та експертів, втрачає від 4% до 7% світового ВВП), а справжні їхні причини, на жаль, залишаються невідомі.

Саме в результаті масштабності руйнівних наслідків цих явищ на рубежі ХХ–ХХІ ст. на порядку денному постали стратегічні завдання щодо радикального реформування світової валютної системи і глобальної фінансової архітектури, а останнім часом – і стосовно формування нового світового порядку.

Мова йде про світові економічні кризи у їхньому причинно-наслідковому зв'язку з циклами економічного розвитку, що супроводжуються коливаннями рівня ділової активності, постійними порушеннями рівноваги економічних систем на різних рівнях організації, нагромадженням економічних диспропорцій та різного роду протиріч. Наголошуючи на дуалістичній природі циклічного розвитку, професор А. Гальчинський виходить із того, що "...циклічність завжди є органічним поєднанням двох складових: кризи і рівноваги" [2, с. 133]. Саме тому, як продовжує вчений, "...криза у кожному своєму вияві, у своїх сутнісних характеристиках може бути осмислена лише як невід'ємна складова циклу і водночас протилежність економічної рівноваги" [2, с. 133].

У межах теоретичних концепцій канонічної економічної теорії пошук відповідей на запитання про причини криз та способи досягнення рівноваги лежить у площині структурно-функціонального аналізу діалектично взаємопов'язаних атрибутів циклічності, які не існують відокремлено один від одного: "рівновага – криза". Мова йде насамперед про наявну методологічну платформу в межах класичної економічної теорії, яка базується на концепції системної рівноваги й аргументує, що випадкові зміни в ринковій економіці та її циклічні коливання не виходять за допустимі межі (асимптоти) завдяки автоматично діючим ринковим механізмам – ціноутворення і конкуренції. Економісти-класики – від А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Ж.-Б. Сея, Дж. Ст. Мілля до прихильників неокейнсіанських концепцій "неокласичного синтезу" – пояснюють причини криз випадковим порушенням загальної

рівноваги. Наприклад, П. Самуельсон стверджував, що "економічний цикл нагадує іграшкового коника-качалку, який розхитується випадковими зовнішніми поштовхами, і саме так економічна система, відповідно до її внутрішньої природи, відповідає на коливання зовнішніх факторів. Хвилі збурення схожі до зачепленої струни скрипки. Амплітуда їхніх коливань має тенденцію до зменшення, і вони завмирають, якщо немає нових поштовхів" [3, с. 6]. Інший економіст – Е. Хансен, праці якого свого часу широко використовували як теоретичну основу для розробки заходів антикризового регулювання, визнавав, що "походження циклічних коливань залишається невирішеною загадкою" [4, с. 598].

Натомість представники концепції динамічної рівноваги (Дж. Р. Хікс, К. Дж. Ерроу, В. В. Леонт'єв, Дж. Дебре, Е. Тофлер, Й. Шумпетер та ін.) переконливо довели, що коливання й циклічність системи в міру вичерпності її ресурсів неминуче виходять за звичні, так звані нормальні межі в зони хаосу, де попередні стимулюючі механізми вже не діють. У результаті система не повертається до попередньої рівноваги – з хаосу виникає новий порядок, який може виявитися як гіршим, так і кращим від попереднього. Іншими словами, динамічна економіка передбачає перманентне реформатування пропорцій, а кризи при цьому є тими точками біфуркації, в яких закладаються вектори розвитку на майбутнє.

Не можна не враховувати того, що логіка економічної рівноваги є базовою і в "Капіталі" К. Маркса. В ньому не лише викладено глибоку наукову аргументацію базових пропорцій ринкової економіки, на основі яких реалізується принцип рівноваги, а й розглянуто умови та механізми його дії. Розглядаючи світові кризи як спосіб вирівнювання всіх протиріч "буржуазної економіки", К. Маркс застерігав, що "... окремі протиріччя, які зводяться воедино у цих кризах, мають відслідковуватися у кожній сфері буржуазної економіки, і в міру того, як ми все далі й далі проникаємо в цю економіку, ми повинні, з одного боку, розкривати все нові й нові ознаки цього протиріччя, а з іншого боку, показувати, як у більш конкретних формах повторюються і перебувають його більш абстрактні форми" [5, с. 12].

Серед досліджень останніх років слід згадати праці нобелівських лауреатів Р. Лукаса (премію з економіки вченому присуджено в 1995 р.), Ф. Кіндланда та Е. Прескота, яких за дослідження циклічних коливань удостоєно Нобелівської премії у 2004 р.

Однак чим більше економічна наука (уже майже два століття) зосереджує свої зусилля на обґрунтуваннях закономірностей циклічного розвитку, на пошуках способів досягнення загальної чи динамічної рівноваги, тим очевиднішою стає невичерпаність зазначеної проблематики. Це з особливою переконливістю доводить криза 2008–2009 рр., яка висвітлила не лише наявність великої кількості невирішених проблем у площині відповідних досліджень, але й "їхню методологічну неадекватність новітнім суспільним трансформаціям" [2, с. 126].

І все через те, що кризи, як одна зі складових економічного циклу, уже наприкінці ХХ ст. стають домінуючим елементом у "двотактній структурній побудові: "рівновага – криза" [2, с. 133]. У результаті глобалізаційних трансформацій (мова йде про такі характерні риси глобалізації, як підвищення ролі комунікацій, формування єдиного фінансового та інформаційного простору; значне зростання обсягів фінансових потоків, відірваних від реального виробництва; підвищення рівня мобільності фінансового капіталу в умовах глобалізованого ринку; збільшення кількості валютних потрясінь (через масштабні валютні спекуляції) відбувається деформація економічного циклу, а "рівновага" втрачає методологічний статус базової константи" [2, с. 199].

В такому контексті криза не є причиною порушення рівноваги, а швидше закономірним наслідком загострення перманентно існуючих протиріч, результатом їхнього критичного накопичення і деформації чинників, на основі яких формується рівновага. Ця проблематика набуває особливої актуальності за умов, коли властиві економічній глобалізації нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку виявляються у дедалі масштабніших кризових явищах і процесах. Про це свідчить значна кількість ґрунтовних досліджень вітчизняних науковців, що вийшли у світ упродовж останніх років [2; 6; 7; 8; 9] як відповідь на системні виклики глобального економічного розвитку. Автор віддає належне українським ученим, чиї роботи досконало вивчив, кому зобов'язаний деякими ідеями та верифікацією наукових висновків, що знайшли відображення у даній статті в контексті дослідження теоретичних концепцій.

З огляду на те, що криза не лише виявляє суперечності в реальному суспільному процесі, а й є потужним інструментом їхнього усунення та саморегулювання, механізмом встановлення нових, більш адекватних відповідним реаліям пропорцій і формує нові вузли рівноваги, метою цього дослідження є оцінювання окремих теоретичних і практичних аспектів взаємозв'язку "рівновага – дисбаланси – криза".

Формально за своїм змістом поняття "дисбалансу" доволі просте. Етимологічно його походження можна пояснити в такому генетичному зв'язку – "баланс" (рівновага) і "дис..." (префікс, що надає поняттю, до якого додається, протилежного або заперечного змісту). За логікою семантики, що вивчає значення мовних одиниць у взаємозв'язку між словом і його змістом, "дисбаланс" – порушення/втрата рівноваги.

Цим самим ми акцентуємо увагу на таких вихідних положеннях, що формують методологічний підхід у дослідженні глобальних дисбалансів:

– рівновага і дисбаланс – діалектично взаємопов'язані протилежності, які не існують відокремлено одна від одної. Відповідно економічна рівновага і явище дисбалансу є невід'ємними атрибутами розвитку будь-якої системи (в т. ч. світової економіки як складної багатовимірної системи);

– існує причинно-наслідковий детермінізм дисбалансу й економічної рівноваги. З одного боку, дисбаланс є причиною порушення рівноваги, а з іншого – він формується на основі порушення рівноваги, тобто є результатом певних суперечностей, що призводять до її порушення.

У розвиток цього підходу зазначимо, що логічними формами відображення і щаблями пізнання об'єктивної дійсності у причинно-наслідкових формах є закони діалектики, які дають ключ до розуміння природи розвитку складних систем (у т. ч. світового господарства як багаторівневої складної системи). Так, основний закон діалектики – *закон єдності і боротьби протилежностей* – пояснює розвиток існуванням і боротьбою двох протилежних, але взаємодоповнюючих сил (у нашому випадку – рівновага і дисбаланс). Для кожного природного та історичного процесу можна віднайти два протилежних начала, боротьбою яких пояснюється його розвиток. У цьому полягає сутність діалектичного підходу. Водночас протилежності єдині у цьому процесі – одну неможливо відділити від іншої, оскільки діалектика не стільки описує реальні процеси, скільки закономірності людського мислення і можливості пізнання цих процесів.

Так, скажімо, двома сторонами економічної рівноваги є дія сил рівноваги і нерівноваги, в процесі якої рівновага забезпечується через нерівновагу. Це означає, що рівновага є динамічною оптимальною нерівновагою, що відіграє в економіці й позитивну, і негативну ролі. Нерівновага виникає об'єктивно в результаті безперервного науково-технічного розвитку, розбіжностей у часі; у кількісно-якісному та структурних аспектах окремих макроекономічних показників. Накопичення сил нерівноваги приводить економіку до стресу, кризових потрясінь. Водночас тривала рівновага призводить до застою. Відтак рушійними силами розвитку виступають різні форми нерівноваги – дисбалансу. Таким чином, певна нерівновага необхідна, оскільки вона означає, що економіка працює не на межі, не перевантажена, зберігаються резерви для маневру та розвитку. Нерівновага посилюється в період невизначеності в економіці, внаслідок нераціональної економічної політики, хибного соціально-економічного курсу й т. ін.

Другий закон діалектики – *перехід кількісних змін в якісні* – пояснює генетичну природу світового господарства як складної багаторівневої системи, апелюючи до філософських категорій "якість", "кількість", "міра". Специфічні зв'язки між ними розкривають закономірності глобального економічного розвитку, що на відміну від рефлексії відображаються у причинно-наслідковому детермінізмі полярних і водночас корелятивних категорій дисбалансу й економічної рівноваги. Особливість кількості як філософської категорії полягає в тому, що певне явище, процес можуть збільшувати чи зменшувати свої пропорції до певної межі, не змінюючи при цьому якісних характеристик. У цьому розумінні "...кількість – це визначеність, байдужа до буття явищ і процесів, оскільки вони зберігаються, не зважаючи на зазначені зміни" [10 с. 475]. Але ця байдужість відносна, зберігається до певної межі, в якій відбувається зміна якості, тобто явище або процес стають якісно іншими. Так пояснюється небайдужість кількості для якості, їхня єдність, що називається мірою. Повторення цього процесу веде до другої, третьої та подальших мір і закономірностей. Виникає "вузлова лінія відношень міри". Нові якості, що формуються в цьому процесі, створюють можливості для нових кількісних змін, що можна оцінювати як зворотний перехід якості у кількість [10, с. 475–476].

Подвійний перехід "кількості у якість" і "якості у кількість" має при дослідженні глобальних дисбалансів принципове значення. Так, дисбаланс, з одного боку, є причиною порушення рівноваги, а з іншого – він формується на основі порушення рівноваги, тобто є результатом певних суперечностей і диспропорцій, що призводять до її порушення. У контексті дії цього закону діалектики варто розуміти, що в глобальному світі всі процеси є перехідними. В світовій економіці як складній системі не залишилося передумов для статичності. Водночас треба зауважити, що трансформаційні процеси здебільшого є зовнішньою формою прояву переходу від однієї ситуації рівноваги до іншої. За логікою на кожному часовому інтервалі і в кожному процесі досягається певна рівновага. Збурення зовнішнього чи внутрішнього характеру, що виникають відносно процесу, намагаються його вивести із досягнутого

стану рівноваги. Однак отримавши сигнал про ці збурення чи зміни, світова економіка як складна багаторівнева система виробляє компенсаційні реакції, що їх пригнічують і повертають процес до ситуації рівноваги. У цьому випадку йдеться про концептуальний принцип, за яким світова економіка як складна і водночас саморегульована система еволюціонує до рівноваги, що реалізується в автоматичному режимі й базується на кореляції логіки природної рівноваги і раціоналізму.

Водночас принцип рівноваги не можна абсолютизувати. Так, "... в умовах сучасної епохи, яка має ознаки глибинних системних трансформацій, починає домінувати протилежний принцип – принцип нерівноважного розвитку" [2, с. 198], відповідно до логіки якого "рівновага" може трактуватися "лише як конкретна (специфічна) ситуація... як окремих випадок" [2, с. 199].

Упродовж останніх років надмірні кількісні диспропорції і дисбаланси, що накопичилися в масштабах світової економіки і "виходять за звичні, так звані нормальні межі в зони хаосу, де попередні стимулюючі механізми вже не діють", стають, як правило, причиною глобальної нестабільності та перманентних кризових явищ. Це можна пояснити нестачею компенсаторних заходів, що й зумовлює перехід системи в іншу фазу, пов'язану з іншою ситуацією рівноваги. Якщо ж нової ситуації рівноваги не знайдено, то наростаючі збурення зазвичай у зростаючому темпі посилюються і завершуються кризою. Кризи при цьому є тими точками біфуркації, в яких закладаються вектори розвитку на майбутнє.

Третій закон діалектики – *заперечення заперечення* – пояснює певну повторюваність (циклічність) усіх процесів розвитку. Це, мабуть, найглибше узагальнення при вивченні процесів розвитку систем, адже в його основу покладено діалектичне заперечення як об'єктивний і суттєвий момент усякого розвитку. Закон "заперечення заперечення" органічно пов'язаний з єдністю і боротьбою протилежностей, оскільки заперечення старого новим у процесі розвитку є розв'язання суперечностей.

Згідно з цим законом все існуюче (і світова економіка в даному випадку не є виключенням) має свої внутрішні суперечності, які наростають, загострюються і зрештою досягають такого стану, коли розвиток системи стає неможливим без їхнього розв'язання. У філософії процес розвитку співвідношення протилежностей у межах певної суперечності має свої етапи, а саме: 1) вихідний стан об'єкта; 2) роздвоєння єдиного, розгортання протилежностей, перетворення об'єкта на свою протилежність (тобто перше заперечення – вихідного); 3) розв'язання суперечності, перетворення цієї протилежності на свою протилежність (друге заперечення – роздвоєного), що є свого роду поверненням до вихідного [11, с. 205].

Перекладаючи зміст цього закону на предмет нашого дослідження, можна пояснити трансформацію "двотактною структурної побудови: "рівновага – криза" у більш складну діалектичну тріаду: "рівновага – дисбаланси – криза". В такому контексті дисбаланси виступають запереченням рівноваги як базової константи, а кризи є свого роду способом розв'язання суперечностей і досягнення якісно нового рівня рівноваги, яка в "... дисипативних системах іраціонального типу може трактуватися переважно у форматі ймовірності – лише як конкретна (специфічна) ситуація... завжди обмежена у просторі й часі" [2, с. 145]. Керуючись такою логікою, варто наголосити, що "... не існує і не може існувати системних визначень економічної рівноваги взагалі, поза специфічними визначеннями історичного часу та структури економічного простору" [2, с. 144].

Говорячи мовою економіки, закон "заперечення заперечення" декларує хвилеподібний, маятниковий характер всіх динамічних процесів, що прослідковуються у розвитку основних етапів інтернаціоналізації економічних відносин. Це визнається нині і прикладною аналітикою. Зокрема, один із чи не найавторитетніших фінансистів світу, колишній керівник ФРС США А. Грінспен зазначає: "Історія доводить, що глобалізація – процес оборотний" [12, с. 348].

З огляду на вищезазначене саме логікою закону "заперечення заперечення", напевно, можна пояснити парадоксальну повторюваність у багатьох випадках сценаріїв розгортання кризових явищ у світовій економіці, що й власне спонукає нас звернутися до їхньої історичної ретроспективи (табл. 1).

У цьому контексті слушно зауважити, що ще задовго до появи в науковому обігу поняття "глобальні фінансові дисбаланси" академік Є. Варга, відомий за фундаментальними працями з теорії та історії економічних криз, посилаючись на науковий доробок К. Маркса та Ф. Енгельса, завбачливо попереджав: "Кризи світового ринку необхідно розглядати як реальне зведення воедино і насильне вирівнювання всіх *протиріч* буржуазної економіки" [13, с. 12]. Досліджуючи економічні кризи XIX ст. – початку XX ст., зокрема безпрецедентну в історії світового господарства кризу 1929–1933 рр., Є. Варга завжди підкреслював особливий, конкретно історичний характер кожного циклу і кожної кризи. На його переконання, неповторність багатьох рис визначається багаточисленними факторами, під впливом яких протікання циклів і криз змінюється разом із розвитком капіталістичної (ринкової) системи.

Світові кризи в ретроспективі¹

Історичний період	Форми прояву криз у світовій економіці	Характер та особливості протікання кризи
1	2	3
Перший етап інтернаціоналізації (XVI – остання третина XIX ст.)		
1788–1792 рр.	Економічна криза у Франції	У першій половині XVIII ст. у Франції спостерігався економічний бум, який наприкінці століття трансформувався у кризу надвиробництва: мануфактури виробляли товарів більше, ніж споживало населення. Багато мануфактур згорнули виробництво, тисячі міщан залишилися без роботи. Почалися масові заворушення. Державний борг у ці роки зріс у кілька разів, для повернення позик влада ввела додаткові податки. Економічна криза призвела до політичного колапсу, і в 1792 р. почалася Велика французька революція.
1825 р.	Перша міжнародна фінансова криза	На початку 1820-х рр. європейські інвестори (переважно вихідці з Великобританії) вкладали кошти в розробку золотих і срібних копалень у Латинській Америці. Видобуті в регіоні дорогоцінні метали постачалися до Англії, зокрема, на фондову біржу в Лондоні. Масові спекуляції із золотом та сріблом виснажили резерви Банку Англії, вибухнула фондова криза, що викликала паніку в банківській системі Великобританії. Криза перекинулася на Латинську Америку, оскільки золотошукачі втратили основний ринок збуту.
1836 р.	Фондова криза в Англії	У 1836 р. неврожай кукурудзи в Англії супроводжувався одночасно високим рівнем відпливу капіталу в Америку, яка переживала "бавовняний бум". У результаті міжнародні золоті резерви Банку Англії істотно зменшилися. Банку довелося підвищити дисконтну ставку. Почалася криза на британському фондовому ринку.
1847 р.	Фондова криза в Європі	На початку XIX ст. найпопулярнішим активом на фондовому ринку Європи були акції залізничних компаній. Спекулятивний бум на залізничних акціях того часу багато в чому схожий на масові інвестиції в соф-індустрію на межі XX–XXI ст. Багато залізничних компаній не виправдали сподівань інвесторів, деякі з них збанкрутували. Почалася фондова криза, що перекинулася на банківську систему Англії, Німеччини та Голландії.
1857 р.	Перша світова економічна криза	Почалася в США через масові банкрутства залізничних компаній та обвал ринку акцій. Колапс на фондовому ринку спровокував кризу американської банківської системи. У тому самому році криза перекинулася на Англію, а потім на всю Європу. Кризові явища прокотилися навіть на фондових біржах Латинської Америки.

¹ Систематизовано автором.

1	2	3
Другий етап інтернаціоналізації економічних відносин (остання третина XIX ст. – початок XX ст.)		
1861 р.	Валютна криза в США	На початку громадянської війни між Північчю та Півднем США Держказначейство країни звернулося по фінансову допомогу до американських банків. Банки надали уряду кредит, однак влада США не змогла погасити позику вчасно. Виникла криза ліквідності банківської системи, що тривала до кінця війни – до 1865 р.
1890 р.	Криза банку Baring	Найстаріший англійський банк Baring – кредитор залізниць та інших інфраструктурних проектів – збанкрутував. Банк Франції та Російський центральний банк надали Англії кредит на велику суму, що допоміг країні впоратися з валютною кризою і провести санацію банку.
1907 р.	Криза фондової біржі в Нью-Йорку	Банк Англії підняв дисконтну ставку з 3,5% до 6% для поповнення золотих резервів. Це призвело до відпливу капіталу з США – інвестори охоче вкладали у державні папери Об'єднаного Королівства. Акції на Нью-Йоркській фондовій біржі обвалилися.
Третій етап інтернаціоналізації економічних відносин (початок XX ст. – 70-і роки XX ст.)		
1914 р.	Міжнародна фінансова криза	Зумовлена початком Першої світової війни. Причина – тотальний розпродаж цінних паперів іноземних емітентів урядами США, Великобританії, Франції та Німеччини для фінансування військових дій.
1920–1922 рр.	Світова економічна криза	Зумовлена післявоєнною дефляцією і рецесією. Кризові явища були пов'язані з банківськими і валютними кризами в Данії, Італії, Фінляндії, Голландії, Норвегії, США та Великобританії.
1929–1933 рр.	Велика депресія	29 жовтня 1929 р. обвалилися фондові індекси на американських біржах. Кризі передувало скорочення виробництва у країнах, що розвиваються: бум фондового ринку в США у 1927–1928 рр. призвів до відпливу капіталу з Європи та Латинської Америки, спровокував кілька валютних криз в Австралії, Аргентині, Бразилії, Уругваї.
1933 р.	Криза долара	Зумовлена адаптивними очікуваннями щодо припинення дії золотого стандарту в США, про що заявив тодішній Президент США Т. Рузвельт. Через те, що запаси золота у ФРС на той час не покривали обсягу грошової маси в країні, іноземні інвестори, побоюючись втілення планів Рузвельта, почали скуповувати долари, обмінювати їх на золото і вивозити дорогоцінний метал з країни. У підсумку Т. Рузвельт здійснив задумане: скасував прив'язку долара до золота.

1	2	3
Четвертий етап інтернаціоналізації економічних відносин (від початку 70-х рр. XX ст.)		
1973 р.	Перша енергетична криза	Структурна криза, що почалася з подачі країн – членів ОПЕК, які знизили обсяги видобутку нафти. Таким чином добувачі чорного золота намагалися підняти вартість нафти на світовому ринку. 16 жовтня 1973 р. ціна барелі нафти підвищилася на 67% – з 3 дол. США до 5 дол. У 1974 р. вартість нафти сягнула 12 дол.
1987 р.	“Чорний понеділок”	19 жовтня 1987 р. американський фондовий індекс Dow Jones Industrial обвалився на 22,6%. У слід за американським обвалилися ринки Австралії, Канади, Гонконгу. Дотепер катастрофу на світових фондових майданчиках біржовики вважають містикією: події не передували екомічні чи політичні потрясіння. Можлива причина кризи – стадний ефект: відплив інвесторів з ринків після істотного зниження капіталізації двох-трьох великих компаній.
1990 р.	Криза в Японії	Після підписання в 1985 р. в Нью-Йорку угоди між США, Японією, Німеччиною, Англією і Францією, японська валюта подорожчала відносно долара в два рази. В країну хлинув потік інвестицій, що призвів до значного зростання цін на землю і нерухомість. Спроба уряду Японії втрутитися в урегулювання інфляційних процесів, призвела до масштабного відпливу інвестиційного капіталу, спровокувавши економічну кризу.
1994–1995 рр.	Мексиканська криза	Наприкінці 80-х рр. XX ст. мексиканський уряд проводив політику залучення інвестицій у країну. Було лібералізовано приплив іноземного капіталу на фондовий ринок, виведено на фондову біржу більшість мексиканських державних компаній. У 1989–1994 рр. у країну хлинув потік іноземного капіталу. Перший прояв кризи – втеча капіталу з Мексики: іноземці почали побоюватися економічної кризи. “Втеча” капіталу в 1995 р. оцінювалася у розмірі 10 млрд. дол. США. Почалася криза банківської системи.
1997 р.	Азійська криза	Наймасштабніше падіння азійського фондового ринку з часів Другої світової війни. Криза стала наслідком відходу іноземних інвесторів з країн Південно-Східної Азії. Причина – девальвація національних валют регіону і високий рівень дефіциту поточного рахунку платіжного балансу країн цього регіону. За підрахунками економістів, азійська криза знизила світовий ВВП на 2 трлн. дол. США.
1998 р.	Російська криза	Одна з наймасштабніших економічних криз в історії Росії. Причина дефолту – надмірний державний борг, низькі світові ціни на сировину (в основному нафту і газ) і піраміда державних короткострокових облігацій, за якими уряд Російської Федерації не зміг розрахуватися вчасно. Курс рубля щодо долара в серпні 1998 – січні 1999 рр. знизився втричі – з 6 до 21 руб. за 1 дол. США.

1	2	3
2001 р.	Криза. Com	Крах Інтернет-компаній (доткомів) спочатку зачепив дрібні Інтернет-компанії. Згодом хвиля банкрутств прокотилася великими компаніями, що спеціалізувалися на послугах b2b (бізнес для бізнесу). Причина кризи – невіправдано високий рівень інвестицій у підприємства ІТ-сектору і низькі фінансові показники багатьох із них. Наслідком кризи доткомів у США стала рецесія.
2008 р.	Світова фінансова криза	Обвал на світових фондових ринках 21 січня 2008 р. називають "чорним понеділком". Падіння курсу цінних паперів спровокував президент США Дж. Буш, оголосивши план з реанімації національної економіки на 150 млрд. дол. США. Проте його план не отримав кредиту довіри на Уолл стріт, після чого "заокеанський песимізм" перекинувся на Азію та Європу і спричинив низку гучних банкрутств.

Уроки історії наочно демонструють імовірність виникнення, здавалося б "на рівному місці", економічних криз масштабного розмаху і глибини. Звернувшись до історії розвитку інтернаціоналізації економічних відносин, можна виявити, що перші ознаки періодичних криз перевиробництва спостерігалися вже наприкінці XVIII ст. (економічна криза у Франції 1788–1792 рр.) і на початку XIX ст. (фондова криза в Англії (1836 р.), фондова криза в Європі (1847 р.), валютна криза в США (1861 р.), криза банку Baring в Англії (1890 р.). Проте тоді капіталістичний спосіб виробництва був, власне кажучи, ще обмежений географічними межами Англії чи Західної Європи, тому кризи мали переважно локальний характер. І лише починаючи від середини XIX ст. можна говорити про "світові економічні кризи" (перша міжнародна фінансова криза (1825 р.), перша світова економічна криза (1857 р.). Як влучно зазначає академік Є. Варга, "... тільки з того часу, як промисловість пустила глибокі корені і почала чинити превалюючий вплив на національну економіку, коли широкий розвиток отримала зовнішня торгівля, коли світовий ринок відкрив для себе колосальні простори в Америці, Азії, Австралії і втягнув у конкурентну боротьбу промислові країни, тільки з того часу виникли періодичні економічні кризи, що завершували один цикл і розпочинали новий" [13, с. 12].

Класичним прикладом світової кризи, навколо причин виникнення якої вже майже століття не припиняються дискусії, стала Велика американська депресія 1929 р. Напередодні кризи, в 1928 р. в Америці спостерігався динамічний розвиток, що супроводжувався високим рівнем капіталізації фондового ринку (дохідність досягала 40% річних). Зростання котирувань акцій переконливо обґрунтовувалося високою продуктивністю праці й низьким рівнем безробіття (це було століття винаходів і відкриттів – літаків, автомобілів, радіо, кіно). Криза розпочалася 29 жовтня з раптового обвалу фондових індексів на американських біржах. Уже за перший місяць власники акцій втратили більше 200 млрд. дол. США (в перерахунку на теперішній час). Глибина дна кризи, в яку потрапила американська економіка, згодом обґрунтовувалася в'ялою і непослідовною реакцією уряду країни на обвал фондового ринку. Девальвація валюти, призупинення виробництва, масове безробіття – такими були наслідки світової кризи, що ввійшла в історію як Велика депресія в Америці.

Ще одним глобальним потрясінням для світової економіки стали події 1973 р. – так звана "Нафтова війна". За два роки до цих подій США відмовились від прив'язки долара до золота, що зумовило його раптове знецінення. Основні експортери нафти (країни ОПЕК) почали втрачати прибутки. Члени ОПЕК об'єдналися і різко зменшили обсяги видобутку нафти та її поставки в Америку і країни Європи. Таким чином добувачі чорного золота намагалися підняти вартість нафти на світовому ринку. Внаслідок таких дій ціна на нафту зросла в чотири рази, а індекс DOW JONES втратив половину своєї вартості.

Типовим прикладом світової кризи кінця XX ст. є Азійська криза 1998 р., що розпочалася без явного вираження, на перший погляд, причин, але внаслідок цього обвалилися економіки всіх передових азійських країн. Ця криза стала першим етапом ліквідації спекулятивної "бульбашки", що виникла на хвилі технологічного буму. Насправді ж потужні азійські корпорації, а також більшість інвесторів перестали звертати увагу на такі фундаментальні поняття, як попит і пропозиція, адекватна фінансова звітність компаній і т. ін. У результаті виникло кількаразове перевищення пропозиції над попитом, що залишалося поза увагою. Неконтрольовані злиття і поглинання, сумнівні бухгалтерські прийоми

і ліберальна політика в сфері амортизації активів компаній стали типовими важелями, що підтримували спекулятивне зростання ринку. Високий приріст ВВП, який, на думку аналітиків, визначав джерело високих доходів компаній, не викликав жодних сумнівів серед інвесторів. Найпоширенішим постулатом "азійського дива" стала абсолютна впевненість у тому, що рекордний бюджетний профіцит допоможе вирішити будь-які економічні проблеми. Платіжні баланси більшості країн Азії залишалися у відмінному стані, незважаючи на загрозливі показники дефіциту сальдо поточного балансу, а стрімке зростання обсягу корпоративної і споживчої заборгованості сприймалося як природне явище, оскільки вважалося, що можна легко регулювати обсяг національного боргу. Накопичення цих і низки інших системних дисбалансів призвело до послідовного розвитку таких подій: у результаті дисбалансу попиту і пропозиції ціни почали падати, а дебіторська заборгованість зростати – збільшився попит на короткострокові кредити, що призвело до стагнації кредитних ринків – банки зайняли вичікувальну позицію, а корпорації втратили доступ до джерел фінансування – дохідність за корпоративними облігаціями стрімко зросла, провокуючи ризик дефолту – компанії почали розпродаж активів, внаслідок чого ринок піддався панічним настроям – відбулося падіння цін на активи, дестабілізувалися ціни на нерухомість, відбулося падіння попиту, скорочення споживчих витрат, різко зменшились обсяги інвестицій – настала рецесія (тимчасовий спад ділової активності), у результаті ринок позбувся наслідків спекулятивної "бульбашки".

Безумовно, остання у часі криза 2008–2009 рр. теж увійде в історію, і можливо, як найбільш глобальна. Аналіз новітньої наукової літератури з цієї проблематики [2; 6-9; 12; 14–24] дає підстави констатувати, що сутнісною ознакою цієї кризи є її структурно-системний характер. Такі кризи, як правило, є кризами подвійної або навіть потрійної дії (пов'язані з дією не лише економічних (довгих, середніх та коротких), а й глобально-цивілізаційних та соціальних циклів).

Криза 2008–2009 рр. за всіма своїми ознаками є кризою не внутрісистемної корекції, а глобальних міжсистемних трансформацій. Детермінантами її виникнення є структурні глобальні дисбаланси, що нагромадились у світовій економіці і мають здатність тривалий час зберігати рівновагу й стійкість світової фінансової системи. Однак це свого роду "вмонтований детонатор", що становить загрозу стійкості і стабільності світової фінансової системи. Про гетерогенний характер (мова йде про специфіку виникнення, неоднорідну динаміку та ускладнення структурних субординацій) глобальних фінансових дисбалансів можна судити хоча б із такого, далеко неповного їхнього переліку (у більшості країн поглибилися зовнішні дисбаланси (мова йде про глобальну незбалансованість рахунків поточних операцій); відбулося скорочення частки промислово розвинутих країн у загальній сумі глобальних заощаджень за відповідного зростання обсягів заощаджень у країнах із ринками, що розвиваються (насамперед це стосується країн Азії та експортерів нафти) – так званий "парадокс заощаджень" (global savings glut); збереження низького рівня реальних довгострокових процентних ставок у більшості країн у поєднанні зі зниженням норм інвестування майже в усіх промислово розвинутих країнах протягом останніх років докризового періоду стало однією із ключових причин поглиблення диспропорцій у розвитку фінансового й реального секторів світової економіки; відбулося перетворення фінансового сектору світової економіки, основу якого формує світовий фінансовий капітал із переважанням у ньому спекулятивних складових, на доволі самостійну сферу економіки у результаті домінування операцій із фінансовими активами; внаслідок американської політики "легких грошей" накопичився глобальний надлишок ліквідності; відбулася зміна спрямованості транскордонних потоків капіталу; в більшості країн спостерігалось збереження тенденції випереджального зростання інфляції порівняно зі збільшенням реального ВВП). За влучним алегоричним порівнянням М. Обстфельда, "...ця суміш інгредієнтів, як ми тепер знаємо, виявилася смертельною" [14, с. 132].

Завершуючи це дослідження, звертаємо увагу на те, що багаточисленні уроки історії так і не сприймаються сучасним ринком. І в цьому, мабуть, полягає найбільша проблема. Людська психологія побудована так, що ринкові агенти просто не хочуть вірити фактам, коли мова йде про збільшення їхнього особистого благополуччя. Однією із фундаментальних рис будь-якої економічної кризи є той факт, що фінансові "бульбашки", на яких спекулянти створюють своє благополуччя, змушують їх притримуватися своїх переконань будь-якою ціною і беззастережно вірити в позитивний тренд ринку. І вони продовжують вірити в нього навіть у той момент, коли ринок вже перебуває на межі колапсу чи навіть перейшов її. Саме тому багато із того, з чим стикнулася світова економіка під час останньої у часі кризи, нагадує про Велику депресію 1929 р. в США, а в окремих країнах – і про Азійську кризу 1997–1998 рр. Безумовно, що в кожному окремому випадку можна навести факти, які доводитимуть унікальність кожної кризи. Однак звертаючись до афоризму класика світової літератури Марка Твена, закінчуємо це дослідження визнанням того, що "історія не повторюється, вона римується".

Наталія СТРЕЛЬБИЦЬКА

І ДІТ ДÈÒÀÒÈ ÁÍ ÅÐÄÀÒÒÈ×Í Î - Î Î È²ÒÈÈÈ È ª Ñ

Проаналізовано розвиток енергетичної політики ЄС. Розкрито пріоритети енергетичної політики ЄС у майбутньому. Визначено перспективи енергетичної політики ЄС з урахуванням диверсифікації джерел постачання енергетичних ресурсів.

Development of EU energy policy is analysed in the article. Priorities of power policy of EU are exposed in the future. The prospects of power policy of EU taking into account diversification of sources of supply of power resources are determined.

Підвищення цін на світових ринках нафти та газу, дисбаланс між попитом та пропозицією, вичерпання запасів цих ресурсів та багато інших факторів зумовлюють постановку питання номер один – щодо гарантування національної енергетичної безпеки як у внутрішній, так і в зовнішній політиці кожної країни та інтеграційних об'єднань. Поряд із проблемою енергетичної безпеки, а саме в площині стабільних поставок, диверсифікації джерел та мереж постачання, зменшення частки імпортованих енергоносіїв тощо, гостро постає проблема зменшення викидів парникових газів. Зміни клімату змушують світову громадськість активно залучатись у розроблення технологій з виробництва енергоносіїв із відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії і змінювати пріоритети у внутрішній та зовнішній енергетичній політиці.

Проблеми енергетичної безпеки ЄС проаналізовано в працях Дж. Андерсена, П. Ламберта, П. Лайсона, Н. Воропая, А. Шевцової, Л. Козленко та ін., а також у великій кількості публікацій в періодичних виданнях таких авторів, як І. Пашковська, М. Симонія, Дж. Шерр.

Мета цієї статті – дослідити енергетичну політику ЄС, її еволюцію та пріоритети. Отже, об'єктом нашого дослідження є енергетична політика ЄС, предметом – її практичні аспекти.

Близько 80% енергії в Європі виробляється шляхом спалювання видобувного палива (газу, нафти, вугілля). Згідно з прогнозами експертів до 2030 р. потреби ЄС в енергії зростуть більш ніж на 10%, а видобуток вугілля, газу, нафти скоротиться відповідно на 40, 60 та 70%. Таким чином, за даними Міжнародного енергетичного агентства залежність Європи від імпортного газу до 2030 р. зросте від 60% до 83% [1].

З метою гарантування енергетичної безпеки з 2000 р. в ЄС розроблено та в 2007 р. прийнято документ під назвою "Європейська енергетична політика". За його основу взято положення енергетичної стратегії з урахуванням пропозицій, наданих до підготовленого у березні 2006 р. документа Європейської Комісії "Зелена книга: стала, конкурентоспроможна та безпечна європейська енергетична стратегія".

Навіть у період фінансової кризи в ЄС було збільшено фінансування енергозберігаючих проєктів. У 2009 р. на це було виділено 9 млрд. євро (на 3 млрд. євро більше, ніж у 2008 р.), а в 2010 р. було заплановано витратити понад 10 млрд. євро.

Історично склалось так, що першими кроками на шляху вироблення енергетичної політики ЄС була поява двох відповідних документів: Угоди щодо сталі та вугілля (1952 р.) та Угоди про Євроатом (1957 р.). В них було визначено шляхи належного забезпечення енергетичними ресурсами потреб економіки об'єднаної Європи. У Мессинській декларації (1955 р.) пріоритетом спільної політики стало постачання достатньої кількості енергії за найменшою ціною.

Енергетична політика ЄС (рис. 1) базується на завданні 20/20, що означає зменшення до 2020 р. викидів парникових газів на 20%, підвищення енергоефективності на 20%, досягнення 20% частки відновлювальних джерел енергії в загальному енергоспоживанні та 10% частки у споживанні біопалива [2].

Як видно з рис. 1, відкриття енергетичного ринку ЄС вступило у третю фазу розвитку; система торгівлі викидами, регулювання розвитку відновлювальних джерел енергії та програма заходів з енергоефективності перебувають у другій фазі, в той час як національна програма з енергетичної ефективності – у процесі розробки.

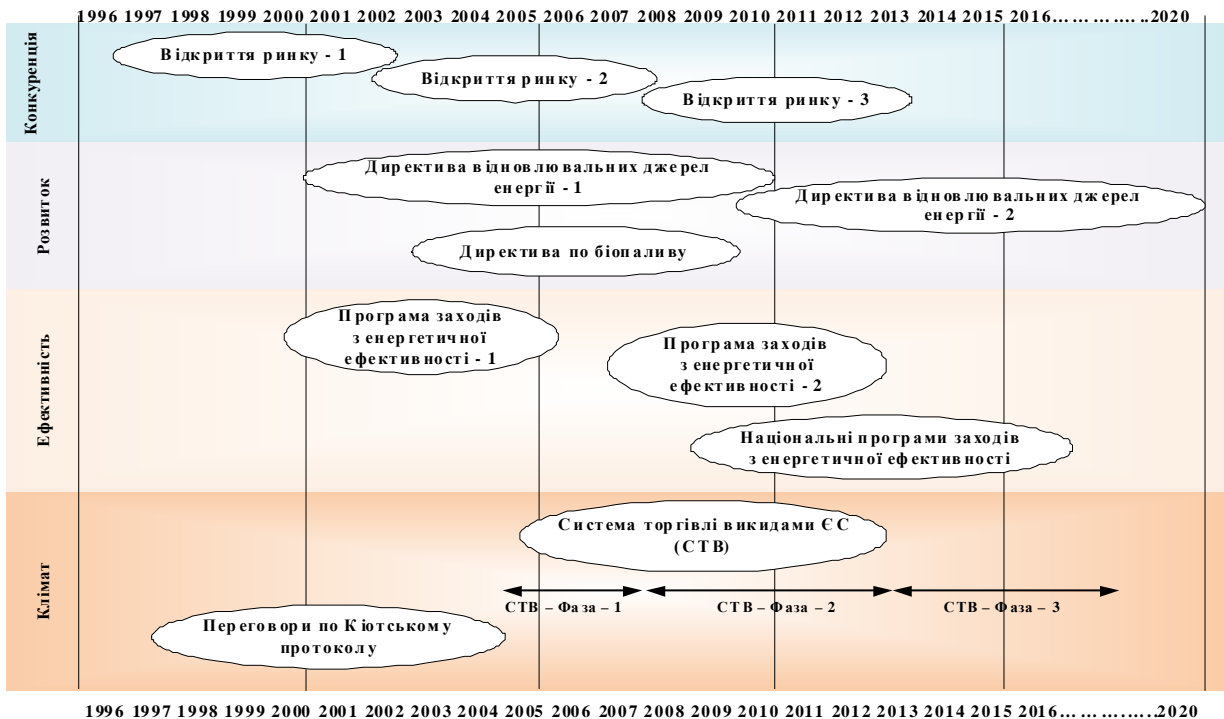


Рис. 1. Основні етапи розвитку енергетичної політики ЄС [3]

Загалом енергетична політика ЄС охоплює чотири великих блоки: внутрішній ринок; енергетична безпека та залежність від імпорту; енергетична ефективність; відновлювальні джерела енергії.

Енергетична політика ЄС щодо внутрішнього ринку полягає в удосконаленні безпеки постачання енергоносіїв, формуванні системи більш доступних енергетичних послуг, ширшого вибору для споживачів та економічної і екологічної інтеграції внутрішніх ринків. Внутрішній енергетичний ринок ЄС, зокрема ринок електроенергії та газу, регулюється двома директивами: 2003/54/ЄС та 2003/55/ЄС відповідно, які забезпечують конкуренцію на внутрішніх ринках країн-членів ЄС. Необхідність таких заходів пояснюється насамперед диференціацією цін, концентрацією учасників, обмеженням незалежності операторів та відмінністю у регулюванні в різних країнах ЄС.

Щодо енергетичної безпеки, то зростаюча залежність від імпортованого природного газу змушує ЄС вдосконалювати сполучення газопроводів, диверсифікувати джерела постачання та заміщувати природний газ біогазом й іншими видами палива.

У свою чергу, внаслідок нещодавніх цінових коливань на нафту в ЄС була розроблена Директива відновлювальних джерел енергії, основним завданням якої є просування біопалива як альтернативи нафтопродуктам.

Для підвищення енергоефективності в ЄС було прийнято ряд законів та директив, які дають змогу активізувати розвиток альтернативної енергетики і стимулювати енергозбереження. Перший документ було прийнято у 1986 р. Згідно з ним до 1995 р. країни ЄС мали зменшити споживання енергії на 20%. Однак через рекомендаційний характер цей документ проігнорували багато членів ЄС. У 2005 р. ЄС сформував директиву, яка зобов'язує всі країни-члени ЄС розробити національні плани щодо зменшення споживання енергії. Так, від 2008 р. до 2017 рр. кожна країна має забезпечити зменшення споживання енергії як мінімум на 1% за рік. Для цього проводиться політика стимулювання виробників із модернізації виробництва, зменшенню енерговитрат, скороченню викидів та випуску менш енергоємної продукції. При цьому уряди країн-членів ЄС штрафують за перевитрачання енергії й одночасно надають субсидії та пільгові кредити тим, хто впроваджує новітні технології.

Енергоефективність як складова енергетичної політики ЄС містить низку важливих завдань, а саме: підвищення енергоефективності, зменшення обсягу парникових викидів, гарантування енергетичної безпеки, зменшення вартості послуг в енергетиці для споживачів та підвищення економічної конкурентоспроможності. Саме енергоефективність посилює конкурентоспроможність європейської промисловості та зменшує залежність європейської інфраструктури від неочікуваних погодних змін та коливання цін на енергоносії.

Портфель програм з енергетичної ефективності охоплює локальний/регіональний, національний, груповий (ЄС) та міжнародний рівні. Цю сферу в ЄС регулює Директива з енергетичних послуг (The Energy Services Directive), яка вимагає від усіх країн-членів розроблення Плану дій з національної енергетичної ефективності (National Energy Efficiency Action Plan, NEEAP).

Євросоюз є світовим лідером із впровадження технологій, що працюють на відновлювальних джерелах енергії. Наявна Директива з відновлювальних джерел енергії ЄС (Renewables Directive) ставить за мету у 2010 р. виробляти 21% електроенергії з відновлювальних джерел. Цей документ дає змогу кожній країні-члену розробляти свої підходи та напрямки розвитку альтернативної енергетики відповідно до наявних ресурсів та умов щодо найбільш ефективної їх комбінації у різних секторах економіки [4].

Розвиток альтернативної енергетики підтримується за допомогою "зелених тарифів" на теплову та електроенергію. Для реалізації бізнесом проектів з відновлювальних джерел енергії в Європі запроваджена система "зелених сертифікатів". Виробники електроенергії з відновлювальних джерел отримують від уряду сертифікат, який можна обміняти на пільгу або продати. Покупцями цих сертифікатів виступають виробники енергії з традиційних джерел, які не змогли виконати покладені на них зобов'язання щодо зниження шкідливих викидів в атмосферу. Вони в свою чергу купують "зелені сертифікати" для уникнення штрафних санкцій. Схожа схема стимулювання застосовується і щодо населення. Однак при використанні енергії менше за норму вони отримують не сертифікати, а "білі жетони", які також можна обміняти на пільги чи продати сусідам. Крім цього, під інвестиції у нерухомість, які дадуть змогу зменшити втрати енергії чи вдруге використати тепло будівель, можна отримати пільгові кредити чи отримати компенсацію вартості збереженої енергії [5].

Першими кроками в ЄС щодо стимулювання енергоефективності було інформування населення про обсяги споживання енергії домашніми електроприладами. Для цього Євросоюз у 1992 р. видав директиву 92/75/ЕЕС, яка зобов'язує виробників техніки вказувати на ній відповідні дані. Перелік техніки й обладнання, який має містити таку інформацію, постійно розширюється. Так, планується внести певні вимоги до "режиму очікування" електроприладів.

Важливу роль в енергозбереженні ЄС відіграє й "енергетична паспортизація" будівель, яка дає змогу орендарям або покупцям будинків та офісів отримати інформацію про їхню характеристику (ізоляція, опалення, охолодження тощо) й розрахувати витрати на оплату електроенергії та опалення [6].

Як було зазначено, велика увага щодо енергоефективності та відновлювальних джерел енергії в енергетичній політиці ЄС пов'язана зі значною залежністю країн-членів від імпортих енергоносіїв, однак незважаючи на всі вжиті заходи, з 2000 по 2007 рр. залежність від них зросла на 6,3%.

На кінець 2009 р. сектор відновлювальної енергетики забезпечив більше 10% обсягів кінцевого споживання в ЄС, близько 550000 робочих місць та загальний товарообіг на 70 млрд. євро.

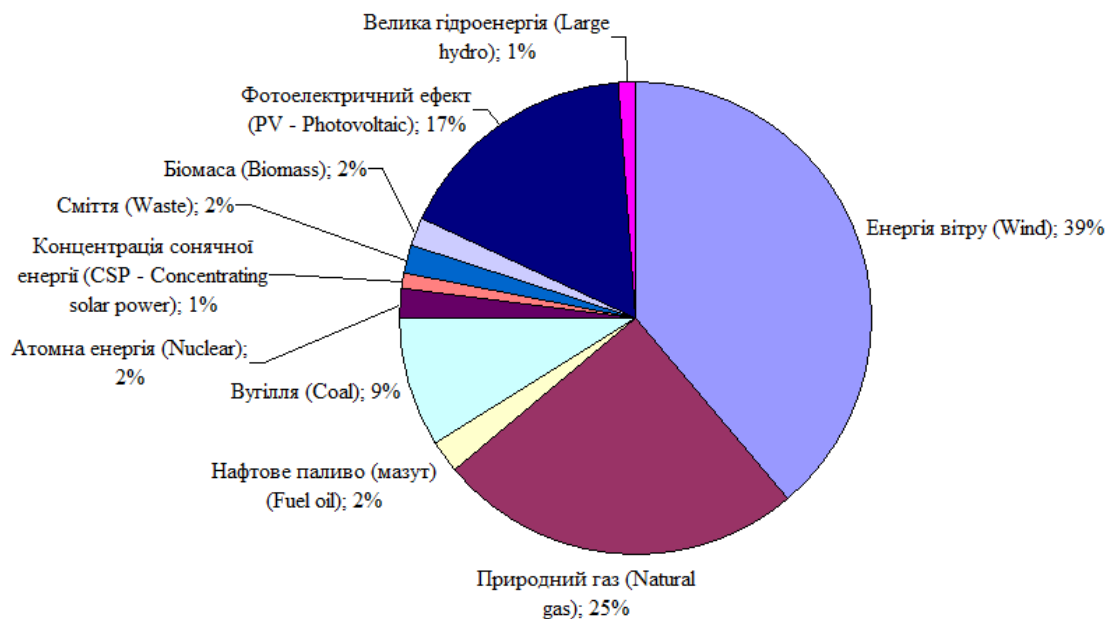


Рис. 2. Встановлені потужності відновлювальних і традиційних джерел енергії у 2009 р. [7]

У 2008 р. створені потужності відновлювальних джерел енергії в електроенергетиці становили 57% із загального обсягу 23,8 ГВт. Вже в 2009 р., як видно з рис. 2, цей показник сягнув 62%. Серед встановлених потужностей відновлювальних джерел енергії найбільшу частку займають енергія вітру та сонця.

Дослідивши та проранжувавши країни-члени ЄС за обсягами виробництва електроенергії з відновлювальних джерел, а саме гідроенергії, енергії вітру, біомаси, сонця та геотермальної, ми визначили 5 країн-лідерів. Сформована на рис. 3 матриця дає змогу побачити пріоритети в застосуванні відновлювальних джерел енергії у певних країнах ЄС. У матрицю внесено країни, які є лідерами у виробництві електроенергії з відновлювальних джерел енергії і використовують для цього більше одного відновлювального джерела. Відповідно до представленої матриці можна зробити висновок, що лише провідні країни-члени ЄС активно розвивають відновлювальні джерела енергії та їх диверсифікують.

Для гарантування своєї енергетичної безпеки ЄС розвиває спільну як внутрішню, так і зовнішню енергетичну політику. Російські науковці [8] зазначають, що основні мотиви єдиної зовнішньої енергетичної політики ЄС такі: відсутність значних запасів нафти, газу та вугілля в країнах-членах ЄС; зростання потреби в імпортних енергоносіях у зв'язку з розширенням Євросоюзу; прагнення ЄС впливати на умови постачання енергоносіїв (ціни чи обсяги) з третіх країн; загострення боротьби за енергоносії зі старими та новими світовими центрами енергоспоживання.

Відновлювальне джерело Країна	Гідроенергетика	Гідроенергетика (гідроакумуючі станції)	Вітер	Біомаса	Сонце	Геотермальна енергія
Швеція	v			v		
Австрія	v					v
Туреччина	v					v
Великобританія		v	v	v		
Іспанія		v	v		v	
Франція	v	v	v			
Німеччина		v	v	v	v	
Італія		v		v	v	v

Рис. 3. Матриця країн-членів ЄС за найбільшими обсягами виробництва електроенергії з відновлювальних джерел енергії та їхньої диверсифікації

Відповідно до внутрішньої та зовнішньої енергетичної політики ЄС диверсифікує постачання енергоносіїв. Так, для гарантування стабільного постачання газу ЄС-27 підтримує будівництво трьох газопроводів, два з яких споруджують в обхід території України (табл. 1) [9].

Необхідно наголосити на тому, що ЄС приділяє значну увагу розвитку новітніх технологій в енергетичній сфері. Так, експерти підкреслюють переломний етап у світовій енергетиці через появу економічно вигідних технологій із видобутку сланцевого газу. Спеціалісти прогнозують, що за допомогою сланцевого газу ЄС, який володіє 50% сланцевих запасів, зможе мінімізувати енергетичну залежність від РФ, що є пріоритетним в енергетичній політиці об'єднання [12].

Враховуючи вищезазначене, необхідно підсумувати таке.

1. Енергетична безпека Євросоюзу залежить від надійності постачань нафти і газу з РФ, тому налагодження стабільного постачання енергоносіїв на даний час є для нього пріоритетним. Виходячи з цього, ЄС найменше зацікавлений в появі нових газових конфліктів між Україною та РФ та розвитку політичної нестабільності в Україні. Внаслідок втрати довіри до України як надійного транзитера ЄС

Основні проекти ЄС щодо транспортування газу

Назва проекту	Nord Stream – Північний потік	South Stream – Південний потік	NABUCCO – Набуцко
Сполучення	РФ – ЄС	РФ – ЄС	Каспійський регіон, Близький Схід, Єгипет – ЄС
Потужність	55 мільйонів куб. м / рік	63 мільйонів куб. м / рік	31 бильйонів куб. м / рік
Учасники проекту	Газпром – 51% BASF/Wintershall – 20% E.ON Ruhrgas – 20% Gasunie – 9%	Газпром – 50% ENI – 50%	BOTAS – 16,67% BEH – 16,67% MOL – 16,67% OMV – 16,67% RWE – 16,67% Transgaz – 16,67%
Дата реалізації	1 лінія – 2011 р. 2 лінія – 2012 р.	2015 р.	2015 р.

формує короткострокову, середньострокову та довгострокову політику щодо постачань енергоносіїв з РФ. Короткострокова полягає в участі країн та компаній ЄС у модернізації ГТС України, середньострокова – в будівництві двох газопроводів – Південний, Північний потоки та Набуко, які проходять поза територією України, основною метою довгострокової енергетичної політики ЄС є розвиток новітніх технологій в енергетичній сфері.

2. Велику увагу Євросоюз приділяє диверсифікації джерел постачання нафти та газу.

3. Як зазначалось вище, політика щодо підвищення енергоефективності в країнах-членах ЄС доволі активна. Кожних три роки переглядаються досягнення у цій сфері. Так, до 2007 р. енергоефективність повинна була зрости мінімум на 9%, однак не всі країни змогли досягнути навіть цього рівня. В ЄС енергоефективність розглядають як можливість зменшення енергетичної залежності й шкідливих викидів у атмосферу, так і як необхідну умову для розвитку технологічних досягнень та економічної конкурентоспроможності європейських підприємств.

4. Ще більш грандіозними планами в ЄС є збільшення обсягів споживання електроенергії, отриманої з відновлювальних джерел енергії у загальному енергетичному споживанні. Однак необхідно брати до уваги те, що тривалий час людство будувало інфраструктуру, яка ґрунтувалась на споживанні саме нафти і газу. Це, зрозуміло, робить вартість споживання певних видів альтернативних енергоносіїв, наприклад біопалива, біогазу, невиправдано дорогим. На нашу думку, потрібно звернути увагу й на те, що ЄС дає змогу кожній країні-учаснику самостійно визначати, відповідно до наявних ресурсів та умов, пріоритети розвитку використання того чи іншого відновлювального джерела енергії. Ми вважаємо, що це потрібно взяти до уваги й Україні, але вже відповідно до її областей, тобто дати змогу кожному обласному центру визначити потенціал та напрямок розвитку альтернативної енергетики індивідуально, а не централізовано.

5. Іншим важливим моментом в енергетичній політиці ЄС є лібералізація внутрішнього енергетичного ринку. Успішна реалізація такої політики, на нашу думку, залежить як від готовності учасників ринку та споживачів, так і від наявності потужної законодавчої бази, яка зможе запобігати зловживанням на цьому ринку і карати за їхнє допущення, адже лібералізація ринків не завжди може привести до позитивного результату і яскравий приклад цього – наслідки лібералізації фінансових ринків.

Література

1. Рясной Д. Добровольно-принудительная экономия. / Д. Рясной, А. Набожняк // Актуальная тема. Деловая столица. – 2010. – № 9. – С. 2.
2. Eurostat. Overview and historical background. [Електронний ресурс] / European Union energy policy / Panorama of energy. Energy statistics to support EU policies and solutions: European Communities. – 2009. – 150 с. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GH-09-001/EN/KS-GH-09-001-EN.PDF

3. Eurostat. *Intoduction [Електронний ресурс] / European Union energy policy / Panorama of energy. Energy statistics to support EU policies and solutions: European Communities.* – 2009. – 150 p. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GH-09-001/EN/KS-GH-09-001-EN.PDF
4. Eurostat. *Renewable energy [Електронний ресурс] / European Union energy policy / Panorama of energy. Energy statistics to support EU policies and solutions: European Communities.* – 2009. – 150 p. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GH-09-001/EN/KS-GH-09-001-EN.PDF
5. Аксенова Н. Кнотом и пряником. Альтернативная энергетика не способна развиваться без господдержки / Н. Аксенова // *Актуальная тема. Деловая столица.* – 2010. – № 18–19. – С. 3.
6. Eurostat. *Towards an energy-efficient European economy [Електронний ресурс] / European Union energy policy / Panorama of energy. Energy statistics to support EU policies and solutions: European Communities.* – 2009. – 150 p. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GH-09-001/EN/KS-GH-09-001-EN.PDF
7. European Commission. Directorate-General for Energy and Transport (DG TREN). *Gross Inland Consumption 2007 [Електронний ресурс] / EU energy in figures 2010.* – Режим доступу : http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/statistics_en.htm
8. Пашковская И. Внешняя энергетическая политика Европейского Союза / И. Пашковская // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2009. – № 1. – С. 61–69.
9. *Energy focus [Електронний ресурс] / Europe's energy portal.* – Режим доступу : <http://www.energy.eu/#energy-focus>
10. *Газовые перспективы / Польская энергия // Корреспондент.* – 2010. – № 13. – С. 8.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Руслан АТАМАНЮК

І НІ АЕЕАІ НО² І І АІ ЕАІ І В ЕДЕСІ АЕО ВАЕУ
І АІ Н²ЕІ І АІ ÇААÇІ А×АІ І В А ОЕДАІ²

Розглянуто основні фундації пенсійної системи та особливості її функціонування як складової соціального захисту населення. Виявлено недоліки її фінансування, викладено концептуальні основи пенсійного забезпечення в країнах Європейського союзу та окреслено можливі напрями його поліпшення в Україні.

In the article the basic foundation of the pension system and some peculiarities of functioning as a component of social welfare system are considered. The article also reveals the shortcomings of funding, describes the conceptual foundation of pension provision in the European Union, outlines the ways to overcome crisis phenomena of pension provision of Ukraine.

До недавнього часу пенсійна реформа в Україні здійснювалась повільно і використовувалась здебільшого як інструмент політичний, тому й нагромадилось багато проблемних питань у цій сфері. Поряд із цим, необхідність у реформуванні пенсійного забезпечення означена і низкою соціально-економічних, демографічних та політичних факторів. Ефективність пенсійного забезпечення актуальна також і в більшості країн світу, незалежно від рівня їхнього економічного розвитку. Тому вирішувати цю проблему потрібно ретельно, беручи до уваги всі потенційні можливості як держави, так і її громадян.

Належне пенсійне забезпечення є нині одним із визначальних факторів добробуту населення країни. До того ж, в Україні існує тенденція переважання кількості пенсіонерів над працездатним населенням, а отже навантаження на працюючих збільшується з кожним роком. Пенсійні внески, які вираховують із заробітних плат в Україні, є найвищими в Європі, що є однією з причин впливу працівників до тіньової сфери. Однак ці внески все ж недостатні для покриття видатків Пенсійного фонду. Як наслідок – зростають бюджетні дотації на пенсії, що, зрозуміло, ускладнює фінансування освіти, охорони здоров'я, інфраструктурних проектів тощо. Пенсійні витрати в Україні вже у 2008 р. сягнули 16% ВВП, у 2009 р. цей показник в Україні зріс приблизно до 18% – це найвищий показник у Європі [1]. Середній рівень державних видатків на пенсії у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 2009 р. становив 7% від ВВП. Подальше збільшення навантаження на зайняту частину населення у вигляді підвищення внесків і податків на фінансування пенсійних видатків стимулюватиме тіньову сферу та занепад галузей, які залежать від бюджету.

Проблеми ефективності пенсійного забезпечення в Україні опрацьовують чимало науковців, серед яких Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Ткаченко, С. Полякова, Л. Дідівська, В. Мартиненко, О. Мачульська, Б. Надточій, Б. Юровський. Проте не применшуючи вагомості й значущості внеску названих вчених, варто зазначити, що теоретичні та практичні аспекти пенсійного забезпечення, безумовно, потребують подальших досліджень.

Мета цієї статті – виявлення ефективних напрямів подолання кризових явищ пенсійного забезпечення на сучасному етапі та окреслення перспектив подальшого розвитку пенсійної системи України.

На даний час можливості пенсійної системи нашої країни не відповідають пенсійним сподіванням громадян, і тому ця система повинна стати принципово іншою. Найбільш очевидним проявом кризи пенсійної системи є величезний дефіцит власних коштів, що призводить до посилення її залежності від державного бюджету. Недостатня і несправедлива диференціація у розмірах призначених пенсій сама по собі теж є проявом кризи пенсійної системи. Чинне пенсійне законодавство створює нерівні

умови для різних категорій населення, що може вважатися елементом їхньої дискримінації. Зокрема, встановлений пенсійний вік для жінок на 5 років нижчий, ніж у чоловіків. Це призводить до відповідного скорочення тривалості страхового стажу, а отже, навіть за умови однакового коефіцієнта заробітної плати, розмір пенсії жінок буде меншим.

Ще одним джерелом нерівності пенсіонерів є пенсії, встановлені спеціальними законами для представників окремих професій та посад (державних службовців, науковців тощо). Такі пенсії призначають із розрахунку 80–90% (залежно від стажу роботи) заробітної плати на відповідній посаді, завдяки чому їхній розмір значно вищий. Несправедливість існування таких "професійних" пенсій у тому, що їхній більш високий розмір забезпечується за рахунок коштів державного бюджету, а не сплатою вищої ставки страхових внесків. Тим більше, що зарплата на цих посадах і так, як правило, помітно вища за середню в економіці країни.

Криза пенсійної системи спричиняє тиск і на доходи населення загалом, водночас поглиблюючи кризу в сфері оплати праці. Обсяг фонду оплати праці, необхідного для повного покриття видатків пенсійної системи у поточному році, має становити не менше 46% ВВП (за умови 100%-ї сплати страхових внесків), чого неможливо досягти зі сучасною матеріально-витратною структурою національного виробництва. В результаті запланованої в Україні пенсійної реформи на зміну знеособленому пенсійному забезпеченню має бути запроваджена персоніфікована багаторівнева система, що поєднуватиме солідарні й накопичувальні принципи формування виплат. Пенсійне забезпечення в Україні є державною системою – важливою складовою системи соціального захисту населення. Чинне законодавство України передбачає впровадження трирівневої пенсійної системи, що розширить можливості для підвищення добробуту громадян і економічного зростання в Україні.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Нині вона ґрунтується на принципах солідарності та субсидування – виплати пенсій та надання соціальних послуг здійснюються за рахунок коштів Держави. У реформованій солідарній системі розмір пенсій залежатиме від розміру заробітної плати, з якої сплачувалися страхові внески, і страхового стажу.

Другий рівень (запровадження планується з 2011 р.) – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Ця система ґрунтується на принципах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді. Облік коштів здійснюватиметься на індивідуальних пенсійних рахунках громадян, на користь яких ці перерахування зроблені. Кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу й захисту від інфляційних процесів. Виплати з Накопичувального фонду здійснюватимуться додатково до загальнообов'язкових пенсійних виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення. Ця система ґрунтується на принципах добровільної участі громадян, роботодавців та їхніх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень для отримання громадянами додаткових пенсійних виплат за рахунок відрахувань на недержавне пенсійне забезпечення та інвестиційного доходу, нарахованого на пенсійні активи.

Функціонування трирівневої пенсійної системи дасть змогу розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані зі змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці й на ринку капіталів (що більше відчувається в накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дасть змогу зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію, і є принципово важливим та вигідним для них [2].

Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. передбачає запровадження обов'язкової накопичувальної системи до кінця 2012 р. Але для того, щоб уряд зміг виконати це у передбачений термін, потрібно також здійснити ряд заходів на законодавчому та адміністративному рівнях.

Змінами у системі пенсійного забезпечення відзначились більшість розвинених країн світу. Наприклад, Чилі стала першою в Латинській Америці країною, яка реформувала свою пенсійну систему. Недержавна пенсійна система в цій країні була запроваджена в 1981 р., задекларувавши такі принципи: обов'язкове членство працівника в одному з державних або недержавних пенсійних фондів із обов'язковим відрахуванням у пенсійний фонд 10% від заробітної плати; вільний вибір працівником пенсійного фонду, до якого він хоче вступити; працівник самостійно може планувати, коли і на яких умовах він вийде на пенсію тощо. Угорщина почала реформування своєї системи недержавного пенсійного забезпечення в 1997 р. На даний час у цій країні діє змішана система пенсійного забезпечення: при настанні пенсійного віку людина отримує пенсію із солідарної системи та додатково – виплати з приватної пенсійної системи.

Система пенсійного забезпечення Польщі практично аналогічна українській і теж має три рівні: 1 – обов'язкова солідарна система; 2 – обов'язкова накопичувальна система, в яку відраховується 7,3% заробітної плати; 3 – добровільна участь працюючих у пенсійних фондах для працівників. Проте є деякі відмінності. По-перше, пенсійні програми для працівників в Україні не передбачають колективної участі в пенсійних програмах страхових компаній, і в Україні страхові компанії займаються лише страхуванням пожиттєвої пенсії, а не страхуванням життя, як у Польщі. По-друге, в Україні кошти працівника не можуть бути вилучені з недержавного пенсійного фонду до настання пенсійних підстав, а в Польщі ці кошти можуть бути передані за згодою працівника до інвестиційного фонду [3].

Французька пенсійна система ґрунтується на принципі відрахування з фонду заробітної плати до пенсійного фонду певної частини свого прибутку, причому працюючий може вибрати різні схеми, які передбачають різні сплати, але й різні дивіденди. Також існують приватні пенсійні фонди, за допомогою яких можна отримувати додаткову пенсію. Пенсійний вік – 60 років, пенсія доступна для тих, хто сплачував внески до пенсійного фонду принаймні 40 років.

У Німеччині запроваджена також схема, що передбачає постійні відрахування. Обсяг щомісячної пенсії залежить від стажу та заробітної плати. Середньостатистичний німець, котрий працював 45 років, отримує держпенсію в обсязі 78% від його середньої зарплати. Ті, хто отримує пенсію меншу за 50% зарплати, отримують додаткові виплати (бонуси). Пенсійний вік – 63 роки для чоловіків, 60 – для жінок. У поточному столітті планується підвищити його до 65 для обох категорій.

Японська державна пенсія складається з двох компонентів – фіксована пенсія і пенсія залежно від середньої зарплати. Перша сплачується всім громадянам і становить близько 250 дол. США. Цей вид соціального страхування виплачується зі зборів обов'язкового пенсійного податку. Другий вид пенсії досяжний лише роботодавцям (що є відображенням японської традиційної корпоративної культури). Вона сплачується при досягненні 60 років у розмірі 75% від середньої зарплати і фінансується за рахунок окремих внесків, проте другий варіант не є обов'язковим.

Американська система пенсійного забезпечення, на думку самих американців, давно віджила своє. У США, поряд із приватними пенсійними фондами, існує обов'язкова державна пенсія. Щоб її отримати, робітник повинен разом із підприємством щомісяця сплачувати до американського аналогу нашого пенсійного фонду – Old-Age and Survivors Insurance (OASI) – 10,52% від заробітної плати. Після досягнення пенсійного віку (62 роки) американці мають право на державну пенсію. Основним аргументом незадоволених пенсійним забезпеченням в Америці є те, що загальний обсяг державної допомоги бідним набагато менший, ніж забезпеченням громадянам, тому останнім часом американці проводять багато часу в роздумах стосовно того, якою ж бути їхній національній пенсійній системі.

Враховуючи зарубіжний досвід і демографічні прогнози, найбільш реальним виходом із ситуації, що склалась нині в системі пенсійного забезпечення, – це збільшення віку виходу на пенсію. Згідно зі сучасними демографічними прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України все населення України у працездатному віці, яке не досягло пенсійного віку, зменшиться з 27,2 млн. осіб у 2009 р. до 22,9 млн. осіб у 2025 р. і 17 млн. осіб у 2050 р. [5]. Середня пенсія у 2009 р. становила 40% від середньої заробітної плати, а в 2050 р. становитиме тільки 28% [4]. Як стверджує Л. Ткаченко, збільшення пенсійного віку жодною мірою не стосується нинішніх пенсіонерів. Навпаки, обмеження збільшення кількості нових пенсіонерів хоча й не набагато, але створить можливості для поліпшення пенсійних виплат та умов медичного обслуговування нинішніх пенсіонерів. Аналітично-дорадчий центр "Блакитної стрічки" та інші українські центри, а також Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України пропонують збільшити пенсійний вік. Оптимальний варіант – підвищити пенсійний вік до 65 років для чоловіків і жінок, поступово, по півроку на кожен календарний рік, тобто розтягнути цей процес на 10 років для чоловіків і на 20 років – для жінок.

Враховуючи надзвичайно складну ситуацію з фінансуванням пенсійних видатків і відсутність реальних можливостей суттєвого їх скорочення, може бути застосований "антикризовий" варіант – підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків до 65 років, починаючи вже з 2011 р. зі швидкістю півроку на рік. У цьому випадку 65-річну межу пенсійного віку чоловіки досягнуть у 2020 р., а жінки – у 2030 р., тобто гендерне вирівнювання пенсійного віку відбудеться у 2030 р. Безперечно, одночасне підвищення пенсійного віку для обох статей матиме значно більший ефект щодо протидії зростанню навантаження на пенсійну систему у короткостроковій перспективі. Упродовж 2011–2020 рр. співвідношення кількості пенсіонерів і платників пенсійних внесків знизиться до 77%, тоді як за незмінного пенсійного віку воно могло б сягнути 96% [5].

Загалом таке збільшення пенсійного віку буде достатнім, щоб за нинішніх правил сплати пенсійних внесків і масштабу бюджетних дотацій зберегти співвідношення середньої пенсії до середньої заробітної плати приблизно на рівні 40%. Потрібно здійснити й ряд інших реформ, щоб ці співвідношення поліпшити або знизити високі нарахування та дотації. Нині більшість країн перейшли на індивідуальні рахунки. Україна також вимушена розвивати власну систему індивідуальних пенсійних рахунків, максимально використовуючи позитивний і враховуючи негативний досвід попередників.

Найближчим часом українська пенсійна система може змінитися. Уряд планує подати до Верховної Ради законопроект, за яким пенсійний вік для жінок підвищать на 5 років, тобто до рівня чоловіків. Щороку, починаючи з 2011 р., вихід на пенсію українок відкладатимуть на 6 місяців. Таким чином, у повних 60 років жінки йтимуть на заслужений відпочинок лише з 2020 р. Принаймні, такі наміри втілити в життя українська влада пообіцяла Міжнародному валютному фонду – це одна з тих умов, за якої міжнародні кредитори погоджувались надати Україні багатомільярдну позику для стабілізації економіки. Ефективність пенсійного забезпечення можливе лише за умов належно спланованого та відпрацьованого фінансового механізму пенсійної системи. Необхідність здійснення подальшої реалізації пенсійної реформи беззаперечна й надзвичайно термінова, тому залишається сподіватись на те, що всі долучені до цього процесу особи відкинуть сумніви і зроблять перші важкі кроки на шляху до благополуччя громадян України.

Література

1. Васильченко О. Пенсійна система України: сьогодення та перспективи / О. Васильченко // *Праця і закон*. – 2009. – № 1. – С. 8–13.
2. Ярошевич Н. Б. Пенсійне забезпечення в Україні та світі / Н. Б. Ярошевич, Н. Є. Шутовська // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 240–244.
3. Кондрат І. Ю. Пенсійне забезпечення в Україні та світі / І. Ю. Кондрат, Х. Ф. Бурбан // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 204–208.
4. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>
5. Свенціцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз-2050 / М. Свенціцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К. : Аналіт.-дорад. центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.

ΑΕΟΕΑ²ϞΑΟ²Β Ι ΔΙ ΟΑΝ²Α ϞΕΕΟΟΒ ΟΑ Ι Τ ΑΕΕΙ ΑΙ Ι Β ΑΑΙ Ε²ΑΝΥΕΕÖ
² ΝΟΔΑΟΙ ΑΕÖ ²Ι ΑΑΝÖÈÖ²ΕΙ ÈÖ ²Ι ΝÖÈÖÖÖ²Ä
ΒÈ Ι ΑΑ²Ä^α Ι ΕΕ ×ΕΙ Ι ÈÈ Ö²Ι ΑΙ ΝΙ ΑÎ - ΑΕΙ ΑΑΕ²ϞΑÖ²-

Досліджено сутність та основні ознаки фінансової глобалізації в світовому інституційному економічному й фінансовому середовищі, розкрито прояви процесів злиття та поглинання банківських і страхових інвестиційних інститутів у глобалізаційних умовах. Вивчено вітчизняний та міжнародний досвід, а також сучасні тенденції у сфері злиттів і поглинань банківсько-страхових об'єднань, представлено найбільш поширені форми співробітництва та конвергенції банківських і страхових інститутів.

Nature and basic descriptions of financial globalization in world institutional economic and financial circumstances were analyzed, demonstration of mergers/acquisitions process bank and insurance investment institutes in conditions of globalization were opened. Domestic and foreign trial was studied, modern trends in mergers area of bank&insurance blocks also was studied, the most circulated forms of interaction and convergence of bank and insurance institutes were presented.

Розширення процесів інтернаціоналізації господарського життя, стрімкий та невпинний розвиток світових фінансових ринків стали головними чинниками глобалізації світової економіки. Глобалізація, яка найбільшою мірою вплинула на розвиток світового банківського та страхового ринків, привела до підвищення економічної активності сучасних банківських та страхових інститутів. Впровадження фінансових і технологічних інновацій, а також активний розвиток інформаційних технологій також стали головними чинниками поглиблення процесів реструктуризації і консолідації в інвестиційному банківському та страховому бізнесі.

Активізація процесів злиття та поглинання компаній заснована на спільності досягнення взаємовигоди у діяльності. Ці процеси стали невід'ємною умовою стабільності й динамічного розвитку сучасних фінансових та інвестиційних ринків в умовах фінансової глобалізації. Всі ці фактори зумовлюють актуальність та своєчасність написання цієї статті.

Дослідженню інтеграційних процесів у діяльності інвестиційних інститутів у контексті фінансової глобалізації присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Фещенка [9], О. Кириченко [2], Е. Ваганової [2], А. Дрогобицького [1], І. Кожевникової [4], А. Хансона [10] та ін. Проте постійний розвиток та мінливість глобальних фінансових ринків, а також посилення конкуренції між суб'єктами фінансового ринку потребує більш докорінного вивчення зазначеної проблематики.

Отже, мета цієї статті – дослідження процесів злиття та поглинання банківських і страхових інститутів в умовах фінансової глобалізації.

Насамперед потрібно розкрити зміст терміна "фінансова глобалізація": це один із процесів глобалізації, який розуміють як вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків. У найширшому розумінні фінансова глобалізація є ідеологією, політикою та практикою об'єднання національних грошових систем шляхом їхнього заміщення "світовими грошима" [7, с. 82].

Головними ознаками фінансової глобалізації в світовому інституційному економічному та фінансовому середовищі стали: по-перше, стрімкий та невпинний розвиток інформаційно-комунікаційних зв'язків; по-друге, поглиблення процесів міжнародного розподілу праці; по-третє, концентрація фінансового капіталу в банківській та інших сферах; по-четверте, посилення прозорості та втрата всесильної значущості меж державних кордонів, що приводить до збільшення свободи пересування; по-п'яте, посилення тенденцій інтернаціоналізації економічної діяльності; по-шосте, розвиток та впровадження фінансових інновацій; по-сьоме, циклічність і нестабільність фінансових ринків й т. ін.

Фінансова глобалізація виступає як суспільне явище окремої країни, яка цілковито впливає на розвиток цивілізації загалом. Вона задає "правила гри" на міжнародних фінансових та інвестиційних

ринках, формує принципи і способи спілкування та співіснування людей. Так, експерти Фінансового сектору Всесвітнього банку впевнені, що глобалізація створює нові можливості для тих країн, які спроможні скористатися її перевагами, шляхом надання їм та їхнім громадянам кращого співвідношення ризиків і прибутків на активи й пасиви, а також більш якісних фінансових послуг при низьких витратах [10, с. 1]. Проте у фінансовій глобалізації є і негативні сторони. В. Феценко зазначає, що головним наслідком глобалізації є поступове руйнування суверенітету національних економік під тиском світового капіталу та діяльності міжнародних фінансових інститутів [9, с. 7].

Переваги й недоліки процесів фінансової глобалізації для розвитку українських інвестиційних інститутів узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні переваги й недоліки сучасних процесів фінансової глобалізації для розвитку інвестиційних інститутів в Україні

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none"> 1. Консолідація та централізація великих обсягів фінансових та інвестиційних ресурсів для злиття і поглинання. 2. Відновлення внутрішнього інвестиційного попиту (реалізація масштабних інвестиційних проектів). 3. Зростання попиту на зовнішніх інвестиційних ринках. 4. Вільна конкуренція у глобальному масштабі прискорює технологічні новації в фінансовому секторі. 5. Підвищення індивідуальної свободи членів суспільства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність від кон'юнктури фінансових та інвестиційних ринків. 2. Посилення економічної, фінансової, політичної, екологічної експансії з боку країн-лідерів. Загострення небезпеки підриву суверенітету України з причин боргової та іншої фінансової залежності. 3. Зростання фінансової залежності вітчизняних інвестиційних інститутів від потужних світових фінансових інститутів (МВФ, МБРР та ін.). 4. Невпинний, а іноді хаотичний та не прогнозований розвиток світових фінансових ринків супроводжується систематичними фінансовими кризами, які негативно впливають на діяльність інвестиційних інститутів та економіку загалом.

Загалом світова фінансова глобалізація стала поштовхом до активізації процесів укладання угод зі злиття та поглинання компаній (*mergers/acquisitions*; далі – М&А) на практиці українського бізнесу. За кордоном поняття "злиття" і "поглинання" не мають такого чіткого розмежування, як в українському законодавстві. Англійською мовою ці поняття мають неоднозначне трактування. Так, *merger* – поглинання (шляхом придбання цінних паперів або основного капіталу), злиття (компаній); *acquisition* – придбання (наприклад, акцій), поглинання (компаній) [2, с. 48].

За даними компанії "PricewaterhouseCoopers" [5], яка від 1997 р. проводить аналіз ринку М&А у країнах Центральної та Східної Європи, сукупний обсяг ринку М&А в 2006 р. досяг рекордного показника – 163 млрд. дол. США, що становить збільшення на 79% порівняно з 2005 р. У 2006 р. частка країн Центральної та Східної Європи на загальному ринку М&А Європи зросла з 9% до 12%. Найбільш яскравими інвесторами у регіоні були представники Великобританії, США, Німеччини та Австрії.

Ринок М&А України в 2006 р. оцінювався в 3,4 млрд. дол. США (3,2% ВВП), а 2007 р. – в 11 млрд. дол. США (приріст обсягу угод становив 63% порівняно з 2006 р.). Загальна кількість угод в 2006 р. становила 171, що на 101% більше 2005 р. У 2006–2007 рр. основна кількість угод М&А в Україні припадала на фінансовий сектор, промислове виробництво, харчову промисловість і торгівлю. В першій половині 2006 р. у банківській сфері було укладено 7 угод М&А на загальну суму 2,4 млрд. дол. США. Найбільша угода М&А на ринку банківських послуг – купівля 85,42% акцій "Укрсоцбанку" італійським банком "Banca Intesa" за 1240 млн. дол. Загальна частка банківських злиттів у 2006 р. в річній сумі М&А становила 66,9%. У 2007 р. за участю українських банків було зареєстровано 51 угоду на загальну суму 4,4 млрд. дол. США.

Яскравим прикладом М&А є тенденції посилення конкуренції та експансії банків з іноземним капіталом на ринку банківських послуг України. Найбільш істотні М&А банківських інститутів в Україні відбулися в 2005–2007 рр. (табл. 2).

**Найбільш масштабні злиття і поглинання
українських банківських інститутів протягом 2005–2007 рр.**

Банк-продавець	Банк-покупець	Країна-покупець	Відсоток акцій	Сума угоди (млн. дол. США)
2005 р.				
“Аваль”	<i>Raiffaisen International</i>	Австрія	93,5	1028
“АЖІО”	<i>SEB Group</i>	Швеція	94	27,5
“Форум”	<i>The Bank of New York</i>	США	10	20
ВАБанк	<i>TBIH Financial Services Group</i>	Нідерланди	9,55	8,75
УкрСиббанк	<i>BNP Paribas Group</i>	Франція	51	348
2006 р.				
Укрсоцбанк	<i>Banca Intesa</i>	Італія	85,42	1240
Райффайзенбанк Україна	<i>OTP Bank Plc.</i>	Угорщина	100	650 млн. євро
Індекс-банк	<i>Credit Agricole</i>	Франція	98	255
Престиж	<i>Erste Bank</i>	Австрія	100	104
НРБ-Україна	<i>Сбербанк</i>	Росія	100	100
Мрія	<i>Зовнішторгбанк</i>	Росія	98	70
Універсальний	<i>EFG Eurobank</i>	Греція	99,34	49,5
Агробанк	<i>PPF Group</i>	Чехія	100	30
2007 р.				
Морський транспортний банк	<i>Marfin Popular Bank Public Co Ltd.</i>	Кіпр	99,2	137,4
ТАС-Комерцбанк і ТАС-Інвестбанк	<i>Swedbank</i>	Швеція	100	735
УРП	<i>Bank of Georgia</i>	Грузія	100	81,7
АвтоЗАЗБанк	<i>Bank of Cyprus Public Company Ltd.</i>	Кіпр	95	52 млн. євро

Слід наголосити, що однією з особливостей ринку М&А в Україні є те, що значна його частка характеризується застосуванням рейдерських схем, мета яких – загарбницьке поглинання компаній та перерозподіл власності і корпоративних прав. За неофіційними статистичними даними у 2006 р. близько 2/3 усіх угод М&А в Україні мали корупційний характер рейдерських захоплень.

Найбільш масштабні угоди зі злиття й поглинання серед банківських інститутів зафіксовані у Франції (“Credit Agricole” й “Credit Lyonnaise”), Японії (“Chemical Bank” й “Chase Manhattan”, “Bank of Tokyo” й “Mitsubishi Bank”), США (“Morgan Chase & Co.” й “Bear Stearns”) та багато інших. Вартість угод від М&А таких інвестиційних банків, як “Dean Witter” й “Morgan Stanley”, становила 10,4 млрд. дол. США, “Banker Trust” й “Alex Brown” – 1,6 млрд. дол. [3, с. 20]. У 2006 р. потужний американський банк “Wachovia” уклав угоду М&А з іншим американським ощадно-іпотечним банком “Golden West Financial” на 25,5 млрд. дол. Фінансовий ефект від цієї угоди не змусив довго на себе чекати: чистий прибуток “Wachovia” вже в I кварталі 2007 р. зріс на 33% порівняно з минулим роком і становив 2,3 млрд. дол. США.

Фінансовий сектор – це найбільш активний учасник ринку М&А. За 2005–2007 рр. було укладено 5464 угод на суму 1399,4 млрд. дол. США (частка сектору в загальному обсязі становила 15,23%). Зростання світової економіки і ділової активності суб’єктів підприємництва забезпечили рекордний приплив інвестиційних капіталів у банківські інститути та інвестиційні фонди. За даними дослідницької компанії “Dealogic” [11] за 2005–2007 рр. інститути фінансового сектору здійснили інвестування в реальний сектор на загальну суму 1,4 трлн. дол. США.

За даними “Dealogic” [11] лідерами за обсягами відповідних угод у 2007 р. були такі інвестиційні банки: “Morgan Stanley” (627,1 млрд. дол. США), “Goldman Sachs” (602,8 млрд. дол. США), “Citigroup” (560,9 млрд. дол. США), “UBS” (525,7 млрд. дол. США), “Merrill Lynch” (515 млрд. дол. США),

"J.P. Morgan Chase" (362,6 млрд. дол. США). Дохід, отриманий четвіркою найбільших у світі інвестиційних банків – "Goldman Sachs", "Morgan Stanley", "J.P. Morgan Chase" та "Citigroup" від здійснення угод M&A, у 2006 р. оцінюється не менше 1 млрд. дол. США (рис. 1).

Від середини XX ст. компанії почали створювати фінансові конгломерати, союзи, групи й об'єднання, зокрема об'єднання банківських і страхових інститутів ("фінансових супермаркетів"). На думку А. Дрогобицького, "... фінансовий інститут, який здатен акумулювати "під одним дахом" пропозиції банківських, страхових та інвестиційних продуктів, буде у виграші" [1, с. 32].

За даними *Ernst&Yong* [12] найбільша кількість угод M&A в першій половині 2008 р. припадала саме на страховий (24 угоди) і банківський (16 угод) сектори.

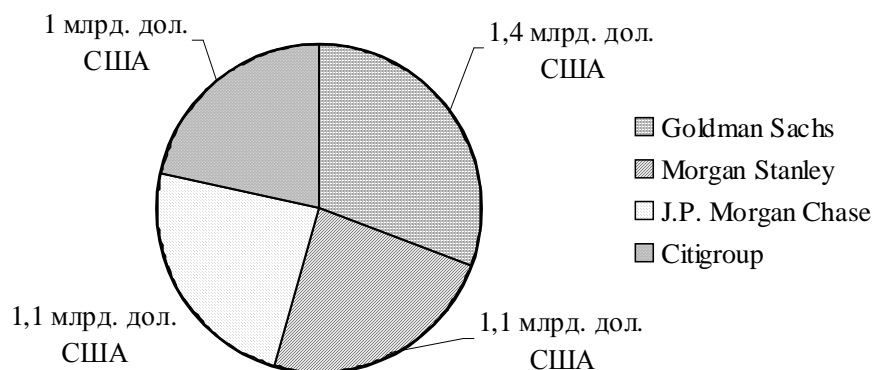


Рис. 1. Дохід найбільших інвестиційних банків від M&A у 2006 р. [11]

Однак ситуація різко змінилася в третьому кварталі 2008 р. внаслідок початку світової фінансової кризи. Так, загальний обсяг трансакцій за участю банківських і страхових інститутів зменшився з 2,9 млрд. дол. США у III кварталі 2007 р. до 45 млн. дол. аналогічного періоду 2008 р. Експерти інвестиційного банку "UBS", а також консалтингових компаній "KPMG" та "BCG" наголошують, що обсяги скорочення американського та європейського ринків M&A у 2008 р. становили приблизно 30–40% відповідно до 2007 р. [8].

Економічним стимулом взаємодії банківських і страхових інститутів є їхні економічні відносини, пов'язані із залученням та використанням грошових доходів і вільних коштів юридичних та фізичних осіб. Важливою передумовою консолідації банківського і страхового капіталів є спільна інвестиційна, попереджувальна функції та функція розрахунково-касового обслуговування клієнтів у готівковій і безготівковій формах, а також функція капіталізації, яка забезпечується накопичувальним страхуванням життя й доповнюється ризиковою функцією.

Такі форми взаємовідносин банків і страхових компаній отримали найбільший розвиток у США і Великобританії. В середині 70–80 рр. XX ст. була сформована світова система банківського страхування корпорації "Lloyd's".

З 1956 до 1965 рр. американські страхові компанії життя були власниками 1/8 всіх грошових фондів банківських та небанківських інвестиційних інститутів. У 1998 р. американський банк "Citibank" придбав страхову компанію "Travelers" за 73 млрд. дол. США, а в листопаді 1999 р. британський банк "National Westminster Bank" купив за 17,2 млрд. дол. США британського страховика "Legal&General", який спеціалізувався на страхуванні життя. Це об'єднання привело до створення фінансової групи зі сукупними активами в 150 млрд. дол. США [4, с. 72].

"Фінансові супермаркети" акумулюють величезні обсяги фінансових та інвестиційних ресурсів. Інвестування здійснюють здебільшого за допомогою взаємних фондів і недержавних пенсійних фондів. Єдиним у процесі функціонування для банків і страхових компаній є наявність значної кількості клієнтів з обох сторін. Оскільки банківсько-страхові об'єднання надають клієнтам якнайрізноманітніший спектр фінансових послуг, таке взаємодоповнення банківських і страхових послуг сприяє процесам обміну клієнтами, підвищенню конкурентоспроможності обох інвестиційних інститутів, економії ресурсів.

На сучасному етапі в світовій практиці банківсько-страхового бізнесу (*BankInsurance*) можна виокремити багато моделей співробітництва і конвергенції (рис. 2), але всі вони спрямовані на досягнення синергетичного ефекту від об'єднання банківських і страхових продуктів, загального отримання прибутків через їхню реалізацію тощо.

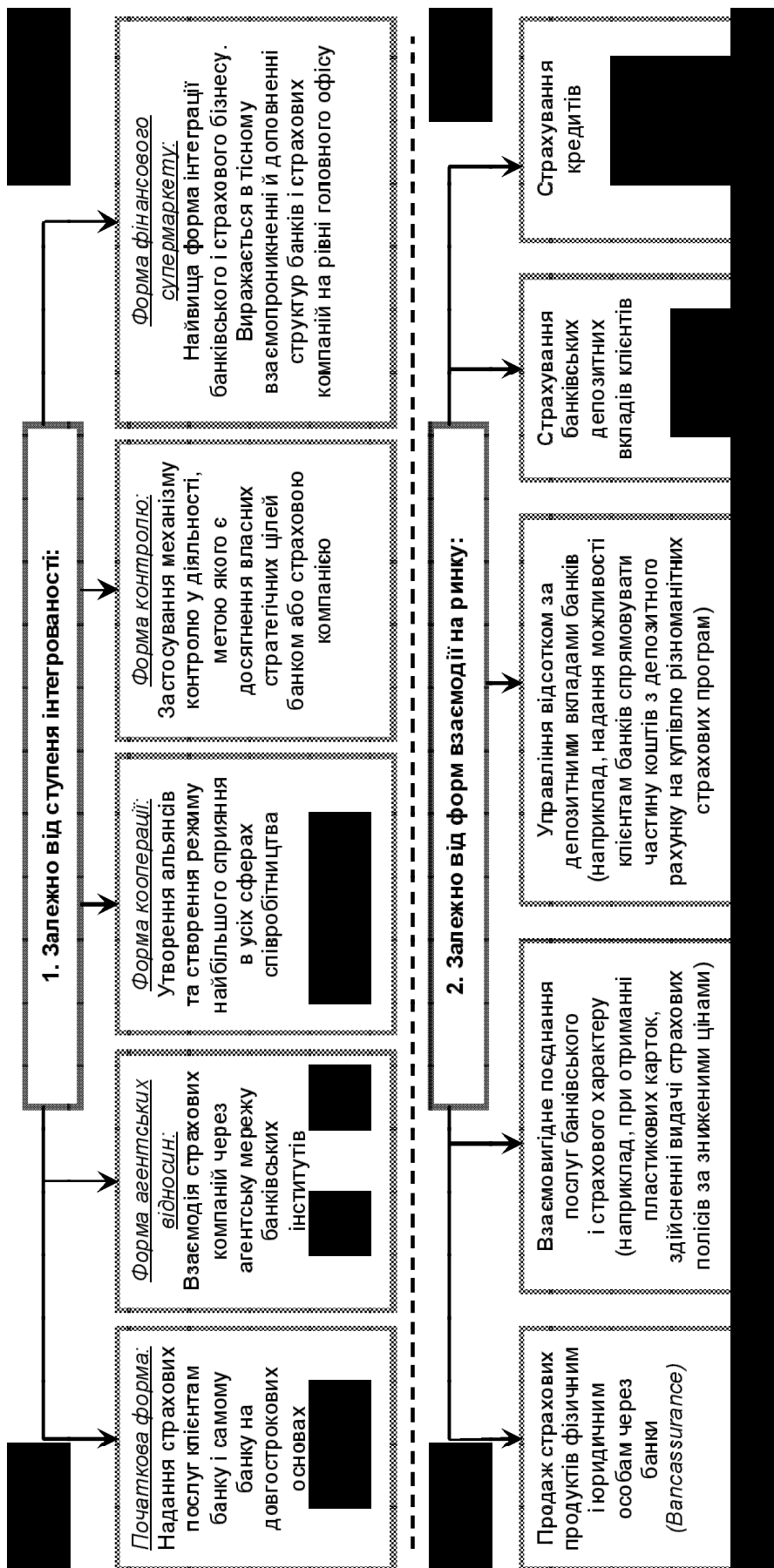


Рис. 2. Форми співробітництва і конвергенції банківських та страхових інститутів

У 2007 р. на вітчизняному ринку страхових послуг було укладено близько 10 угод М&А на загальну суму 300 млн. дол. США. Найбільш масштабною з них стала купівля казахстанським банком 25% пакета акцій української страхової компанії "Оранта" за 99,16 млн. дол. США (загальна капіталізація "Оранти" на момент здійснення угоди становила 400 млн. дол. США), яка належать до трійки лідерів українського ринку страхових послуг. Іншою масштабною угодою в 2007 р. була купівля французькою фінансовою групою "АХА" двох вітчизняних страхових компаній – "Український страховий альянс" (УСА) та "ВЕСКО". В березні 2007 р. вона уклала угоду про довгострокове партнерство з потужним італійським банком "Banca Monte dei Paschi di Siena" (BMPS), який належить до "MPS Group", згідно з якою "АХА" має право на управління активами страхової компанії "MPS Vita" і пенсійного фонду "MPS Danni".

Ще одним поштовхом для об'єднання банків і страхових організацій стало розширення обсягів банківського кредитування. Страхові компанії почали виконувати функцію покриття можливих збитків банків, пов'язаних із реалізацією кредитних ризиків. Внаслідок такої ситуації страхові компанії потрапили в сильну залежність від банківського страхування. Як тільки обсяги банківського кредитування починають знижуватися – спостерігається падіння обсягів страхових платежів. Це дуже негативна тенденція, тому страховим інститутам потрібно паралельно розвивати впровадження нових страхових послуг, не пов'язаних із кредитуванням.

Серед пріоритетних напрямків розвитку страхових продуктів, які пропонуються вітчизняним страховим компаніям для реалізації через банківські інститути, можна назвати такі:

- страхування VIP-клієнтів банків на випадок нещасного випадку чи втрати працездатності;
- страхування фінансових ризиків власників нерухомого майна;
- страхування відповідальності власників вогнепальної зброї;

– медичне страхування витрат клієнтів банків від нещасних випадків під час подорожей як на території України, так і за її межами.

Водночас страхові компанії також спроможні надавати банківським інститутам низку страхових послуг, а саме:

- страхування лізингових, факторингових, форфейтингових та інших операцій банків;
- страхування беззаставних кредитів банків;
- страхування товарних кредитів;
- страхування будь-якого рухомого майна банків при транспортуванні;
- страхування професій робітників банків, пов'язаних із підвищеним ризиком у діяльності (касир, охоронець, інкасатор і т. ін.);
- страхування фінансових ризиків вкладників банків, пов'язаних із можливістю неповернення банківського вкладу;
- страхування фінансових ризиків банків, пов'язаних із невиконанням зобов'язань чи контрактів;
- страхування фінансових ризиків банків, пов'язаних зі шахрайством із пластиковими картками.

Прояви фінансової глобалізації спостерігаються не тільки в обсягах і кількості М&А в фінансово-інвестиційному секторі та можливостях інвестування в зарубіжні активи, а й у трансграничній позиції послуг, які надаються інвестиційними інститутами. Яскравим прикладом цього є інститути колективного інвестування у Європейському Союзі (ЄС). Так, згідно з UCITS [13] (*Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities*) інвестиційні фонди країн-членів ЄС, зареєстровані в одній країні, отримали право продавати свої акції в інших країнах ЄС, починаючи з 1985 р. Такі привілеї позитивно вплинули на діяльність європейських інвестиційних фондів. У 2005 р. вартість чистих активів інвестиційних фондів, створених відповідно до законодавства UCITS, перевищувала 5 трлн. євро, що становило більше 78% вартості чистих активів усіх європейських інвестиційних фондів [6, с. 27].

Отже, проведене дослідження дає змогу дійти висновку, що однією з головних ознак вияву фінансової глобалізації є стрімке зростання кількості угод зі злиття та поглинання банківських і страхових інститутів, які ґрунтуються на спільності їхніх функцій та інтересів, обумовлених вигідністю для обох інвестиційних інститутів, й визначаються кон'юнктурою фінансових ринків. Таке співробітництво позитивно впливає на асортимент та якість банківсько-страхових послуг, оскільки забезпечує не тільки економію витрат і часу, а й захист їхніх майнових та інших інтересів від різного роду ризиків.

Література

1. Дрогобицкий А. Интеграция финансовых услуг / А.И. Дрогобицкий. – М. : Экзамен, 2006. – 157 с.
2. Кириченко О. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О. А. Кириченко, Е. В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 45–56.
3. Киселев А. Практика и особенности банковских слияний в различных странах / А. Киселев // Финансовый бизнес. – 2002. – № 1. – С. 20–27.
4. Кожевникова И. Взаимоотношения страховых организаций и банков / И. Н. Кожевникова. – М. : Анкил, 2005. – 112 с.
5. Краснянський Б. Злиття і поглинання у Центральній та Східній Європі у 2006 р. : прес-конф. 20 квітня 2007 р. [Електронний ресурс] / Б. Краснянський, М. Деже. – Режим доступу : <http://www.pwc.com>.
6. Кублікова Т. Інституційні інвестори: основні чинники розвитку / Т. Кублікова // Схід. – 2008. – № 6(90). – С. 26–29.
7. Стукало, Н. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України [Електронний ресурс] / Н. Стукало. – 2006. – С. 81–100. – Режим доступу : http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Stukalo_ukr.pdf.
8. Фесак В. Злиття та поглинання: перспективи українських стратегічних інвесторів в умовах кризи [Електронний ресурс] / В. Фесак. – Режим доступу : <http://www.saleprice.com.ua>
9. Фещенко, В. Національний фінансовий сектор в умовах глобалізації інвестиційних процесів / В. Фещенко // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 7–8. – С. 7–8.
10. Хансон Дж. А. Глобализация и национальные финансовые системы / Дж. А. Хансон ; под ред. Дж. А. Хансона, П. Хонохана, Дж. Манджони ; [пер. с англ.]. – М. : Весь Мир, 2005. – 320 с.
11. Журнал "Слияния и поглощения" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.majorjournal.ru>
12. Ресурси компанії Ernst&Yong [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com>
13. Council directive of 20 December 1985 №85/611/EEC on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS) [Text] // Official Journal, 1985.

Володимир КОРОЛЬ

І Т НЄЄАІ І В ДІ Е² ААІ Е²АНУЕІ АІ НАЕОІ ДО А ÇАААÇІ А×АІ І ²
 ÑОАЕІ АІ ДІ ÇАЕӨЕӨ І АӨ²І І АЕУІ І - АЕІ І Т І ²ЕЕ ОА -- ДАА²І І ²А

Розглянуто питання забезпечення ефективного розвитку банківської системи та підвищення її позитивного впливу на реальний сектор вітчизняної економіки.

The questions of providing of effective development of the banking system and increasing of it positive influence on the real sector of domestic economy are considered.

Для формування в Україні ефективної ринкової економіки потрібна сильна банківська система, яка здатна не тільки вирішувати власні питання і стимулювати розвиток реального сектора економіки, а й бути конкурентоспроможною на міжнародних фінансових ринках.

Призначення вітчизняної банківської системи на теперішньому етапі реформування економіки полягає в забезпеченні безперервного, збалансованого і стабільного обігу грошей на макро- і мікрорівнях відповідно до потреб та інтересів усіх суб'єктів процесу розширеного відтворення. Через регулювання грошового обігу банківська система має змогу ефективно впливати на всі стадії суспільного життя.

Різноманітні аспекти складної та багатоаспектної проблеми залежності між розвитком банківської системи і динамікою розвитку реального сектору економіки країни висвітлено в працях провідних вчених, зокрема: Дж. Олів'єра, Дж. Гурлі, Е. Шоу, Дж. Тобіна, Дж. Стігліца, Х. Гесе. Аналіз цієї проблематики міститься і в працях російських та українських економістів, а саме О. М. Ковалюка, І. Левиної, С. В. Львовичкіна, С. В. Мочерного, С. В. Науменкова.

Об'єктом дослідження є сукупність відносин між банківським і реальним секторами в ринковій економіці. Саме через ці стосунки і реалізується роль банківської системи в створенні фінансових передумов економічного зростання. У сучасній економічній теорії зв'язок реального сектору і банківської системи досі не визначений однозначно, а її активне вивчення почалося порівняно недавно – від 60-х рр. ХХ ст. До цього багато впливових економістів, зокрема Дж. Робінсон [1], виходили з того, що розвиток банківської системи передуює економічному зростанню в реальному секторі економіки.

Однак цю думку поділяли не всі науковці. Так, Дж. Хікс при аналізі періоду індустріалізації Англії в ХІХ ст. зробив висновок, що банківська система справила істотний вплив на масштаби і темпи індустріалізації [2].

Перші емпіричні дослідження, спрямовані на вивчення залежності темпів економічного зростання від стану банківської системи, вказують на наявність зв'язку між рівнем фінансового та економічного розвитку [3; 4]. Незважаючи на зростання кількості таких досліджень, питання впливу банківської системи на реальний сектор залишається відкритим. Забезпечення ефективного розвитку банківської системи та підвищення її позитивного впливу на реальний сектор вітчизняної економіки передбачає реалізацію адекватних напрямів. Вивчення цього питання і є метою цієї статті.

Банківську діяльність у зазначених напрямках здійснюють 194 зареєстрованих на 1 вересня 2010 р. банків, з яких 176 – діючих. У складі зареєстрованих комерційних банків 52 створені за участю іноземного капіталу, серед яких 20 банків зі 100%-м іноземним капіталом.

Аналіз їхньої діяльності показав, що поліпшення загальної економічної ситуації в Україні позитивно вплинуло на розвиток банківських установ. Зокрема, тільки у 2010 р. порівняно з 2009 р. спостерігалася позитивна динаміка депозитного фонду (14,5%), кредитування (понад 5%), доходів банків (3,2%), намітилась тенденція до поліпшення якості кредитних портфелів банків.

У 2008 р. кредитування української економіки становило 443665 млн. грн., а в 2010 р. – 452851 млн. грн. До позитиву діяльності банківської системи слід зарахувати зростання обсягів довгострокового кредитування: у 2009 р. вони становили 21364 млн. грн., а в 2010 р. – 29874 млн. грн. У 2010 р. зменшилася питома вага проблемних кредитів.

Гроші українських компаній поступово повертаються в банківську систему. За 10 місяців 2010 р. обсяг коштів юридичних осіб у банках збільшився майже на 20% – 139 млрд. грн. Відплив коштів юридичних осіб із банківської системи почався в жовтні 2008 р. Це було пов'язано із відпливом

капіталу за кордон і масову тінізацію бізнесу. Цей процес тривав майже півтора року – до березня 2010 р. Для порівняння: вплив коштів приватних вкладників змінився надходженням на рік раніше – ще в квітні 2009 р. За даними НБУ зовнішня заборгованість корпоративного сектору (небанківські компанії) тільки за перше півріччя 2010 р. збільшилась на 2,5 млрд. дол. США (тобто на 20 млрд. грн.) – майже до 46 млрд. дол. За період кризи компанії вивели із банківської системи 35,5 млрд. грн., або майже третину загального об'єму гривневих залишків, а також 1,3 млрд. дол. (майже 21%) у валюті. Водночас за вісім місяців поточного року (березень–жовтень) у банки повернулися 26,7 млрд. грн. і 300 млн. дол. США. Таким чином, можна зробити висновок про позитивну динаміку та доволі високі темпи зростання змін.

Наведені дані підтверджують позитивність впливу банків на розвиток реального сектору економіки. Разом із цим слід зазначити, що вітчизняна банківська система залишається вразливою до зовнішніх кризових явищ. Найбільшим ризиком для банків України в найближчі роки, який може негативно впливати на рівень фінансової стабільності, капіталізацію банків та ефективність їхньої діяльності, залишається ризик зміни валютних курсів, що зумовлено значним обсягом кредитного портфеля в іноземній валюті (41%), а також зобов'язань (38%). Високим залишатиметься кредитний ризик, зумовлений високими темпами зростання кредитного портфеля та його високою часткою в активах (69%), наявністю значної кількості неплатоспроможних підприємств. До значущих слід віднести також ринковий ризик, зокрема ризик зміни процентної ставки. Реальність загрози виникнення наведених вище ризиків значно знижує активність вітчизняних банків у здійсненні інвестиційної діяльності, її спрямованості на забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання. На теперішній час ця проблема залишається майже невирішеною, про що свідчать такі дані. Відношення кредитів до ВВП в Україні становить приблизно 9–14% (у різні періоди), тоді як у країнах Центральної Європи (зокрема Чехії, Угорщині, Польщі) – 40–60, а в розвинених індустріальних – 120% (і це при тому, що обсяг вітчизняного ВВП є надзвичайно низьким). Вклади населення України до ВВП не перебільшують 6–7% (5,5 млрд. грн.), тоді як, за оцінками різних експертів (зокрема Національного банку), в руках зосереджено 6–9 млрд. дол. і від 10 до 12 млрд. грн. Таким чином, можна зробити висновок, що показники розвитку фінансового сектору в Україні вкрай низькі, а банківська система поки що не змогла стати могутньою, консолідованою силою та ефективним акумулятором фінансових ресурсів і генератором економічного зростання. Більш того, нинішній стан ринку позичкових капіталів описується поняттям "системна криза". Глибинні причини кризи банківської системи загальновідомі: це дефіцит торговельного і платіжного балансу, гостра бюджетна криза, низька прибутковість державних цінних паперів, вплив світових ринкових катаклізмів, значні політичні ризики та ін. Суттєвий вплив мають внутрішні причини та ризики: неефективне управління активами і ризиками за кредитними та інвестиційними портфелями, необґрунтоване забезпечення кредитів, відсутність належної конкуренції, слабка система внутрішнього контролю і банківського нагляду, фінансові махінації і корупція, дефіцит кваліфікованих кадрів, незадовільний стратегічний і фінансовий менеджмент.

Основним традиційним джерелом зовнішнього фінансування виступають банківські кредити. Звичайно, весь обсяг кредитних операцій не можна віднести до інвестиційної діяльності банків, проте кредитування суб'єктів господарської діяльності в частині придбання основних фондів, землі, виконання будівельно-монтажних і науково-дослідних робіт цілком слушно можна зарахувати до інвестицій в національну економіку.

Однією з основних проблем, що зменшують інвестиційний потенціал банківської системи є фактична відсутність довгострокових фінансових ресурсів. Для підвищення рівня зацікавленості населення щодо вкладання коштів на тривалі терміни банкам потрібно гнучко управляти процентними ставками за депозитами фізичних осіб. Зокрема, ставки за довгостроковими депозитами в даному випадку мають забезпечувати отримання вищого доходу, ніж за короткостроковими. Для забезпечення інвестиційної активності банків важливо також підвищити гарантії доходності за довгостроковими вкладками у разі вимушеного їхнього вилучення вкладником. До останнього часу при достроковому отриманні вкладу банки здебільшого обумовлювали і здійснювали виплату доходу не за встановленою високою процентною ставкою, а за ставкою, характерною для поточного рахунку. В теперішніх умовах доцільним буде встановлення прогресивної шкали виплати доходу залежно від фактичного терміну зберігання вкладу в банку.

Важливою проблемою для банків є визначення обсягу довгострокових ресурсів, які можна спрямувати в кредитно-інвестиційну діяльність. Багато зарубіжних банків користуються так званим коефіцієнтом трансформації, який визначає частку короткострокових вкладів, що може бути спрямована в довгострокові вкладення.

В реальних умовах, пов'язаних із високим ризиком відпливу коштів із вкладних рахунків, необхідно проводити коригування обсягів, що спрямовуються у довгострокові вкладення, з урахуванням величини вказаного ризику. Цей підхід, який може бути застосований при реалізації депозитної, процентно-цінової, кредитно-інвестиційної стратегії, сприятиме повнішому використанню наявного потенціалу і збільшенню обсягів довгострокових вкладень у реальний сектор економіки.

Незважаючи на те, що в банківській системі України сконцентровано значні ресурси (понад 220,3 млрд. грн.), кредитування підприємств у значних обсягах проводиться надзвичайно рідко. Загалом, банки займають здебільшого очікувальну позицію, побоюючись неповернення вкладених у реальний сектор ресурсів. Слід зазначити, що останнім часом означилась тенденція до надання довгострокових кредитів, зокрема, протягом 2010 р. їхні обсяги зросли на 23,8%. Однак такі кредити надає обмежене коло банків, і тільки тим підприємствам, які мають стабільний фінансовий стан і вкладають прибуток у модернізацію виробничих фондів.

Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми може стати формування гнучкої та ефективно функціонуючої системи взаємозв'язків між банківськими установами та підприємницькими структурами, яка дає змогу встановити відповідність як між обсягами потрібних та наявних кредитно-інвестиційних ресурсів, так і їхньою структурою. Проблема полягає в тому, що великі банки, які виступають основними акумуляторами грошових ресурсів, не мають змоги організувати повноцінну кредитно-інвестиційну діяльність з великою кількістю середніх і малих підприємств, які здійснюють інвестування. У зв'язку з цим виникає проблема активізації використання потенціалу малих та середніх банків з урахуванням дискретного характеру наявних у нього кредитних та інвестиційних ресурсів.

Однак вирішення проблем активізації інвестиційної діяльності неможливе без трансформації податкової системи. На підтвердження цих слів видається цікавою теза Володимира Лавренчука, голови правління "Райффайзен Банк Аваль": "Податковий кодекс передбачає скорочення в 2011 р. максимального розміру резервування під проблемні кредити, котрі можна віднести на валові витрати, із сьогоднішніх 40% до 30% і до 20% – 2012 р., як наслідок, іноземні інвестори, які добросовісно підтримують капіталізацію своїх дочірних банків, змушені платити податки з капіталу". Отже, потрібно внести зміни щодо гармонізації фінансового та податкового обліку.

Беручи до уваги високу інвестиційну місткість української економіки, необхідність стимулювання відтворювальних процесів і створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, потрібно запровадити комплекс спеціальних заходів стимулюючого характеру для банків, які здійснюють інвестиційне кредитування, включаючи надання пільг в оподаткуванні їхньої діяльності.

Поряд із нормалізацією процесів оподаткування, система державної підтримки інвестиційної діяльності банків може бути реалізована шляхом виділення грошових коштів, надання гарантій та створення режиму максимального сприяння з боку виконавчих органів влади та центрального банку.

Однією із форм стимулювання процесів інвестування банками реального сектору економіки має стати повна або часткова компенсація банкам процентних ставок за кредитами. Слід зазначити, що завдяки прогресивним перетворенням і значній концентрації капіталів банківський сектор сприяв розвитку української економіки. У трансформаційному процесі банки значно більше просунулися вперед, ніж інші фінансові установи. Разом із цим, щоб відповідати вимогам та викликам сьогодення, процес запровадження змін у банківському секторі має бути неперервним. Особливого значення набувають питання пошуку специфічних форм забезпечення потреб реального сектору економіки банківськими установами, пристосування їх до вимог вітчизняної економіки. У країнах із розвинутою ринковою економікою важливе місце займають спеціалізовані банки. Найбільшу зацікавленість для України становлять інвестиційні банки, основними напрямками діяльності яких є: надання інвестиційних кредитів, участь у проектному фінансуванні; вкладення в державні та корпоративні цінні папери, участь у капіталі фінансових і нефінансових корпорацій; брокерська діяльність на вторинному ринку цінних паперів; участь в управлінні взаємними фондами та виконання обов'язків фінансових менеджерів для пенсійних фондів, надання послуг із формування управління інвестиційними портфелями; управління іпотекою, венчурним капіталом; діяльність як фінансових агентів при реструктуризації бізнесу через злиття і поглинання; надання консалтингових, інформаційно-аналітичних та депозитарно-кастодіальних послуг у сфері інвестиційного бізнесу. Українським банкірам слід орієнтуватись на створення інвестиційних банків нового типу, основні риси яких: глобальний характер діяльності й наявність значних обсягів вільного власного капіталу, що дає змогу здійснювати масштабні угоди в різних країнах світу; широкий спектр інвестиційних послуг. Головними напрямками розвитку ринку

інвестиційних послуг при цьому стають концентрація капіталу та фінансового впливу в банківській сфері й, відповідно, формування глобальної олігополії. У світовій практиці за останні роки весь інвестиційний ринок (97%) виявився поділеним між двадцятьма провідними інвестиційними банками, з них 77% ринку припадає на перших десять банків, питома вага яких 1990 р. була вдвічі меншою.

До потенційних джерел формування капіталу вітчизняних інвестиційних банків можна зарахувати: довгострокові кредити Національного банку України, що надаються в порядку рефінансування; кошти НБУ, що вкладаються в статутний капітал інвестиційних банків; субсидії місцевих і регіональних програм розвитку; кошти державного та місцевих бюджетів, призначені для кредитування інвестиційних проектів і програм; довгострокові кредити інших банків; спеціальні емісії державних та регіональних цінних паперів; заощадження населення; кошти вітчизняних і зарубіжних інвесторів – підприємницьких структур.

Враховуючи специфіку становлення реального сектору вітчизняної економіки, слід вказати на особливу роль малих і середніх банків в обслуговуванні та задоволенні його потреб. Найбільш рельєфно функції і завдання малих та середніх банків можуть проявлятися на регіональному рівні. Передусім слід виділити депресивні регіони та слаборозвинені території, де розвиток малих і середніх банків може сформувати сприятливу ситуацію для успішного вирішення соціально-економічних проблем їхнього розвитку. Отже, практична реалізація цього напряму в розвитку банківського сектору може позитивно вплинути на розвиток регіонів, але водночас потрібно створити сприятливі умови, включаючи запровадження пільг при формуванні банків у депресивних регіонах.

Суттєвим фактором у підвищенні ефективності функціонування банківського сектору вітчизняної економіки слід вважати повернення довіри населення до українських банків та розширення асортименту банківських продуктів і послуг для фізичних осіб. Світова практика показує, що заощадження приватного сектору стають важливим джерелом фінансування не лише інвестицій у виробничому секторі, а й дефіциту державного бюджету в періоди депресій національного виробництва, що є вагомим чинником економічного зростання.

Розміщення державних боргових зобов'язань у приватному секторі дає змогу уряду неемісійним шляхом отримувати відносно дешеві кошти, необхідні для виконання своїх функцій. Практика українського боргового менеджменту показує, що основною частиною державного боргу (близько 70%) володіє Національний банк України. Залучення заощаджень приватного сектору на довгостроковій основі фактично не відбувається. Змінити цю ситуацію можна шляхом вироблення нових ефективних методів роботи із залучення та ефективного розміщення заощаджень домашніх господарств.

Забезпечення ефективного розвитку банківської системи та підвищення її позитивного впливу на реальний сектор вітчизняної економіки передбачає реалізацію таких напрямків.

1. Підвищення рівня капіталізації банків шляхом:

- забезпечення сприятливих умов для припливу капіталу в банківську систему;
- посилення вимог до рівня достатності капіталу банків;
- поліпшення якості активів;
- посилення роботи щодо повернення банкам проблемної заборгованості;
- підвищення доходності банків, у тому числі за рахунок розширення спектру безризикових послуг;
- оптимізації структури витрат банків, зокрема в частині скорочення операційних та адміністративних витрат.

2. Удосконалення системи управління ризиками та внутрішнього контролю за банківською діяльністю, що потребує:

- запровадження в банках процедур виявлення, моніторингу та контролю всіх ризиків, властивих банківській діяльності, та їхнє планування на випадок непередбачуваних ситуацій;
- проведення роботи щодо підготовки кваліфікованих спеціалістів з питань ризик-менеджменту.

3. Поліпшення якості корпоративного управління в банках шляхом:

- підвищення відповідальності власників банку за його діяльність;
- розширення функцій членів спостережної ради банку та посилення вимог до їхньої кваліфікації і ділової репутації;
- підвищення статусу і ролі служб внутрішнього аудиту та ризик-менеджменту.

4. Удосконалення практики регулювання та нагляду за банківською діяльністю шляхом:

- впровадження нагляду на основі оцінки ризиків;
- впровадження нагляду на консолідованій основі;

- орієнтації переважно на засоби превентивного контролю за банківською діяльністю та раннє попередження порушень;
 - посилення контролю за операціями зі спорідненими особами та власниками істотної участі банку;
 - оптимізації порядку реєстрації філій банків та процедур ліцензування банківських операцій;
 - удосконалення інформаційно-аналітичної бази банківського нагляду відповідно до потреб здійснення ефективного нагляду та регулювання діяльності банків;
 - забезпечення ефективної взаємодії органів банківського нагляду з іншими державними наглядовими органами;
 - розвитку співробітництва з міжнародними організаціями та центральними банками інших держав у сфері банківського нагляду.
5. Забезпечення прозорості функціонування банківської системи та банківської діяльності шляхом:
- посилення вимог до змісту і форми оприлюднення банками річної та проміжної фінансової звітності;
 - посилення відповідальності керівництва банків за достовірність та своєчасність звітності, а також за достовірність реклами.

Література

1. *Arestis P. Post-Keynesian Theory of Money, Credit and Finance / P. Arestis // Post-Keynesian Monetary Economics : New Approaches to Financial Modelling. – Aldershot : Hants Press, 1988. P. 41–71.*
2. *Eichner A. S. A Theory of the Determination of the Mark-Up Under Oligopoly / A. S. Eichner // Economic Journal. – 1973. – Vol. 83. – P. 1184–1200.*
3. *Hicks J. R. A Theory of Economic History / J. R. Hicks. – Oxford : Clarendon Press, 1969. – 181 p.*
4. *Goldsmith R. W. Financial Structure and Development / R. W. Goldsmith. – New Haven : Yale University Press, 1969. – 561 p.*
5. *McKinnon R. I. Money and Capital in Economic Development / R. I. McKinnon. – Washington : Brookings Institution Press, 1973. 184 p.*
6. *Minsky H. P. Stabilizing an Unstable Economy / H. P. Minsky. – New Haven : Yale University Press, 1986. – P. 210.*
7. *Robinson J. The Generalization of the General Theory / J. Robinson // The Rate of Interest and other Essays. – London : Macmillan Press, 1952. – P. 29–53.*
8. *Львовичкін, С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовичкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 21–28.*
9. *Онишко С. Оцінки якості зростання економіки України / С. Онишко // Проблеми економіки. – 2003. – № 5. – С. 9–14.*
10. *Тодаро М. Экономическое развитие / М. Тодаро. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.*
11. *Томас В. Якість економічного зростання / В. Томас, М. Дайламі та ін. ; пер. з англ. – К. : Основи, 2002. – 350 с.*

Володимир КОРОТУН, Андрій НОВИЦЬКИЙ

І АІ ДВІ А І І І ААОЕОААІ І В АЕАЕОДІ І І І - ОІ ДА²АЕ² А ОЕДА-І²

Проведено аналіз сучасної практики оподаткування електронної торгівлі й на основі світового досвіду надано пропозиції щодо його реформування в Україні.

In the paper author analyzes current practices of electronic commerce taxation and gives the proposals, based on international experience, for reform in Ukraine.

В останні десятиліття інформаційно-комунікаційні технології стають одним із факторів, який істотно впливає на розвиток суспільства. Ці технології не змогли обійти такої сфери суспільного життя, як господарська. Особливого впливу господарська діяльність зазнала з появою глобальної інформаційної мережі Інтернет. Поступово в науковій літературі й практичній діяльності з'являються та закріплюються такі нові поняття, як електронна торгівля та електронна комерція.

Оподаткування електронної торгівлі в Україні, як і в переважній більшості країн світу, слабо регулюється державними інституціями. Виходячи з цього, постає необхідність створення ефективного механізму як регулювання таких операцій, так і їхнього оподаткування. Ця ситуація особливо стосується непрямого оподаткування. Актуальність такого дослідження пов'язана з тим, що зазначеній проблематиці приділяється недостатньо уваги в наукових розробках як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків.

У вітчизняній науковій літературі окремим аспектам електронної торгівлі, в тому числі її оподаткуванню, присвячені наукові розробки Н. Борейко, В. Брижка, П. Біленчука, В. Гавловського, М. Гуцалюка, В. Голубева, Т. Затонацької, Р. Капюжного, М. Камлика, В. Плєскача, К. Ушакова, В. Цимбалюка, М. Швеця та ін.

Незважаючи на значний науковий доробок, присвячений непрямому оподаткуванню, його використання в Україні потребує подальшого реформування, що особливо стосується оподаткування специфічних видів господарської діяльності. Одним із таких видів є електронна торгівля.

Мета цієї статті – проведення аналізу сучасної практики оподаткування електронної торгівлі в Україні та світі й через оцінку наявного світового досвіду надання пропозицій щодо вдосконалення непрямого оподаткування та державного регулювання електронної торгівлі в Україні.

Електронна торгівля як і будь-яка господарська діяльність в Україні підлягає оподаткуванню. Одним із його видів є непряме оподаткування, хоча в сучасній науковій думці дедалі більшого поширення набуває поділ податків відповідно до податкової бази, а саме на податки на доходи, майно та споживання. Саме до податків на споживання за своєю сутністю належать основні непрямі податки – податок на додану вартість (далі – ПДВ) та акцизний збір.

Вихідним положенням створення ефективного механізму непрямого оподаткування електронної торгівлі є вивчення й наукова оцінка наявного світового досвіду регулювання цієї сфери. Виходячи з цього, за основу потрібно брати вже діючі узгоджені норми для коригування вітчизняного законодавства з урахуванням національних особливостей. Так, при розробці системи непрямого оподаткування операцій електронної торгівлі потрібно враховувати укладені міждержавні угоди про уникнення подвійного оподаткування та положення Модельної конвенції про уникнення подвійного оподаткування. Однак ця конвенція не враховує нинішнього стану розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій. Так, проведення експортно-імпорتنих операцій з метою оподаткування специфічними та універсальними акцизами та різними видами мита потребують чіткої фіксації географічного місця розташування як виробника (постачальника) продукції (робіт, послуг), так і її споживача. Така ситуація призводить до створення чисельних схем, з використанням яких від оподаткування виводять значні фінансові ресурси, а відкриття Інтернет-магазинів, переважно в країнах з низьким рівнем ПДВ, порушує правила справедливої конкуренції.

Особливістю оподаткування вартості послуг, які постачаються електронними каналами зв'язку, викладено у 6-й Директиві ЄС, де зазначено, що електронний продукт оподатковується як послуга, а ПДВ стягується за місцем споживання [1, с. 12].

Для європейських резидентів продаж електронних послуг за межі ЄС не оподатковується ПДВ, а продаж таких послуг у Європі іноземцями, навпаки, оподатковується. Іноземні компанії зобов'язані зареєструватися як європейський платник ПДВ, якщо їхній оборот на території ЄС перевищить визначений рівень. Для цього розроблено спеціальну спрощену процедуру. Зареєструватися можна в будь-якій країні ЄС і там надалі здавати звітність та сплачувати податок. При цьому ПДВ стягується за ставкою, встановленою не в країні податкової реєстрації компанії, а в країні ЄС, де мешкає покупець послуги. Зібраний податок надалі підлягає перерозподілу між країнами, де знаходяться покупці. Споживач товару в підсумку сплачує однаковий податок, незалежно від того, де він купує цей продукт – у місцевої компанії чи в іноземної.

Ще одна особливість оподаткування ПДВ електронної торгівлі в тому, що суб'єкт підприємництва, який реалізує товар (надає послугу), крім реєстрації як платник ПДВ за власним місцем знаходження, повинен зареєструватися як платник ПДВ за місцем знаходження споживача такої продукції (послуги).

В Україні відповідно до положень статті 2 Закону України "Про податок на додану вартість" платником податку визначається будь-яка особа, яка здійснює або планує здійснювати господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник цього податку [2, с. 156], причому загальна сума від здійснення операцій з поставки товарів (послуг), що підлягають оподаткуванню, нарахована (сплачена, надана) такій особі або в рахунок зобов'язань третім особам, протягом останнього календарного року перевищує 300000 грн. (без урахування ПДВ). Вказана вимога стосується також операцій, здійснених із використанням інформаційно-комунікаційних технологій.

Проблеми непрямого оподаткування операцій в Інтернеті показали необхідність адаптації до певних категорій концепції постійного представництва [3, с. 29], причому під цим терміном розуміють постійне місце, з використанням якого здійснюється господарська діяльність за допомогою мережі Інтернет. Крім статусу продавця, важливу роль відіграє і фактор місцезнаходження споживача, оскільки при здійсненні міждержавних транзакцій застосування ПДВ залежить від резидентності покупця товарів або споживача послуг.

Положеннями п. п. 2.3.3 статті 2 Закону "Про податок на додану вартість" визначено, що особа, яка поставляє товари на митній території України з використанням глобальної або локальних комп'ютерних мереж, може здійснювати таку діяльність тільки через своє постійне представництво, зареєстроване на території України. Однак у цьому положенні відсутня норма щодо визначення обсягу проведених операцій, після перевищення якого особа-нерезидент повинна зареєструватися як платник ПДВ. Таким чином, незалежно від обсягу операцій, особи-нерезиденти, що реалізують продукцію на митній території України з використанням ресурсів глобальної мережі Інтернет, повинні здійснювати таку діяльність через власні постійні представництва і бути зареєстровані як платники ПДВ.

Однією з головних проблем, що виникають при оподаткуванні операцій електронної торгівлі за загальною системою, є визначення місця поставки товару (робіт, послуг). Чинне законодавство України це питання вирішило не повністю. Так, відповідно до абзацу д п.п. 6.5 статті 6 Закону України "Про податок на додану вартість" під місцем поставки товару розуміють в тому числі місце реєстрації покупця або його постійного представництва, а за відсутності такого місця реєстрації – місце постійної адреси або постійного проживання; якщо покупці, яким надаються нижченаведені послуги, проживають за межами митної території України, надають послуги з:

- передання чи надання авторських прав, патентів, ліцензій, а також суміжних прав, у тому числі торгових марок;
- рекламних послуг та інших послуг із просування товарів або послуг на ринку;
- з обробки даних та надання інформації, у тому числі з використанням комп'ютерних систем, а також надання послуг консалтингу, інжинірингу, аудиторських та бухгалтерських послуг тощо.

Однак наведений перелік послуг не є вичерпним стосовно видів послуг, які надаються в електронному вигляді. Так, у додатку, складеному відповідно до статті 9 Шостої директиви, представлено орієнтовний перелік таких послуг. Вказані норми повинні сприяти гармонізації податкового законодавства в межах ЄС. До вказаного переліку належать послуги з поставки: веб-сайтів, комп'ютерних програм та їхнього оновлення, музики, фільмів та ігор, зображень, текстів та інформації, а також дистанційної підтримки програм і обладнання та ін.

Зважаючи на вищезазначене, можна визначити такі місця поставки послуги:

- постачальник послуг і їхній споживач фактично є резидентами України – місцем поставки вважатиметься місце реєстрації постачальника;
- постачальник є резидентом України, а споживач послуг фактично є нерезидентом (місце його реєстрації чи проживання знаходиться поза митною територією України) – місцем поставки вважатиметься його юридична адреса чи адреса проживання на території іноземної держави;

– постачальник є нерезидентом України, а споживач є резидентом України – місцем поставки вважатиметься митна територія України, а нерезидент повинен здійснювати такі операції через своє зареєстроване постійне представництво.

Нині виділяють два типи товарів, поставка яких здійснюється з використанням мережі Інтернет. Це безпосередньо поставка прямих інтернет-товарів та поставка інших товарів з використанням інтернет-магазинів [4, 47]. Відповідно до аналізу визначення понять "поставка товарів" і "поставка послуг" під поставку товару підпадає лише передача об'єкта інтелектуальної власності, як то комп'ютерної програми, художнього фільму й т. ін., за наявності договору про відчуження авторських прав.

Дещо інша ситуація спостерігається з умовами оподаткування ПДВ реалізації товарів через інтернет-магазини. Їх використовують винятково для виконання допоміжних функцій у вигляді пошуку покупців та укладення з ними договорів купівлі-продажу. Зважаючи на це, до господарських операцій, які здійснюють такі інтернет-магазини, потрібно застосовувати загальну систему оподаткування – як при продажі на митній території України, так і при здійсненні експортно-імпортних операцій. У такому разі при продажі товарів через глобальну комп'ютерну мережу Інтернет, незалежно від місця реєстрації його доменного імені (сайту, електронної сторінки чи адреси), місцем поставки товарів є місцезнаходження продавця або місце його проживання. З огляду на це операції з продажу товарів з використанням інтернет-магазинів на митній території України підлягають оподаткуванню за стандартною ставкою, а в разі продажу товарів вітчизняного виробництва за межі митної території України – з використанням положень п.п. 6.1 статті 6 Закону України "Про податок на додану вартість".

На думку спеціалістів, про факт здійснення операцій з постачання товарів через Інтернет можна говорити лише у випадку одночасного поєднання трьох елементів: інтернет-реклами, отримання замовлення та укладення договору купівлі-продажу з використанням технічних засобів мережі Інтернет.

Для вирішення проблемних питань щодо оподаткування електронної торгівлі в країнах ЄС прийнята Директива 2000/93/ЄЕС стосовно деяких аспектів регулювання електронної торгівлі на внутрішньому ринку, що в майбутньому має бути враховано в національному законодавстві. Положеннями даної Директиви передбачено, що регулювання порядку надання електронних послуг має здійснювати законодавство країни, де розташоване підприємство-постачальник послуги.

Для європейських резидентів продаж електронних послуг за межі ЄС не оподатковується ПДВ, а продаж таких послуг у Європі нерезидентами оподатковується. Іноземні компанії зобов'язані зареєструватися як європейський платник ПДВ, якщо їхній оборот на території ЄС перевищить встановлений рівень (для чого розроблено спеціальну спрощену процедуру). Зареєструватися можна в будь-якій країні ЄС і там надалі здавати звітність та сплачувати податок. ПДВ стягується за ставкою, встановленою не в країні податкової реєстрації компанії, а в країні ЄС, де мешкає покупець послуги. Зібраний податок потім перерозподіляється між країнами, де знаходяться покупці. В підсумку – покупець сплачує однаковий податок, незалежно від того, купує він цей продукт у місцевої компанії чи в іноземної. Як свідчать експерти, застосування такої системи оподаткування ПДВ операцій електронної торгівлі забезпечує його нейтральність щодо до процесів ціноутворення, а також створює конкурентні переваги в провадженні вказаної діяльності порівняно з іншими учасниками ринку, які не мають реєстрації в країнах-членах ЄС [5].

До проблем оподаткування електронної торгівлі належить відсутність дієвого механізму контролю за здійсненням в Інтернеті всіх транзакцій. Це здебільшого пов'язано з тим, що інститут постійного представництва, який дозволяє державам на доволі справедливих підставах розподіляти між собою податки, сплачувані суб'єктами ЗЕД, не дає змоги належним чином врегулювати оподаткування зазначених операцій. Крім цього, процедура реєстрації платника ПДВ у ЄС і процедура реєстрації постійного представництва в Україні значно відрізняються, причому не на користь України.

Оподаткування акцизним збором операцій електронної торгівлі також має свої особливості. Так, виходячи зі змісту цього податку та об'єктів оподаткування цим податком, операції електронної торгівлі прямо не підпадають під специфічне акцизне оподаткування. За своєю сутністю та фізичним станом підакцизні товари належать до товарів із непрямим режимом продажу. Фактично продаж таких товарів здійснюється через Інтернет-представництва в глобальній мережі підприємств-виробників підакцизної продукції. В такому випадку Інтернет виступає лише як засіб збільшення обсягів реалізації підакцизної продукції та виходу на нові ринки збуту через проведення активної маркетингової політики.

Аналізуючи нинішню ситуацію щодо здійснення операцій із продажу підакцизних товарів з використанням мережі Інтернет, зазначимо, що ефективним і доволі прибутковим є продаж лише алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Безпосередній мережевий продаж нафтопродуктів і транспортних засобів економічно недоцільний.

За умови відсутності ефективного контролю за обігом алкогольних напоїв та тютюнових виробів в оптово-роздрібному сегменті (безпосередньо в торговельній мережі) реалізація такої продукції через Інтернет-магазини є майже неконтрольованою. Використання Інтернет-магазинів для здійснення роздрібних продажів алкогольних напоїв дає змогу суб'єктам підприємництва:

– здійснювати реалізацію контрабандної алкогольної продукції, яка не була належним чином оподаткована ні акцизним збором, ні митом. Про таку ситуацію свідчить проведений аналіз цін реалізації алкогольної продукції через Інтернет-магазини та цін реалізації вказаної продукції офіційними представниками та ексклюзивними дистриб'юторами такої продукції в Україні;

– надсилати цінові пропозиції суб'єктам підприємництва, що здійснюють реалізацію алкогольної та тютюнової продукції щодо продажу "сірого" та "чорного" імпорту. Відповідальність та розповсюдження такої інформації відсутня, а форми контролю за її оборотами з реалізації недосконалі;

– реалізовувати продукцію, яка не супроводжується документами, що гарантують її якість. Вимоги до наявності таких документів стосуються лише стаціонарних торговельних об'єктів;

– через невикористання систем обліку продажу товарів, які переведені у фіскальний режим, уникати фіксації обсягів реалізації підакцизної продукції.

Таким чином, мережа Інтернет лише розширює схеми реалізації фальсифікованої чм контрабандної підакцизної продукції, а тому скорочення випадків ухилення від сплати акцизного збору потрібно досягати через удосконалення системи адміністрування цього податку й посилення державного контролю за виробництвом та імпортом підакцизної продукції, а також недопущення випадків її реекспорту.

Зважаючи на наявний досвід розвитку непрямого оподаткування та національну специфіку, доцільно розглянути можливість застосування спрощеної системи оподаткування прямого продажу інтернет-товарів, з одночасним підвищенням контролю за обсягами реалізації продукції через інтернет-магазини. Такий підхід підтверджується і досвідом ЄС, де розвиток законодавства тягїє до регулювання електронної комерції як традиційної комерційної діяльності без урахування її специфічних рис.

Для забезпечення повноти і правильності нарахування та сплати ПДВ до бюджету суб'єктами підприємництва, які здійснюють свою господарську діяльність із використанням ресурсів Інтернету, необхідно:

1. Усунути неузгодженості щодо вилучень з оподаткування ПДВ операцій з поставки Інтернет-товарів нерезидентом резидентів.

2. Здійснити заходи щодо технічного вдосконалення контролю за операціями з такими товарами, а також чїтко визначити поняття місця їхньої поставки в межах оптимізації їхнього оподаткування.

3. Прирівняти умови оподаткування таких товарів до оподаткування інтернет-послуг через законодавче визначення понять "Інтернет-товар" та "Інтернет-послуга" з урахуванням європейського досвіду регулювання таких правовідносин.

4. Уточнити визначення об'єкта оподаткування через включення до даного визначення оборотів з реалізації товарів (послуг) з використанням глобальної або локальних комп'ютерних мереж, а також чїтко визначити обставини виникнення зобов'язання щодо сплати податку.

Внесення змін до законодавства, що регулює продаж підакцизних товарів через інтернет-магазини, дасть змогу обмежити їхнє використання як спосїб реалізації контрабандної та контрафактної продукції. Реалізація таких заходів сприятиме підвищенню фіскальної ролі акцизного збору в Україні, забезпечить захист вітчизняних споживачів від неякісної продукції як вітчизняного, так і імпортного виробництва.

Лїтература

1. *Sixth Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes-common system of value added tax: uniform basis of assessment. Official Journal. – L. 145, 13.06.1977. – P. 12.*
2. *Про податок на додану вартість : Закон України від 03. 04. 1997 р. № 168/97-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 21. – Ст. 156. – Режим доступу : www.rada.gov.ua*
3. *Плескач В. Л. Особливості оподаткування операцій купівлі-продажу товарів у Інтернеті / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька // Фїнанси України. – 2006. – № 11. – С. 26–33.*
4. *Карпова В. Інтернет: взгляды с пальмы обложения товаров/услуг, поставляемых через Интернет / В. Карпова // Бухгалтер. – 2005. – № 25. – С. 47.*
5. *Ушаков К. Финансы обложено. Электронный бизнес и налоги: проблемы неизбежности [Електронний ресурс]. – 2003. – Режим доступу : http://www.cio-world.ru/pda/index.php?action=article§ion_id=26714&id=27574*

І Т ААЕР ААІ І В АІ ЕЕАО СІ ²І О І ЕОІ ²Е ÑЕÑОАІ ²
І А ²І АЕЕАОІ ДЕ АЕІ І ТІ ²×І Т - ААÇІ АЕЕ ААДÆААЕ

Узагальнено результати наукових досліджень зарубіжних вчених, що стосуються питань впливу митної системи на економічне зростання держави. На основі використання штучної нейронної мережі з радіально-базисними функціями проведено ряд експериментів з моделювання впливу змін у митній системі на індикатори економічної безпеки держави і зроблено висновки про міру впливу митної системи на окремі складові економічної безпеки держави.

The results of scientific investigations of foreign scientists concerning the influence of customs system on the economic growth of state are summarized. On the basis of use of RBF Artificial Neural Network the number of experiments concerning modelling the influence of changes in customs system on indicators of economic security of state is carried out. The conclusions about the extent of influence of customs system on separate components of economic security of state are made.

З часу появи перших економічних досліджень вчених-меркантилістів і донині не припиняються дискусії з приводу того, які форми та інструменти зовнішньоторговельної і митної політики краще використовувати для забезпечення економічного зростання та суспільного добробуту. Однозначної відповіді немає і на питання про необхідність та міру втручання держави в процес міжнародної торгівлі. Незважаючи на панування в другій половині ХХ ст. і на початку ХХІ ст. ліберальних поглядів на процес державного регулювання міжнародної торгівлі, світова фінансово-економічна криза 2008 р. показала, що колишні адепти політики лібералізму (в переважній більшості високорозвинені країни – США, країни ЄС, Китай та ін.) перші почали захищати свої ринки від небажаної іноземної конкуренції.

Ще до початку фінансової нестабільності 2008 р. з новою силою активізувалися економічні дослідження незаангажованих зарубіжних науковців, спрямовані на вивчення існуючих взаємозв'язків та взаємовпливу між формами зовнішньоторговельної політики, яку підтримує та чи інша країна, і темпами її економічного зростання. Одним із перших, хто піддав сумніву доцільність лібералізації митного тарифу країни та позитивні ефекти, які зумовлює політика вільної торгівлі та система багатосторонніх угод, є професор Каліфорнійського університету Е. К. Роуз [1–3]. Використавши стандартну гравітаційну модель двосторонньої торгівлі товарами і дослідивши за її допомогою часові ряди даних за 1950–1999 рр. для 175 країн, Е. Роуз отримав результати, що суперечать усім базовим припущенням, які лежать в основі системи багатосторонніх торговельних угод ГАТТ/СОТ, зокрема:

- структура торгівлі країн-членів ГАТТ/СОТ нічим кардинально не відрізняється від країн-не членів [1];
- зростання зовнішньої торгівлі в країнах, які приєдналися до ГАТТ/СОТ, відбувається, але не тією мірою, як очікується від приєднання до організації, або яке, наприклад, має місце в рамках багатосторонніх регіональних угод, і особливо не відрізняється від країн, які не є членами СОТ [2];
- існує, але не є вагомим, підтвердження тому, що ГАТТ/СОТ сприяє зниженню нестабільності та підвищенню передбачуваності розвитку міжнародної торгівлі [3];
- нема ґрунтового підтвердження факту, що країни-члени СОТ мають системно нижчі та менш поширені тарифні й нетарифні бар'єри, ніж країни, які не є її членами [2].

Також цікавими в цьому контексті є цикл досліджень американського професора Д. А. Ірвіна: "Три простих принципи торговельної політики" [4], "Походження ГАТТ" [5], "Безмитна торгівля під вогнем" [6]. У цих працях автор на основі ретроспективного аналізу рядів динаміки за значний проміжок часу приходять до таких висновків:

- протягом періоду 1870–2000 рр. спостерігалася стабільна тенденція повільнішого зростання рівня світового доходу, ніж обсягів міжнародної торгівлі;

- починаючи з 1985 р. відбулося посилення залежності світового експорту від рівня світового доходу, але однозначного пояснення такої тенденції автор не знаходить;

- швидке зростання наприкінці XIX ст. відбулося в тих країнах, де спостерігалось зменшення частки зайнятих у сільському господарстві.

Основна ідея наукових досліджень Ф. Родригеса і Д. Родріка полягає у пошуку відповіді на запитання: чи швидше зростає економіка країн з нижчим рівнем зовнішньоторговельних бар'єрів, в той час як здійснюється управління іншими економічними показниками? Отримані науковцями результати можна звести до такого:

- у багатьох дослідженнях встановлюється емпіричний зв'язок між збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі та економічним зростанням, і через цей зв'язок визначається вплив торговельних обмежень на економічне зростання, що взагалі не завжди є коректним. При цьому такий підхід не дає відповіді на питання, яким саме є зв'язок між торговельною політикою, відкритістю економіки та економічним зростанням;

- економічне зростання не є тотожним суспільному добробуту, і деякі торговельні обмеження можуть негативно впливати на економічне зростання, але при цьому сприяти підвищенню суспільного добробуту, і навпаки;

- лібералізація торговельної політики, сама по собі не може бути чинником економічного зростання. Тобто країни за певної комбінації чинників, за реалізації системного підходу до державної політики могли б досягати економічного зростання і при збереженні певних торговельних обмежень, і навпаки, лібералізація торговельної політики сама по собі не обов'язково приведе до економічного зростання [7; 8, с. 195–196].

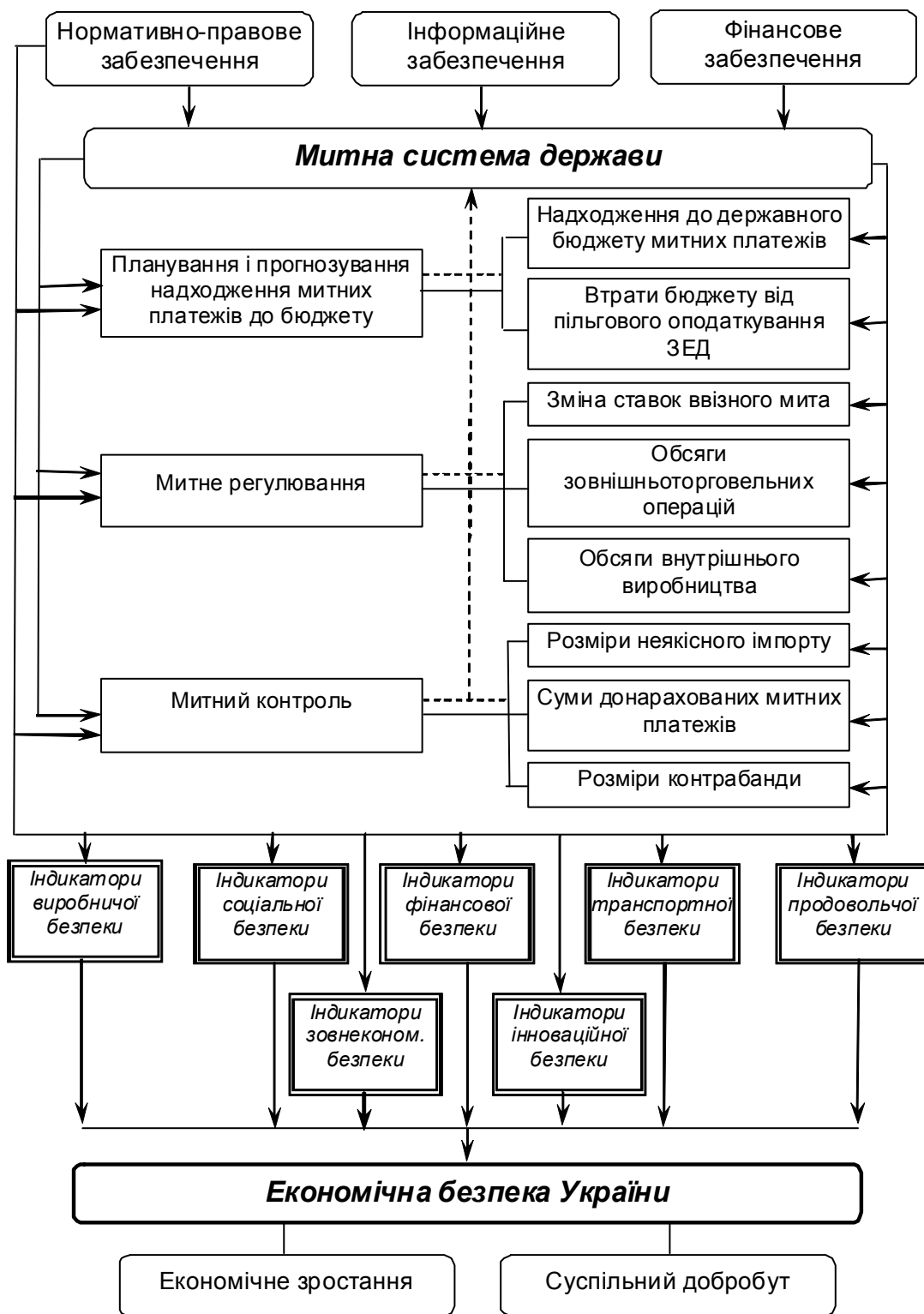
Отже, як слушно зазначається в [8, с. 193–195] використання митного тарифу не можна вважати ключовим чинником економічного зростання, навіть при існуванні позитивної кореляції між відповідними показниками. Вплив митно-тарифної політики має системний характер і відрізнятиметься серед країн світу залежно від ряду чинників, у тому числі забезпеченості країни факторами виробництва, розвиненості інститутів державного управління, інтегрованості до світової економіки, характеру державної стратегії довгострокового розвитку тощо.

В Україні подібні дослідження не проводилися. Основна мета нашого дослідження – не пошук відповіді на питання, яка форма зовнішньоторговельної політики (протекціонізм чи лібералізм) краща для забезпечення виходу нашої держави на траєкторію сталого економічного зростання, а визначення взаємозв'язку і міри впливу митної системи на національну економіку. Оскільки реалізація певного виду зовнішньоторговельної політики забезпечується насамперед заходами в митній сфері, а рівень економічного зростання найкраще деталізується за допомогою індикаторів економічної безпеки (ЕКБ), то результати таких досліджень є надзвичайно корисними для обґрунтування векторів подальшого вдосконалення вітчизняної зовнішньоекономічної, митної і економічної політики загалом.

Моделювання впливу змін у роботі митної системи на індикатори ЕКБ дасть змогу підтвердити або спростувати гіпотезу про роль і значення митного регулювання в процесі забезпечення макроекономічної стабілізації та економічного зростання, а також отримати висновки про форми та рівень впливу змін у роботі митної системи на індикатори ЕКБ держави.

Вплив митної системи на складові ЕКБ розглядається з урахуванням того факту, що основним джерелом формування цільових пріоритетів щодо вдосконалення митної системи держави є максимізація бюджетних надходжень та вигод від міжнародної торгівлі. Звідси можна припускати, що основними чинниками, які впливають на ефективність управління митною системою, є нормативно-правове забезпечення (комплексний характер, адаптація до вимог СОТ), інформаційне та фінансове забезпечення функціонування цієї системи. У свою чергу, існує тісний взаємозв'язок між окремими етапами управління митною системою, що може справляти як позитивний, так і негативний синергійний вплив на індикатори ЕКБ. Зокрема, не викликає сумніву існування тісного взаємозв'язку між плануванням та прогнозуванням обсягів надходжень митних платежів до бюджету, митним регулюванням та механізмом митного контролю.

Для прикладу, збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій обов'язково поліпшить показники виробничої та зовнішньоекономічної безпеки, і через збільшення відрахувань до бюджету – індикатори фінансової безпеки. Міжнародний обмін передовими технологіями сприятиме поліпшенню показників інноваційної безпеки (рис. 1).



Примітка.

→ Прямий вплив - - - - -> Зворотній вплив _____ Взаємозв'язок

Рис. 1. Контур впливу митної системи держави на складові ЕКБ

Для проведення таких досліджень було використано штучні нейронні мережі (ШНМ) з радіально-базисними функціями (Radial Basis Function Neural Network – RBFN, RBF-мережі, РБФ-мережі), архітектура і принцип дії яких базується на аналогії з мозком живих істот. Ключовим елементом цих систем виступає штучний нейрон як імітаційна модель нервової клітини мозку – біологічного нейрона. Як слушно зазначається в джерелах [9; 10], цей вид ШНМ виступає не тільки потужним засобом апроксимації багатомірних нелінійних функцій, але й дає змогу доволі вдало прогнозувати досліджувані процеси. Такі мережі мають дуже просту архітектуру і високу швидкість навчання.

У своїх попередніх дослідженнях [11], на основі проведення ряду експериментів, ми обґрунтували оптимальну структуру ШНМ з РБФ 8:14:18 (допустима середньоквадратична похибка навчання мережі 0,3 (30%), параметр впливу 600000). Приклад такої структури РБФ-мережі наведено на рис. 2.

З метою кращого абстрагування від впливу багатьох екзогенних та ендогенних чинників при вивченні впливу змін у митній системі на індикатори ЕКБ зазначені дослідження були проведені на мезорівні. В ролі чинників впливу (вхідних даних) на основі офіційної звітної інформації було відібрано вісім показників за 2003–2009 рр., що характеризують ефективність роботи Тернопільської митниці. Серед них: розміри перерахування митних платежів до держбюджету; кількість оформлених: вантажів, вантажно-митних декларацій, транспортних засобів, попередніх декларацій, попередніх повідомлень; кількість заведених справ про порушення митних правил та справ про контрабанду. Результативними показниками виступили вісімнадцять індикаторів ЕКБ Тернопільської області за 2003–2009 рр., які комплексно характеризують економічний стан регіону за виробничою, соціальною, фінансовою, продовольчою, транспортною, енергетичною, зовнішньоекономічною безпекою, згрупованих на основі джерел [12; 13].

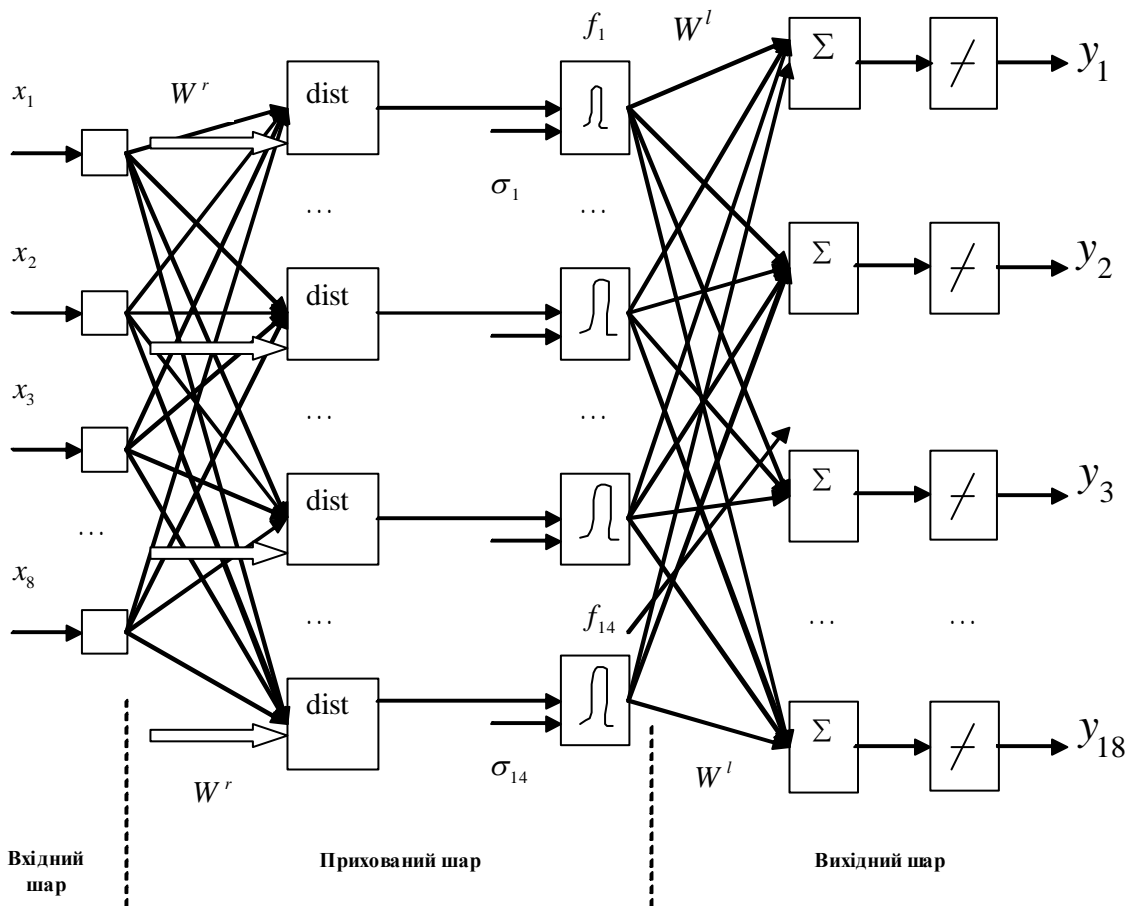
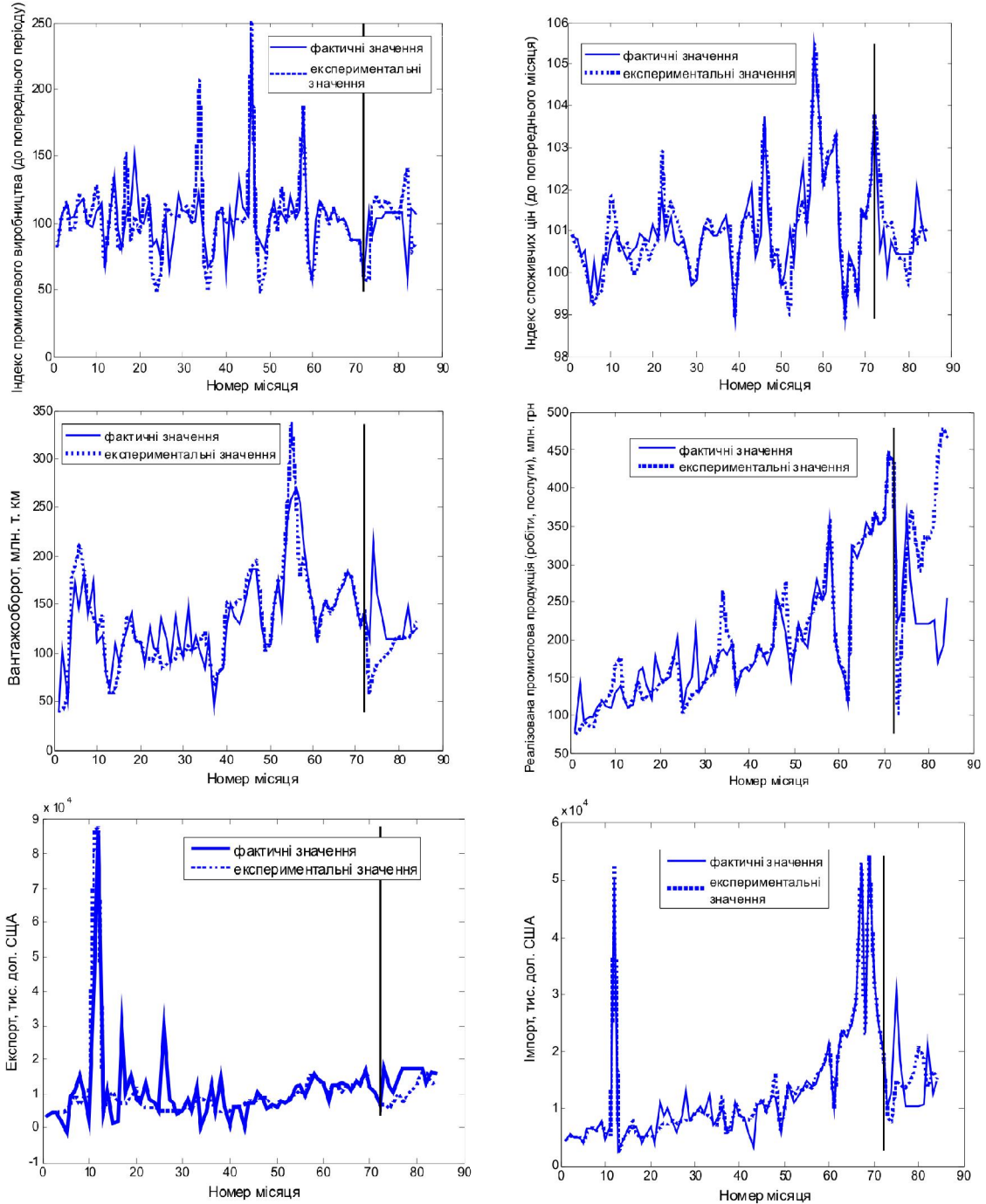


Рис. 2. Оптимальна структура ШНМ з РБФ

Для подальшої перевірки адекватності отриманої структури моделі було проведено два види обчислювальних експериментів:

1. На основі навчальної вибірки даних (показники ефективності роботи Тернопільської митниці та індикатори ЕКБ Тернопільської області) за 2003–2008 рр. було здійснено спробу за допомогою ШНМ з РБФ спрогнозувати значення індикаторів ЕКБ Тернопільської області на 2009 р. (рис. 3).

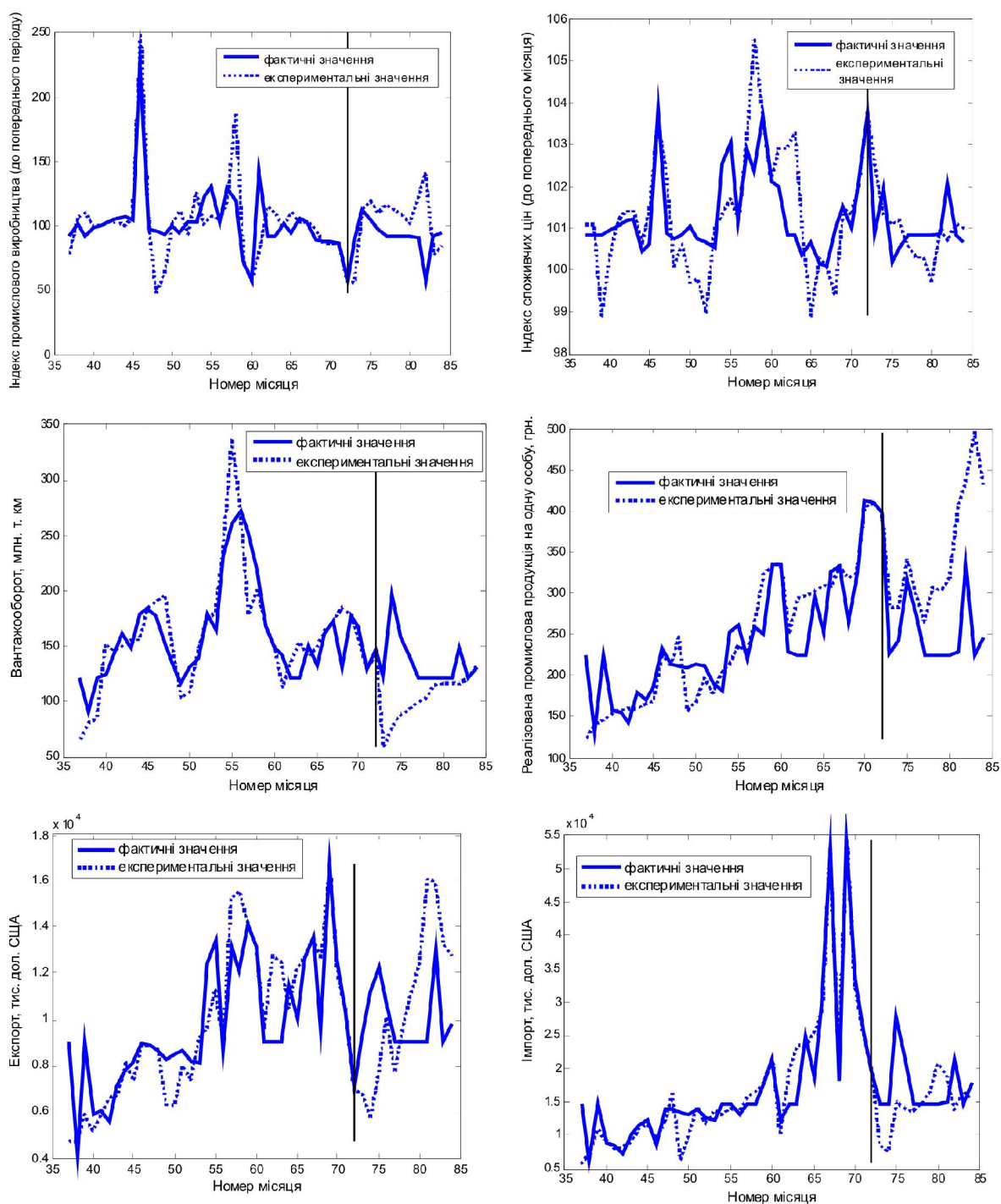


Примітка. Прямою вертикальною лінією відділені фактичні значення індикаторів від прогнозованих.

Рис. 3. Прогнозування значень індикаторів ЕКБ Тернопільської області на 2009 р. (навчальна вибірка за 2003–2008 рр.)¹

¹ На рис. 3, 4 під "експериментальними значеннями" представлено дані, на основі яких мережа навчалася, а під "фактичними значеннями" – результати, які показувала ШНМ після навчання.

2. Спрогнозувати значення індикаторів ЕКБ Тернопільської області на 2009 р. за допомогою даної ШМЗ РБФ, яка навчалася на вибірці даних (чинниках впливу на показники економічної безпеки та основних індикаторах економічної безпеки Тернопільської області) 2006–2008 рр. (рис. 4).



Примітка. Прямою вертикальною лінією відділені фактичні значення індикаторів від прогнозованих.

Рис. 4. Прогнозування значень індикаторів ЕКБ Тернопільської області на 2009 р. (навчальна вибірка за 2006–2008 рр.)

Отримані результати прогнозування значень індикаторів ЕКБ Тернопільської області ми порівняли між собою, щоб з'ясувати, на основі якої кількості даних РБФ-мережа дає кращий прогноз. Отримані прогнозні значення індикаторів ЕКБ також було порівняно з їхніми фактичними значеннями, наведеними в офіційних статистичних джерелах.

Як показують результати проведених експериментів (див. рис. 3, 4), особливої різниці в отриманих результатах прогнозування значень індикаторів ЕКБ на основі статистичної вибірки 2003–2008 рр. та 2006–2008 р. немає. Як у першому, так і в другому варіантах нейронна мережа при навчанні добре описує фактичний тренд окремих індикаторів ЕКБ регіону. Крім цього, детально аналізуючи представлені вище схеми, можна побачити, що ШНМ з РБФ володіє достатніми апроксимаційними, але, як може видатися на перший погляд, недостатніми прогностичними властивостями. Щоб отримати точніші прогнозні результати індикаторів ЕКБ, необхідно проводити попереднє згладжування статистичних даних. Для збереження чистоти подальших експериментів у своєму дослідженні цього не робив.

Найбільш критична ситуація склалася з індикатором "Реалізована промислова продукція". Як можна помітити на рисунках, в обох експериментах після 75 періоду спостерігаються протилежні фактичній тенденції "викиди" прогнозних значень. Цей випадок можна пояснити глибокою нестационарністю досліджуваного процесу, оскільки в прогнозованому періоді на фактичні значення цього індикатора діяли суб'єктивні чинники фінансової кризи, що спричинило значне відхилення прогнозованих значень індикатора від фактичних.

Наявність у прогнозованих значеннях індикаторів ЕКБ протилежних відхилень фактичних значень від прогнозованих пояснюється також низькою якістю статистичної інформації. Загалом, якісної статистики бракувало не лише при виконанні цього дослідження, така проблема дуже часто постає перед науковцями при проведенні досліджень. Так і хочеться перефразувати слова давньогрецького вченого Архімеда: "Дайте мені об'єктивну статистику і ми побудуємо хорошу модель".

У загальному, з отриманих результатів можна зробити висновок про те, що дана структура ШНМ з РБФ добре описує тенденцію зміни індикаторів ЕКБ регіону на майбутні періоди і може використовуватися для подальших експериментів. З огляду на це на наступному етапі дослідження була здійснена спроба штучно змінити значення показників ефективності діяльності Тернопільської митниці, водночас спостерігаючи, як змінюватимуться окремі індикатори ЕКБ регіону. Для цього ми спочатку поступово збільшували значення показників ефективності діяльності Тернопільської митниці на 15%, згодом – на 30%, а потім на ці ж розміри штучно знижували значення цих показників.

У результаті моделювання впливу змін у роботі митних органів на показники ЕКБ регіону було зроблено такі висновки.

1. Найбільший вплив на індикатори ЕКБ має показник "Сума перерахованих митних платежів до бюджету". Відсутність значного впливу інших показників на результативні пояснюється тим, що інших сім чинників є певною мірою корельовані з показником "Сума перерахованих митних платежів до бюджету", який у свою чергу здійснює безпосередній вплив на індикатори ЕКБ.

2. Збільшення на 30% значення показника "Сума перерахованих митних платежів до бюджету" поліпшує значення таких індикаторів ЕКБ регіону: реалізовано промислової продукції, індекс промислового виробництва, обсяги виконаних будівельних робіт, фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, індекс споживчих цін, виробництво м'яса худоби і птиці, виробництво молока всіх видів, кількість використаного кам'яного вугілля, кількість використаного природного газу, обсяги експорту. Водночас погіршуються прогнозні значення таких індикаторів ЕКБ регіону: обсяги імпорту та вантажооборот.

3. При зменшенні на 30% значення показника "Сума перерахованих митних платежів до бюджету" отримано обернено пропорційні результати.

4. Цікавим є тренд показника "Реалізація зернових та зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами", який після штучного збільшення на 30% суми надходжень митних платежів до бюджету спочатку стрімко знижується, порівняно з базовим варіантом, а згодом показує тенденцію до зростання. Така сама ситуація спостерігається і при штучному зменшенні на 30% величини оподаткування митними платежами. Це говорить про те, що в короткостроковій перспективі зміна рівня оподаткування експортно-імпортних операцій негативно впливає на цей сегмент ринку, однак у довгостроковій перспективі ситуація стабілізується і показує позитивну динаміку.

5. Результати дослідження дають змогу зробити висновки про значний вплив зміни показників ефективності функціонування митної системи на такі складові ЕКБ регіону: виробничу, фінансову (як на макро-, так і на мікрорівнях), продовольчу, транспорту, енергетичну, зовнішньоекономічну.

6. Також можна стверджувати про відсутність прямого впливу (або він несуттєвий) показників діяльності митної систем на соціальну та інноваційну безпеку регіону.

Отримані результати моделювання та використання методу індукції дадуть змогу приймати ефективніші рішення щодо управління митною системою держави на загальнодержавному та регіональному рівнях, з урахуванням їхнього потенційного впливу на окремі складові ЕКБ.

Література

1. Rose A. K. *Do We Really Know that the WTO Increases Trade?* / Andrew K. Rose // *NBER working paper*. – 2003. – № 9273(Sep.). – 47 p.
2. Rose A. K. *Macroeconomic Determinants of International Trade* / Andrew K. Rose // *NBER Reporter*. – 2004. – Aug. – P. 1–8.
3. Rose A. K. *Does the WTO Make Trade More Stable?* / Andrew K. Rose // *NBER working paper*. – 2004. – № 10207 (Jan.). – P. 1–22.
4. Irwin D. A. *Three Simple Principals of Trade Polici* / Douglas A. Irwin. – Dartmouth : AEI Press, 2002. – 36 p.
5. Irwin D. A. *The Genesis of the GATT (The American Law Institute Reporters Studies on WTO Law* / Douglas A. Irwin. – Cambridge University Press, 2009. – 328 p.
6. Irwin D. A. *Free Trade Under Fire : Third Edition* / Douglas A. Irwin. – Princeton University Press, 2009. – 330 p.
7. Rodriguez F. *Trade policy and Economic growth a skeptic's guide to the cross-national evidence* / Francisco Rodriguez, Dani Rodrik // *NBER working paper*. – 1999. – # 7081(Apr.). – 82 p.
8. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [В. О. Точилін, Т. О. Осташко, О. В. Пустовойт та ін.]; за ред. В. О. Точиліна. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 640 с.
9. Бодяньський Е. В. *Искусственные нейронные сети : архитектуры, обучение, применения* / Е. В. Бодянский, О. Г. Руденко. – Харьков : ТЕЛЕТЕХ, 2004. – 369 с.
10. Nelles O. *Nonlinear System Identification: from Classical Approaches to Neural Networks and Fuzzy Models* / Oliver Nelles. – Berlin : Springer, 2001 – 785 p.
11. Мартинюк В. П. *Моделювання індикаторів економічної безпеки держави засобами штучної нейронної мережі з радіально-базисними функціями* / В. П. Мартинюк, М. П. Дивак, Н. Я. Савка // *Світ фінансів*. – 2010. – № 4.
12. *Статистичний щорічник Тернопільської області за 2008 рік* / [за ред. В. Г. Кирича]. – Тернопіль : Гол. упр. статистики в Терноп. обл., 2009. – 476 с.
13. *Офіційний веб-сайт Головного управління статистики в Тернопільській області* [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua>

ОАТ ДАӨЕ×Í² ÇАŃААÈ Ò²Í АÍ ŃÍ АÈÕ ДАŃÓДŃ²А Í ²АÍ ДÈ^а Í ŃОА
ÇАÈ²ÇÍ È×Í Í АÍ ОДАÍ ŃÍ Í ДОО ОЕДА-Í È

Узагальноно різні погляди вчених-економістів щодо сутності фінансових ресурсів та їхньої структури. Розглянуто види фінансових ресурсів за різними ознаками. Представлено авторське бачення сутності фінансових ресурсів підприємств залізничної галузі, а також функції, які вони виконують.

Generalized different views of scientists, economists on the nature of financial resources and their structure. Consider the types of financial resources for various features. By the author vision essence finance companies railway industry, as well as functions performed by them.

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури докорінно змінюють економічне, соціально-інформаційне й організаційно-правове середовища функціонування підприємств.

У структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства фінансові ресурси підприємницьких структур, зокрема залізничної галузі, відіграють важливу роль, оскільки вони обслуговують усі сфери суспільного виробництва й забезпечують основні економічні зв'язки країни. Необхідність дослідження теоретичних аспектів фінансових ресурсів підприємства пов'язана також із тим, що вони є важливим джерелом наповнення державного бюджету.

Перш ніж з'ясувати теоретичні засади фінансових ресурсів залізничного транспорту, розглянемо сутність фінансових ресурсів незалежно від сфери їхнього функціонування. В економічній літературі подано розмаїття точок зору щодо визначення сутності фінансових ресурсів. У законодавчих актах України доволі часто використовується поняття "фінансові ресурси", проте не дається їхнього визначення. Водночас представлені різні, часом протилежні тлумачення їхньої сутності та складу джерел.

Дослідженню проблем, пов'язаних із визначенням сутності фінансових ресурсів, процесами їхнього формування і використання присвячені теоретичні й прикладні розробки таких вчених-економістів, як І. О. Бланк, О. Д. Василик, В. М. Гриньова, В. О. Коюда, А. І. Даниленко, А. Г. Загородній, І. В. Зятковський, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, А. М. Поддєрьогін, В. М. Федосов, О. С. Філімоненков, С. І. Юрій та ін. Серед російських вчених значний внесок у дослідження цього питання зробили В. Г. Белоліпецький, А. Ковальова, Н. В. Колчіна, М. Г. Лапуста, Д. С. Моляков, Л. П. Павлова та ін.

Кожен із вищезгаданих вчених має своє бачення суті та змісту "фінансові ресурси". Зокрема, А. М. Поддєрьогін розглядає фінансові ресурси як сукупні грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств [7, с.104]. Таке визначення, на нашу думку, є дещо незавершеним, оскільки не вказує на призначення таких грошових коштів. Через те що фінансовим ресурсам властива ознака капіталізації, цю категорію слід розглядати також не лише як грошові кошти, а як грошовий капітал.

У праці В. Г. Белоліпецького "Фінанси фірми" поняття "фінансові ресурси" трактується як частина грошових коштів у формі доходів та зовнішніх надходжень, що призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат щодо забезпечення розширеного відтворення [1, с. 64]. Недоліком такого визначення, як і в попередній праці, є розгляд фінансових ресурсів крізь призму грошових коштів.

О. Д. Василик фінансові ресурси розглядає як грошові фонди, що створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту, який створюється в державі упродовж певного часу [3, с. 25]. Розгляд фінансових ресурсів на державному рівні набуває фондового характеру.

В. М. Опарін у праці "Фінанси" фінансові ресурси визначає як суму коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства [5, с. 49]. Це тлумачення визначає напрямки використання фінансових ресурсів, однак не розкриває їхні основні види та форми.

В. М. Гриньова і В. О. Коюда подають таке визначення цієї економічної категорії: фінансові ресурси – це грошові прибутки та надходження, які перебувають в розпорядженні підприємства [4, с.16]. Недоліком такого тлумачення, на нашу думку, є розгляд фінансових ресурсів з позицій джерел їхнього утворення, а не самої сутності.

Аналіз запропонованих різними авторами підходів до трактування сутності фінансових ресурсів дає змогу дійти висновку, що на даний час нема єдиного підходу щодо суті останніх, особливо на рівні підприємства. Тому ми пропонуємо таке визначення: фінансові ресурси підприємства – це грошовий капітал, отриманий за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел, який перебуває в розпорядженні суб'єкта господарювання й необхідний для забезпечення безперебійного функціонування, розвитку та виконання фінансових зобов'язань підприємства.

Розуміння процесу формування й використання фінансових ресурсів надзвичайно важливе для економіки залізничного транспорту. Відповідними дослідженнями в цьому напрямку в різні часи займалися такі науковці, як І. В. Белов, І. С. Бліох, Н. Г. Винниченко, В. Г. Галабурда, А. Г. Ковригін, О. М. Козирь, О. А. Криворученко, П. І. Собко, Н. П. Терьошина, А. Н. Фролов, А. І. Чупров та багато інших. Предметом цих робіт на різних етапах розвитку залізничного транспорту були фінанси, кредит, тарифна система, фінансовий аналіз, склад експлуатаційних витрат тощо. Даючи високу оцінку результатам досліджень зазначених авторів, потрібно зазначити, що в науковій літературі ще не знайшли належного відображення і вимагають подальшої розробки питання щодо сутності фінансових ресурсів підприємств залізничної галузі, їхніх функцій, процесів формування та використання, забезпеченості власними, позиченими та залученими фінансовими ресурсами.

Кожне підприємство залізничного транспорту, яке функціонує в ринковій економіці, має забезпечувати себе таким рівнем фінансових ресурсів, за якого воно могло би безперебійно виконувати фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, найманими працівниками. Набуваючи в ринкових умовах не уявної, а справжньої фінансової незалежності, підприємства залізничного транспорту здатні досягти стабільності своїх фінансів лише при суворому дотриманні принципів комерційного розрахунку, головним серед яких є зіставлення витрат і результатів, одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Саме ця умова є вирішальною при оцінці фінансового стану підприємства.

Фінансові ресурси необхідні підприємствам залізниць для формування основних і оборотних засобів, утворення спеціальних грошових фондів і резервів для розрахунків із робітниками та службовцями, державним бюджетом, постачальниками, для повернення банківських кредитів та інших цілей. Фінансовий стан залізничного транспорту залежить від результатів його виробничо-господарської діяльності, а саме: від виконання державних завдань, обсягів вантажних та пасажирських перевезень, замовлень на перевезення, зростання продуктивності праці, зниження собівартості перевезень, їхньої якості та безпечності.

Продукцією залізничного транспорту є результат просторового переміщення пасажирів, вантажу, багажу, вантажобагажу з метою задоволення виробничих, соціально-культурних та інших потреб населення країни, її регіонів та окремих громадян. Його вимірюють у зведених тонно-кілометрах (сума тарифних тонно-кілометрів і пасажиро-кілометрів) [2, с. 878].

На нашу думку, фінансові ресурси підприємств залізничного транспорту – це сукупність фондів грошових засобів, а також грошового капіталу в нефондовій формі, які утворюються в процесі розподілу та перерозподілу доходів підприємств залізничного транспорту і використовуються для обслуговування процесу перевезень, виробництва, реалізації продукції, виробничого і соціального розвитку, а також для виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Для більш повного з'ясування теоретичних засад фінансових ресурсів підприємств залізничного транспорту важливо розглянути останні з позицій функціональної субстанції, оскільки в економічній літературі ще не висвітлено належним чином питання, пов'язані зі з'ясуванням сутності функцій, які вони виконують.

На нашу думку, фінансові ресурси залізничної галузі виконують такі функції: фундаментальну, забезпечуючу, виробничу, інвестиційну, виконання зобов'язань, соціальної захищеності, перерозподільну.

Зокрема, фундаментальна функція виявляється під час утворення статутного фонду й підтримки економічного потенціалу підприємства, а також у створенні сприятливих умов для його нормального функціонування. Зміст забезпечуючої функції зводиться до забезпечення грошовими засобами виробничо-господарської діяльності підприємств для процесу їхнього простого та розширеного відтворення. Наступна функція фінансових ресурсів – виробнича. Вона є реальним проявом забезпечуючої функції. Якщо попередня функція виступає як абстрактна можливість забезпечення безперервності виробництва, то виробнича функція безпосередньо її реалізує. Це пояснюється тим, що велику роль відіграє не лише наявність у підприємства фінансових ресурсів, а й те, яким чином вони організовані. Саме в цьому виявляється вплив фінансових ресурсів на процес виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг).

Отже, фінансові ресурси виступають економічним стимулятором виробництва, а ступінь їхньої організації визначає рівень його ефективності. Щодо інвестиційної функції, то фінансові ресурси – це основне джерело інвестування в основні та оборотні фонди, у виробничо-господарську діяльність, розширення та розвиток виробництва, у науково-технічне вдосконалення його матеріальної бази і продукції. Суб'єкт господарювання провадить свою діяльність на ринку самостійно, але в умовах конкуренції. Ринкові регулятори разом із конкуренцією створюють єдиний механізм господарювання, що змушує виробника враховувати інтереси і попит споживача. Суб'єкт господарювання повинен постійно стежити за ситуацією на ринку і забезпечувати собі високу конкурентоспроможність. Цьому сприяє процес інвестування у виробництво, а також фінансування інвестицій в основний капітал та інноваційний розвиток підприємства, що позитивно позначається на підтримці й підвищенні його конкурентоспроможності, на зміцненні технологічного потенціалу (за умови ефективного і цільового використання інвестиційних ресурсів).

Фінансовим ресурсам властива також функція виконання зобов'язань. Вона реалізується через прибуток, який є основним джерелом фінансових ресурсів підприємств залізничного транспорту. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність суб'єкта господарювання спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати на певному рівні. Прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, його власників і робітників. Вирішення цього завдання пов'язане насамперед із пропорціями в розподілі й використанні прибутку. Виконання зобов'язань перед державою полягає в тому, що використовується та частина прибутку, яка виплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів. Виконання зобов'язань перед підприємством як товаровиробником знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку. Виконання зобов'язань перед працівниками пов'язане передусім із величиною прибутку, що спрямовується на виплату заробітної плати, матеріальне заохочення та соціальні виплати. Власника підприємства цікавить та частина прибутку, що пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно – приростом капіталу підприємства.

Останньою функцією фінансових ресурсів, на наш погляд, є функція соціальної захищеності, що особливо проявляється у залізничній галузі. На даний час залізниці задовольняють передусім потреби суспільного виробництва та населення у перевезеннях. Проте стан фінансових ресурсів у забезпеченні виробничо-технічної бази залізниць і технологічного рівня перевезень за багатьма параметрами не відповідає зростаючим потребам суспільства та європейським стандартам якості надання транспортних послуг, що найближчим часом може стати перешкодою для подальшого задоволення населення у перевезеннях належної якості та соціально-економічного розвитку держави.

Стабільне й ефективне функціонування залізничного транспорту – необхідна умова для забезпечення обороноздатності, національної безпеки і цілісності держави та підвищення рівня життя населення. Шляхом встановлення регульованого тарифу на проїзд і декларування кількості пільгових категорій у пасажирських перевезеннях держава намагається вирішити соціальні проблеми нашого суспільства. Вона спрямовує фінансові ресурси у вигляді субсидій у галузь пасажирських перевезень, відшкодовуючи таким чином збитки за занижені тарифи та пільгове перевезення певних категорій громадян. Для поліпшення таких залізничних перевезень потрібно поєднувати державні та соціальні підходи, зокрема дотримуватися трьох позицій: враховувати соціальне питання, бізнес-доцільність, цілковиту безпеку.

Реалізація функції соціальної захищеності пов'язана із функцією перерозподілу. Справа в тому, що на залізничному транспорті відбувається перерозподіл фінансових ресурсів між вантажними та пасажирськими перевезеннями. Останні, будучи збитковими, перекидають свої витрати за рахунок доходів вантажних перевезень шляхом перехресного субсидування.

Перерозподіл фінансових ресурсів відбувається також на управлінському рівні. Залізничній галузі властива схема концентрації доходів на вищому рівні (Головне управління Укрзалізниці, управління залізниць), з подальшим перерозподілом фінансових ресурсів на нижчі рівні (дирекції залізниць).

Важливим аспектом з'ясування теоретичних засад фінансових ресурсів підприємств є їхнє групування за різними ознаками.

На основі узагальнень результатів досліджень таких науковців, як О. М. Бандурка, В. Г. Белолипецький, В. М. Гриньова, В. О. Коюда, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, О. С. Філімоненков усі фінансові ресурси можна згрупувати за такими класифікаційними ознаками:

- 1) за джерелами утворення: власні, залучені, позичені;

2) за участю в господарському процесі: утворення статутного фонду, реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг;

3) за походженням: внутрішні та зовнішні фінансові ресурси;

4) за видом фонду, що утворюється в результаті їхнього використання: фонд заміщення; фонд споживання; фонд нагромадження;

5) відповідно до форми утворення: фінансові ресурси у фондовій формі; фінансові ресурси у нефондовій формі;

6) залежно від часу, протягом якого вони знаходяться на підприємстві: короткострокові та довгострокові.

Обсяг і структура фінансових ресурсів підприємств залізничного транспорту залежать від масштабів виробництва та його ефективності. Постійне зростання обсягів виробництва є основою збільшення фінансових ресурсів як на державному рівні, так і на рівні підприємств, а також забезпечення необхідних капітальних вкладень; зростання обігових коштів; виконання всіх фінансових зобов'язань; забезпечення потреб соціального характеру. Ефективне використання фінансових ресурсів визначає платоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість підприємства.

Класифікація фінансових ресурсів підприємств залізничної галузі за різними ознаками наведена на рис. 1.

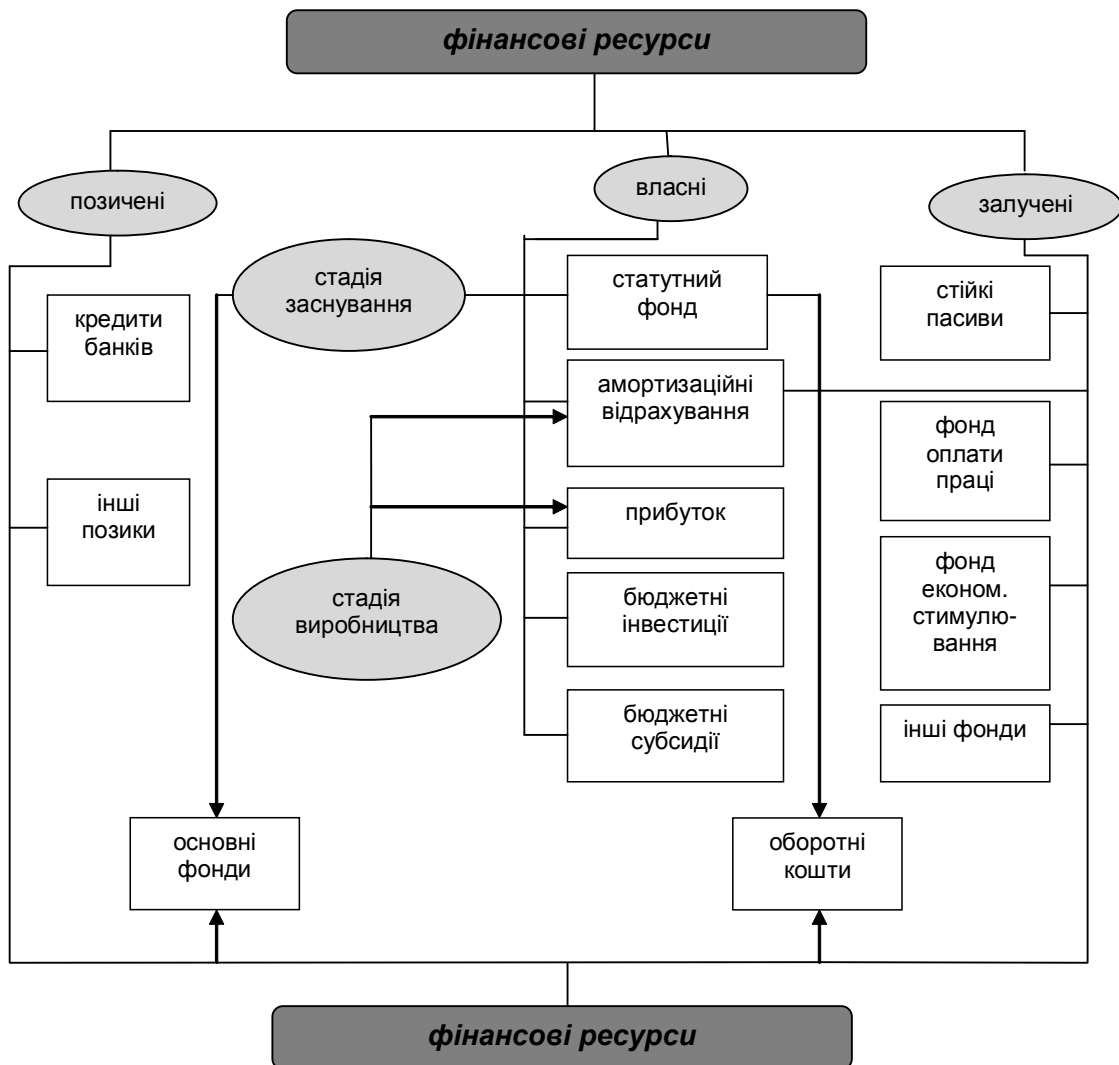


Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів підприємств залізничного транспорту

Варто зазначити, що залізничний транспорт на чолі з основним органом управління – Державною адміністрацією залізничного транспорту (Укрзалізниця), за формою власності є державним підприємством, а за формою організації – виробничим об'єднанням. Тому статутний капітал на підприємствах залізничного транспорту – це вартісна оцінка майна, закріплена державою за підприємством на правах повного господарського відання.

Доволі проблемним в сучасних умовах є питання, пов'язане з таким джерелом фінансових ресурсів, як бюджетні інвестиції. Згідно із Законом України "Про залізничний транспорт" передбачено фінансування з Державного бюджету програм розвитку та оновлення вантажного і пасажирського рухомого складу, проте за останні роки кошти залізничному транспорту не виділялись.

Особливої уваги при формуванні фінансових ресурсів підприємств потребує визначення оптимальної структури їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених ресурсів ускладнює фінансову діяльність підприємства і потребує додаткових витрат. З огляду на це важливого значення в кожному окремому випадку набуває проведення глибокого аналізу необхідності та обґрунтованості залучення додаткових фінансових ресурсів.

Таким чином, від належного формування фінансових ресурсів та ефективного і цілеспрямованого їх використання багато в чому залежить своєчасність і повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Значно зменшуються надходження від галузевих структур та бюджетні субсидії від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань, позичкових та інвестиційних засобів у формуванні фінансових ресурсів, важливе місце в їхніх джерелах займають залучення пайових та інших внесків фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність [6, с.10].

Таким чином, фінансові ресурси в ринковій економіці виступають об'єктивною передумовою створення та розвитку суб'єктів господарювання. Зростання їхніх обсягів є необхідним чинником підвищення ефективності господарської діяльності.

Наявність безліч наукових думок щодо суті та змісту фінансових ресурсів зумовлено тим, що ця категорія має різні форми вияву. Крім цього, кожен дослідник адаптує зміст певних термінів до вирішення завдань власного дослідження, щоб якомога повніше розкрити проблему.

З'ясування сутності й функцій фінансових ресурсів залізничного транспорту дало нам змогу зробити такі висновки:

- 1) фінансові ресурси підприємств залізничного транспорту – це сукупність грошових засобів у фондовій і нефондовій формах, які утворюються в процесі розподілу та перерозподілу доходів підприємств залізничного транспорту й використовуються для обслуговування процесу перевезень, виробництва, реалізації продукції, а також виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання;
- 2) фінансовим ресурсам залізничного транспорту властиві такі функції: фундаментальна, забезпечуюча, виробнича, інвестиційна, виконання фінансових зобов'язань, соціальної захищеності, перерозподільна;
- 3) в результаті аналізу різних літературних джерел проведена класифікація фінансових ресурсів за такими ознаками: джерело утворення, походження, форма утворення, вид створюваного фонду, участь у господарському процесі;
- 4) з'ясовано, що велике значення для діяльності підприємства має визначення оптимальної структури джерел його фінансових ресурсів.

Отже, дослідження теоретичних засад фінансових ресурсів за умов ринкових відносин дає змогу здійснити пошук наявних резервів та нових джерел фінансового забезпечення підприємств залізничного транспорту для реалізації поставлених цілей з метою подолання кризових явищ у галузі.

Література

1. Белоплицкий В. Г. Финансы фирмы : курс лекций / В. Г. Белоплицкий ; под ред. И. П. Мерзлякова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 297 с.
2. Большая энциклопедия транспорта : В 8 т. Т. 4. Железнодорожный транспорт / гл. ред. Н. С. Конарев. – М. : Большая Рос. энциклопедия, 2003. – 1039 с.
3. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України : підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : НІОС. – 2004. – 606 с.
4. Гриньова В. М., Коюда В. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 424 с.
5. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2007. – 240 с.
6. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімоненков ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.
7. Фінанси підприємств : підруч. / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін ; 4-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 571 с.

І ²ÑÖÄÄ² ÁÐ ÄÆÄÒÈ Ó Ô²Í ÁÍ ÑÓÄÄÍ Í ²
ÑÎ Ö²ÄÈÛÍ Í -ÈÖÈÛÖÖÍ Í ÄÎ ÐÍ ÇÄÈÒÈÓ ÐÄÄ²Í Í ²Ä

Вивчено питання нестабільності фінансування соціально-культурної сфери на сучасному етапі державотворення. Проаналізовано структуру і динаміку соціальних видатків державного та місцевих бюджетів України. Обґрунтовано заходи щодо оптимізації видаткової частини місцевих бюджетів на фінансування соціально-культурної сфери в умовах обмеженості бюджетних коштів.

The problems of instability of funding the social sphere at the present stage of state building are studied. The structure and dynamics of social spending of state and local budgets of Ukraine are analyzed. The measures to optimize the expenditure of local budgets for financing the social sphere in a limited budget funds are grounded.

Сталий соціально-економічний розвиток держави з усталеними традиціями демократичного врядування передбачає не тільки ефективне функціонування й оптимальну взаємодію усіх сфер і ланок фінансової системи, не менш важливу роль відіграють соціальні пріоритети витрачання бюджетних коштів. Переконливим свідченням цього є приклад Скандинавських країн, де видатки на соціально-культурну сферу, будучи першочерговим напрямом реалізації бюджетної політики на місцевому рівні, займають чи не найбільшу частку в структурі видаткової частини місцевих бюджетів. Безперечно, основною вадою такого механізму витрачання фінансових ресурсів є надвисокий рівень податкового тиску в загальносвітовій практиці оподаткування. Проте сплата податкових платежів у цьому випадку відповідає базовій домінанті оподаткування "послуги – оплата", що визначає податки як плату за послуги, котрі органи місцевого самоврядування надають членам територіального колективу. При цьому платники готові сплачувати високі податки, оскільки найбільшою мірою відчують рух фінансових ресурсів через усі ланки бюджетної системи, їхній розподіл, перерозподіл і використання.

В економічній літературі вивченню питань ролі місцевих бюджетів у фінансуванні соціально-культурного розвитку регіонів приділялось багато уваги. Зокрема, в дискусії щодо проблем витрачання бюджетних коштів взяли участь такі вітчизняні науковці: Й. М. Бескид, О. Д. Василик, В. М. Геєць, В. Г. Дем'янишин, В. В. Зайчикова, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, М. І. Кульчицький, І. О. Луніна, Ц. Г. Огонь, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічник, О. М. Піхоцька, І. В. Сало, Л. Л. Тарангул, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій. В їхніх роботах запропоновано шляхи вирішення питань оптимізації структури соціальних видатків місцевих бюджетів, підвищення рівня фінансової децентралізації та деконцентрації державної влади, послаблення залежності місцевих бюджетів від трансфертів.

Крім цього, заслуговують на особливу увагу публікації російських науковців Б. Г. Болдирєва, М. В. Васильєвої, Л. А. Дробозіної, А. Г. Ігудіна, В. В. Курочкіна, І. В. Лексіна, Л. П. Окуньової, Л. П. Павлової, В. Г. Панскова, Г. Б. Поляка, В. М. Родіонової, М. І. Тодоровича, К. Я. Чижова, С. Д. Шаталова, які сприяли вирішенню теоретичних і практичних проблем функціонування місцевих бюджетів. У своїх наукових доробках згадані автори порушували питання нестабільності фінансування соціально-культурної сфери, відсутності ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу бюджетних коштів, відмінностей у рівнях економічного розвитку регіонів й умов життя в них, що потенційно призводить до нарощування соціальних конфліктів, політичної нестабільності та суспільного невдоволення.

Зважаючи на це, метою статті є вироблення науково-теоретичних підходів щодо визначення ролі місцевих бюджетів у фінансуванні соціально-культурного розвитку регіонів, а також обґрунтування напрямів оптимізації соціальних видатків.

Для України, як і для переважної більшості постсоціалістичних країн, характерне гостре недофінансування соціально-культурного розвитку регіонів. Причин цьому безліч. По-перше, через низький рівень податкового навантаження на малий і середній бізнес, який, перебуваючи в тіньовому секторі економіки, завжди гостро реагував на будь-який тиск з боку держави. По-друге, через низку ефективності контрольних повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування, і як наслідок – нестача адекватних важелів впливу на нецільове й неефективне витрачання бюджетних

коштів. По-третє, через відсутність єдиних концептуальних підходів до вироблення стратегії соціально-культурного розвитку нашої держави у зв'язку з надмірною поляризацією політичних поглядів законодавчої та виконавчої гілок влади.

В результаті маємо такий стан справ у фінансуванні соціально-культурного розвитку регіонів, який більшість вітчизняних учених-економістів пов'язують із "залишковим принципом", тобто в останню чергу або ж за дуже скороченими нормативами (див. рис. 1). Проте в умовах демократичних перетворень соціальні пріоритети витрачання бюджетних коштів потрібно розглядати як обов'язкову умову і невід'ємну складову повноцінного функціонування суспільства, тому вони потребують до себе значної уваги.

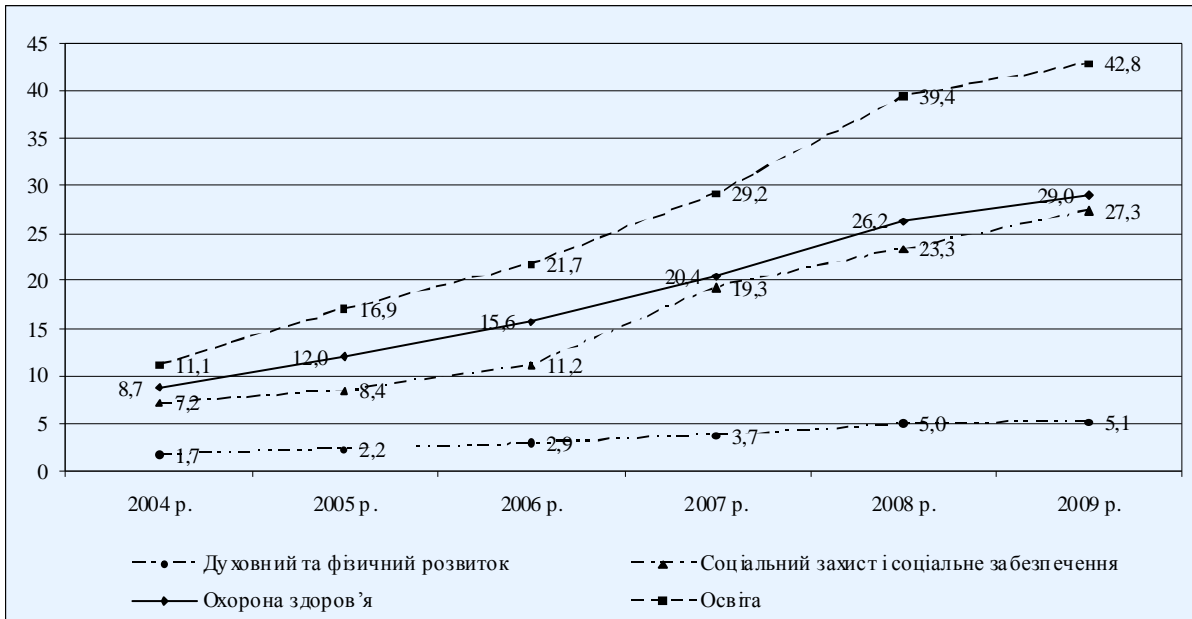


Рис. 1. Динаміка видатків місцевих бюджетів України на соціально-культурну сферу упродовж 2004–2009 рр., млрд. грн.*

Примітка. Побудовано на основі даних Міністерства фінансів України.

Аналіз видаткової частини місцевих бюджетів свідчить, що найбільшу частку в їхній структурі займали видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток. При цьому упродовж досліджуваного періоду ці видатки мали тенденцію до зростання – з 28,7 млрд. грн. у 2004 р. до 104,2 млрд. грн. у 2009 р. Незважаючи на це, на сучасному етапі українського державотворення соціальні видатки місцевих бюджетів не забезпечують реальних потреб населення. З нашої точки зору, їхнє щорічне збільшення на 20–30% є звичним явищем сьогодення, продиктоване політикою уряду "латання бюджетних дірок", оскільки темпи інфляційних процесів у нашій державі значно перевищують мізерні обсяги фінансування соціально-культурного розвитку регіонів.

У структурі видатків місцевих бюджетів у 2009 р. найбільшу частку займали видатки на освіту (31,4%, або 42,8 млрд. грн.), а найменшу – на духовний та фізичний розвиток (3,8%, або 5,1 млрд. грн.). Водночас видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення становили 27,3 млрд. грн., що на 4,0 млрд. грн., або 17,1% більше, ніж у 2008 р., на охорону здоров'я – 29,0 млрд. грн., що на 2,8 млрд. грн., або 10,8% більше, ніж у 2008 р. Сумнівним є значний економічний ефект цих видатків (крім встановлення привілеїв для окремих соціальних груп), оскільки їхнє фінансування здійснювалося несистемно й непрозоро. Зважаючи на те, що соціальні видатки можна знайти в кожній із видаткових статей місцевих бюджетів, їхній реальний обсяг у кілька разів перевищував той, що декларувався різними політичними силами [1].

У табл. 1 представлено співвідношення видатків на соціально-культурну сферу між державним і місцевими бюджетами упродовж 2006–2009 рр.

Співвідношення видатків на соціально-культурну сферу між державним і місцевими бюджетами упродовж 2006–2009 рр., %*

Показники	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети
Соціальний захист і соціальне забезпечення	73,0	27,0	60,2	39,8	68,6	31,4	65,4	34,6
Освіта	35,9	64,1	34,2	65,8	35,4	64,6	35,8	64,2
Охорона здоров'я	20,8	79,2	23,7	76,3	21,9	78,1	20,6	79,4
Духовний та фізичний розвиток	32,1	67,9	34,9	65,1	36,9	63,1	38,6	61,4

* Примітка. Побудовано на основі даних Міністерства фінансів України.

Як видно з табл. 1, упродовж досліджуваного періоду більша частина видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток забезпечувалася за рахунок коштів місцевих бюджетів. Протилежною була ситуація щодо соціального захисту і соціального забезпечення: так, у 2006 р. співвідношення між видатками державного та місцевих бюджетів становило відповідно 73,0% і 27,0%, у 2007 р. – 60,2% і 39,8%, у 2008 р. – 68,6% і 31,4%, у 2009 р. – 65,4% і 34,6%. На думку вітчизняних науковців, розв'язати суперечність між можливостями фінансування соціально-культурної сфери з державного чи місцевих бюджетів можна шляхом впровадження мінімального соціального стандарту послуг, що має надаватися у всіх адміністративно-територіальних одиницях для забезпечення єдиного рівня та якості життя, який також мав би враховувати особливості регіонів і державні соціальні гарантії [2].

Таким чином, основна проблема фінансування заходів соціально-культурного характеру зводиться до нестачі фінансових ресурсів на місцевому рівні для забезпечення мінімальних соціальних стандартів. Зокрема, практика виконання місцевих бюджетів свідчить про суттєві розбіжності між процесами формування й витрачання бюджетних коштів. На наш погляд, ці суперечності обумовлені тим, що чинний порядок виконання місцевих бюджетів зберіг у своїй основі застарілі методи планового управління, тоді як на нього впливають наслідки економічної кризи із властивими їй негативними атрибутами: зростанням інфляції, підвищенням безробіття, падінням життєвого рівня населення тощо. Внаслідок цього більшість місцевих бюджетів в Україні перетворені на фінансові плани, в яких спостерігається значна нерівність між дохідною і видатковою частинами, що не сприяє поліпшенню економічної ситуації в регіонах та реалізації соціально-культурних програм [3, с. 140].

Нестача фінансових ресурсів на місцевому рівні, а відтак низький рівень фінансування видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток компенсується за рахунок трансфертів. При цьому упродовж останніх років частка як дотацій, так і субвенцій у доходах місцевих бюджетів коливалася в межах 20%, що поставило органи місцевого самоврядування у пряму залежність від центральних органів державного управління (див. рис. 2). Держава має бути зацікавлена в тому, щоб фінансування заходів соціально-культурного характеру відбувалося в належному обсязі та якості в усіх регіонах, виступаючи не тільки контролером ефективності витрачання бюджетних коштів, а й забезпечуючи їхнє адекватне фінансування. Проте роль власних доходів місцевих бюджетів у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування має зростати.

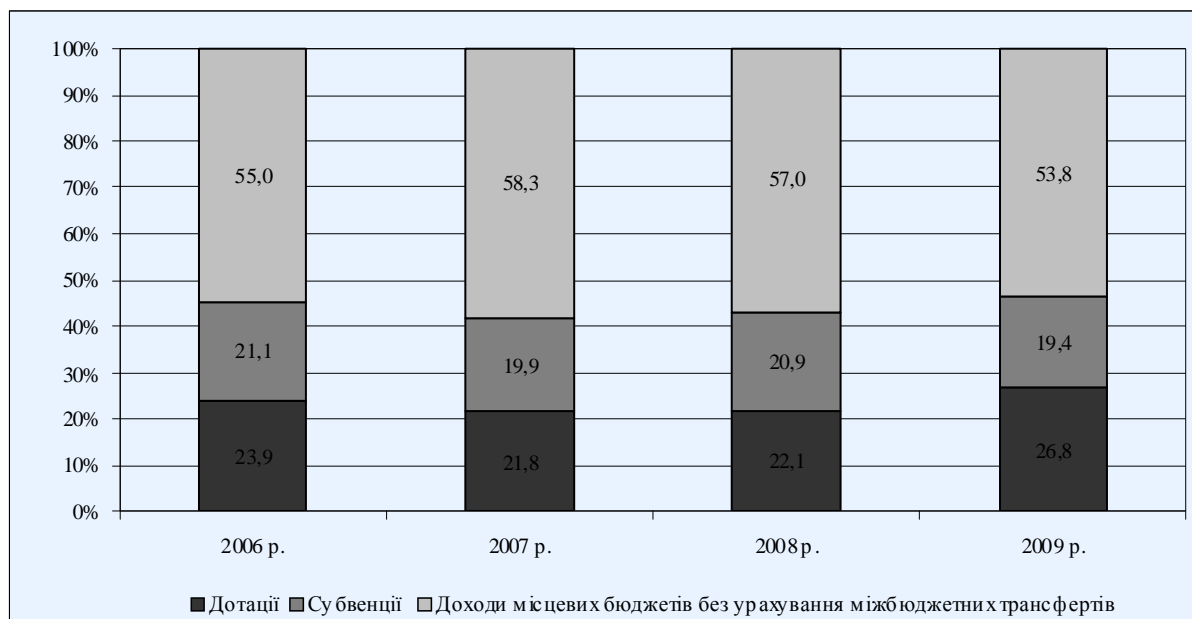


Рис. 2. Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів упродовж 2006–2009 рр., %*

* Примітка. Побудовано на основі даних Міністерства фінансів України.

Як свідчить практика виконання місцевих бюджетів, у 2009 р. в структурі міжбюджетних трансфертів найбільшу частку займали субвенції на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям та інвалідам (26,2%, або 16,6 млрд. грн.), а також на надання пільг і житлових субсидій населенню (7,0%, або 4,4 млрд. грн.). Натомість незначна частка бюджетних коштів була спрямована на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу (0,6%, або 408,6 млн. грн.), забезпечення лікування хворих на цукровий діабет (0,3%, або 160,0 млн. грн.), компенсацію втрат доходів внаслідок розміщення Чорноморського флоту Російської Федерації (0,2%, або 101,9 млн. грн.), фінансування заходів із запобігання поширенню та лікування грипу типу і гострих респіраторних захворювань (0,1%, або 95,1 млн. грн.). Відтак у сучасних умовах демократизації суспільного життя основним недоліком інституту міжбюджетних трансфертів є те, що фінансові ресурси центральних органів державного управління спрямовуються тільки на забезпечення поточних видатків місцевих бюджетів. При цьому органи місцевого самоврядування не зацікавлені у нарощуванні власної доходної бази, що стримує місцеві ініціативи стосовно збільшення доходів місцевих бюджетів і підвищення ефективності витрачання фінансових ресурсів.

Отже, в умовах гострої економії бюджетних коштів зазначені дані ще раз підтверджують необхідність здійснення адекватних заходів щодо оптимізації видатків місцевих бюджетів на фінансування соціально-культурної сфери. Вважаємо, для цього насамперед потрібно:

- поліпшити механізм надання соціальних пільг у частині їх монетизації та впровадження диференційованого підходу до різних категорій громадян;
- впровадити систему "єдиного вікна" при здійсненні різних видів виплат соціальної допомоги та наданні соціальних пільг населенню;
- реорганізувати інститут професійних пільг шляхом ліквідації окремих пільг, обмеження певного контингенту отримувачів і заміни компенсаційними виплатами;
- запровадити багатоланкове фінансування охорони здоров'я за рахунок бюджетних коштів і коштів системи добровільного медичного страхування;
- упорядкувати систему додаткових медичних послуг, фінансування яких здійснюватиметься за механізмом комерційного розрахунку;
- забезпечити на програмній основі покриття витрат на закупівлю дорогого медичного обладнання та ліків у вітчизняних виробників;

- розвивати кредитний механізм фінансування вищої та професійно-технічної освіти, фундаментальних і прикладних досліджень;
- оптимізувати систему державного замовлення на підготовку фахівців на основі рейтингу ефективності працевлаштування випускників;
- упорядкувати мережу установ дошкільної та загальної середньої освіти в сільських населених пунктах, а також забезпечити їхнє технічне переоснащення;
- здійснити поступовий перехід з бюджетного фінансування закладів культури до їх самофінансування та впровадження комерційного розрахунку;
- реорганізувати дотаційні заклади культури в територіальних громадах з невеликою чисельністю мешканців шляхом їхньої ліквідації та об'єднання;
- забезпечити додаткове фінансування програм духовного і культурного розвитку за рахунок спонсорських внесків та благодійних пожертвувань.

Щоправда, оптимізація видаткової частини місцевих бюджетів на фінансування соціально-культурного розвитку ще не означає впровадження соціальної спрямованості бюджетної політики. Не менш важливу роль має відігравати забезпечення належної якості й доступності послуг для всіх верств населення у сферах соціального захисту і соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, духовного та фізичного розвитку (див. рис. 3).

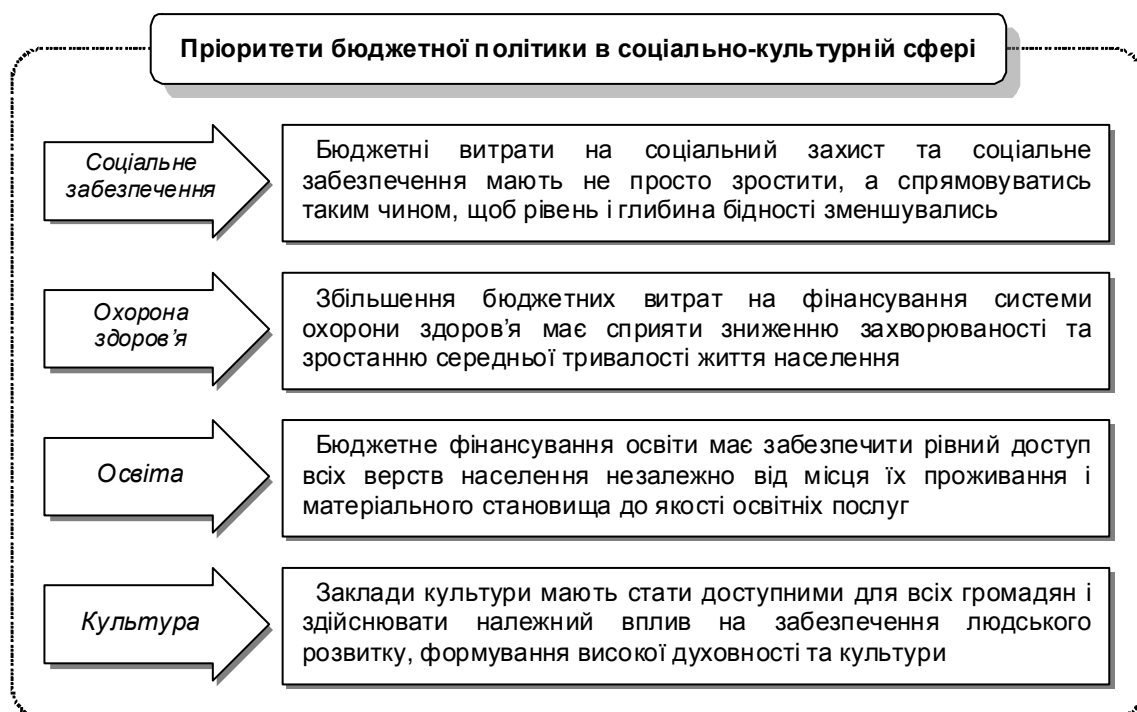


Рис. 3. Пріоритети бюджетної політики в соціально-культурній сфері *

* Примітка. Побудовано на основі [4, с. 8].

Таким чином, в умовах загострення кризових явищ у вітчизняній економіці, коли відчувається нестача ресурсів і важелів впливу на соціально-культурний розвиток регіонів, запропоновані заходи дадуть змогу поліпшити наявний стан справ. Проте їхня імплементація у практичну площину потребує адекватних дій з боку законодавчої та виконавчої гілок влади, адже в третьому тисячолітті саме соціальні пріоритети у витрачанні фінансових ресурсів мають стати першочерговими напрямками реалізації бюджетної політики на місцевому рівні. Для цього необхідно посилити автономію органів місцевого самоврядування у використанні бюджетних коштів на соціально-культурні заходи, підвищити ефективність муніципального контролю, розширити базу оподаткування прибуткових і майнових податків, а відтак забезпечити їхнє цільове спрямування на фінансування соціального захисту та соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, духовного і фізичного розвитку.

Література

1. *Безсистемність системи соціального забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=414&Itemid=2&lang=uk*
2. *Шевченко О. Соціальна спрямованість видатків місцевих бюджетів проблеми та шляхи їх вирішення / О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2009_11/Shevchenko.pdf*
3. *Письменний В. В. Виконання бюджету Тернопільської області: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання / В. В. Письменний, Т. В. Бородіца // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 140–143.*
4. *Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : У 6 т. / редкол. : М. Я. Азаров (голова) та ін. – К. : НДФІ, 2004. – Т. 2 : Соціальна спрямованість бюджетної політики / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Е. М. Лібанова та ін. – 376 с.*

ÒÃĬ ÐÃÒÈ×Ĭ² ÆŃĬ ÆÈÒÈ ÒĬ ÐĬ ÓÃĬ Ĭ Æ Ĭ Ĭ ÒÈĬ ÆÈŪĬ Ĭ - ÆÆËÒĬ Ĭ - ÇĬ Ĭ È

Розглянуто теоретичні засади генези теорії оптимальної валютної зони. Проаналізовано переваги й недоліки участі країни у валютній зоні. Визначено вплив політики валютного курсу на економіку держави в межах підтримання внутрішньої та зовнішньої рівноваги.

The theoretical aspects genesis of theory of optimal currency zone are considered. The influence of policy of exchange rate on state's economy advantages and lacks of participation of country are analysed in a currency area. Influence of policy of rate of exchange on the economy of the state within the limits of maintenance of internal and external equilibrium is defined.

Запровадження євро та відмова країн-членів Європейського Економічного та Валютного союзу (ЄВС) від самостійної грошово-кредитної і валютної політики з передаванням всіх повноважень у цій сфері Європейському центральному банку та Раді міністрів ЄС, а також встановлення нового балансу між централізацією та децентралізацією регулювання інтеграційних процесів у Євросоюзі суттєво змінили умови, пов'язані із забезпеченням макроекономічного збалансування у зоні євро.

Широкий діапазон думок, гострі дискусії та особлива увага більшості зарубіжних економістів до ролі Європейського центрального банку в забезпеченні макроекономічної рівноваги у Євросоюзі обумовлені тим, що єдина грошово-кредитна політика залишається одним із реально діючих ефективних інструментів європейської економічної інтеграції, на який автори Маастрихтської угоди покладали особливі надії. Проте ЄВС зможе дійсно стати збалансованою структурою, що динамічно розвивається, за умови проведення незалежним Європейським центральним банком єдиної грошово-кредитної політики, яка буде опиратися на тісно інтегровані базові структурні компоненти. Найбільша і багатостороння проблема ЄВС, пов'язана із таким важливим компонентом європейської інтеграції, як єдина грошово-кредитна політика, полягає в тому, що його учасники мають сформувати однорідний економічний простір. Однак держави, котрі належать до зони євро, відрізняються за масштабами й рівнем розвитку економіки, основними макроекономічними показниками, національними особливостями управління економікою.

До запровадження євро основним предметом теоретичної дискусії було питання про те, чи будуть учасники ЄВС оптимальною валютною зоною. Наукову базу теорії оптимальної валютної зони становлять праці Р. Манделла, Р. МакКіннона, П. Кенена та ін. Американський економіст Р. Манделл ще на початку 60-х рр. минулого століття розробив теорію оптимальної валютної зони, завдяки якій у 1999 р. став лауреатом Нобелівської премії у галузі економіки. Ця теорія одразу ж після її створення стала основою раціонального вибору політики валютного курсу. Нині теорію Манделла застосовують при аналізі економічної політики держави, валютної інтеграції, створення валютних союзів та організації міжнародної валютно-фінансової системи.

Проте Р. Манделл не був першим, хто розробив проблеми вибору режиму валютного курсу. Йому передувала спроба професора Чиказького університету М. Фрідмена створити вичерпну аргументацію на користь плаваючих валютних курсів. Згодом такі відомі американські економісти, як професор Стенфордського університету Р. МакКіннон та професор Принстонського університету П. Кенен визначили економічні риси системи, які б дали змогу ідентифікувати оптимальну валютну зону. Праці Дж. Инграма, Г. Грубела, У. Кордена, І. Ішимі та К. Хамади були присвячені вивченню переваг і недоліків входження до валютної зони, а також участі в ній. Нині до дослідників теорії оптимальних валютних зон слід зарахувати канадських економістів П. Фестона і Дж. Мюррея, європейських – П. Мессона і М. Тейлора, американських – Б. Айхенгріна і Т. Байумі. Їхні праці мають уже суто прикладний характер – вони дають змогу визначити стійкість тих чи інших економічних утворень, здійснювати аналіз грошово-кредитної політики, прогнозувати валютні кризи тощо.

Валютна зона – це група з двох або більше суверенних держав із закритими грошовими зв'язками¹. Такі зв'язки можуть виникати із таких трьох форм інтеграції.

¹ Моисеев С. Р. *Парадигма оптимальной валютной зоны* // *Бизнес и банки*. – 2000. – № 4 (482). – С. 1–4.

1. Валютна інтеграція: взаємна стабілізація курсів національних валют, яка може відбутися завдяки фіксації валютних курсів, офіційної доларизації або введення спільної валюти.

2. Інтеграція фінансових ринків: зняття обмежень на міждержавний рух капіталу та ефективне об'єднання національних фінансових ринків.

3. Політична інтеграція: злиття урядових установ та уніфікація державного регулювання для спільної розробки і реалізації грошово-кредитної та валютної політики.

Валютна зона може виникнути завдяки будь-якій із трьох перерахованих форм інтеграції або їхньої комбінації. Історія засвідчила широкий діапазон можливих варіантів, починаючи від вільних асоціацій із роздільним грошовим регулюванням та закінчуючи загальною валютою. Для окремо взятої країни прийняття рішення про приєднання до валютної зони будь-якого типу залежить від співвідношення потенційних переваг і недоліків такого приєднання.

Кожний тип валютної зони характеризується конкретними перевагами.

1. Валютна інтеграція. Збільшення корисності грошей як:

– засобу обміну: зниження трансакційних витрат;

– засобу зберігання: уникнення валютного ризику та економія на його хеджуванні;

– одиниці розрахунку: можливість прямих цінових порівнянь.

2. Інтеграція фінансових ринків. Зростання реального добробуту завдяки підвищенню ефективності фінансового посередництва.

3. Політична інтеграція. Збільшення впливу грошово-кредитної та валютної політики, а також потенційна економія валютних резервів.

Основним недоліком валютної зони для окремо взятої країни є втрата незалежності грошово-кредитної політики. Центральна аналітична проблема, порушена ще в перших теоретичних працях, що стосувались валютних зон, зводиться до того, що будь-який уряд намагається досягнути три несумісні цілі: стабільність валютного курсу, мобільність капіталу та грошово-кредитну автономію. В умовах фіксованого валютного курсу та мобільності капіталів кожна спроба досягнення грошово-кредитної незалежності рано чи пізно закінчується дисбалансом зовнішніх платежів та хвилею спекулятивного руху капіталу. Для збереження стабільності валютного курсу влада змушена обмежити або рух капіталу (конвертованість за рахунками руху капіталу), або автономію власної грошово-кредитної політики. Якщо влада схильна дещо пожертвувати грошово-кредитною незалежністю, то їй нічого не залишається, як відмовитися від цілі стабільності валютного курсу та запровадити плаваючий обмінний курс валюти.

У зв'язку з тим, що різні уряди надають перевагу несхожим проміжним і тактичним цілям грошово-кредитної політики, то немає нічого дивного в тому, що в історії існували доволі неоднорідні за своїм характером валютні зони. Наприклад, у XIX ст. влада, керуючись принципом *laissez faire*, часто погоджувалася на організацію валютних союзів з номінально автономними центральними банками. У той час недостатнє знання законів регулювання грошової сфери призводило до неминучого розпаду всіх ранніх валютних союзів. Найбільш відомі приклади – Латинський валютний союз та Скандинавський валютний союз (див. табл.1).

Таблиця 1

Валютні союзи XVIII–XIX ст.

Валютна зона	Період створення
Національні валютні союзи	
Сполучені Штати Америки	1789–1792 рр.
Італія	1861 р.
Німеччина	1875 р.
Міжнародні валютні союзи	
Латинський валютний союз	1865 р.
Скандинавський валютний союз	1873–1875 рр.

У ХХ ст. валютні зони виглядали як група найменше із двох країн, що використовують єдину валюту. У більшості випадків до валютної зони належала держава-домінант, чия національна валюта була законним платіжним засобом для інших країн-партнерів за відповідною зоною (див. табл. 2). Такий механізм продовжує діяти між Францією та Монако або між США та Панамою. Інших два приклади – зона французького франка, що складається із чотирнадцяти франкомовних країн Центральної та Східної Африки, і Східно-Карибський валютний союз, до якого належать шість колишніх островів – колоній Британської імперії. Правда, у цих валютних зонах існує не домінуюча, а спільна валюта, обіг якої регулюють наднаціональні органи. У всіх наведених прикладах грошово-кредитна автономія вкрай незначна внаслідок історичних обставин або через економічну чи політичну залежність. Сучасний приклад – Європейський валютний союз, де запроваджена єдина валюта і діє відносна автономія центральних банків, проте загальне спрямування грошово-кредитної політики здійснює Європейський центральний банк.

Таблиця 2

Розпад валютних союзів ХХ ст.

Валютна зона	Період часу	Причина розпаду
<i>Національні валютні союзи</i>		
Австрія	1919–1927 рр.	Війна та створення нових суверенних держав
Росія	1918–1920 рр.	Громадянська війна, створення республік
СРСР	1992–1994 рр.	Політична дезінтеграція та створення нових суверенних держав
Югославія	1991–1994 рр.	Політична дезінтеграція, громадянська війна, створення нових країн
Чехословаччина	1993 р.	Політична дезінтеграція і створення двох нових держав
<i>Міжнародні валютні союзи</i>		
Латинський валютний союз	1914–1927 рр.	Відмінності у грошово-кредитній політиці
Скандинавський валютний союз	1914–1924 рр.	Відмінності у грошово-кредитній політиці

На думку економістів, оптимальна валютна зона – це географічна область, яка найбільш відповідає певним умовам, у межах якої загальним засобом платежу виступає єдина валюта або ряд валют, курси яких прив'язані один до одного на умовах повної конвертованості як за рахунками поточних операцій, так і за рахунками руху капіталу, проте які узгоджено коливаються відносно валют інших країн.

Оптимальність розглядається з макроекономічної точки зору в межах підтримання у відкритій економіці внутрішньої та зовнішньої рівноваги. Внутрішня рівновага включає повну зайнятість та стабільність рівня цін. Зовнішня рівновага являє собою такий баланс рахунку поточних операцій, який є настільки позитивним, що ставить в аналогічну ситуацію зарубіжні держави. Досягнення зовнішньої рівноваги залежить від ряду факторів, що включають режим валютних курсів і стан світової економіки. Оскільки макроекономічна політика будь-якої держави впливає на стан справ за кордоном, здатність країни підтримувати внутрішню та зовнішню рівновагу залежить від політики, яку здійснюють решта країн.

Концепція оптимальної валютної зони з'явилась у ході дискусій щодо відносних переваг фіксованого курсу порівняно з плаваючим. Прихильники гнучкого валютного курсу, зокрема М. Фрідмен, у 1950–1960 рр. вважали, що країни зі стабільними цінами та заробітною платою можуть підтримати внутрішню

та зовнішню рівновагу тільки за умови плаваючого курсу. Інакше, якщо країна використовуватиме фіксований валютний курс, будь-які намагання влади щодо коректування платіжного дисбалансу закінчиться зростанням безробіття або інфляцією. Плаваючий курс, за твердженням М. Фрідмена, зможе без великих затрат миттєво відреагувати на зміни у зовнішній торгівлі або реальній заробітній платі. Такий аргумент на користь гнучкого обмінного курсу заперечує твердження, що країна може використовувати плаваючий курс незалежно від своєї економічної характеристики. Теорія оптимальних валютних зон висуває ряд критеріїв, з урахуванням яких фіксований курс може бути більш ефективним, аніж плаваючий, при підтриманні внутрішньої та зовнішньої рівноваги, а саме:

– відносний розвиток економіки, ступінь відкритості і торгової інтеграції. Для невеликої експорто-орієнтованої країни значно легше прив'язати свою валюту до валюти свого торгового партнера, особливо якщо в нього (партнера) велика й стабільна економіка;

– гнучкість економічних структур. Валютний курс у короткотерміновому періоді може використовуватися як інструмент коректування конкурентоспроможності країни, тобто зміна валютного курсу зумовлює зміну рівня цін. Запровадження фіксованого курсу рівносильне відмові від цього інструмента. З огляду на це влада повинна мати альтернативний механізм ефективного регулювання відносних цін на заміну втрачених можливостей, зокрема, економіка має володіти гнучкістю внутрішніх цін та структури витрат (наприклад, зростання зовнішньої конкуренції можна компенсувати гнучким ринком праці);

– фактор мобільності. Регулювання відносних цін буде вдалим, якщо фактори виробництва характеризуються достатньою мірою мобільності. Серед основних факторів виробництва (праця, земля і капітал) лише праця та капітал наділені ненульовою мобільністю. Якщо в одній країні виникає криза, то люди і капітал можуть вільно переміщатися в інші країни. Однак на практиці праця характеризується недостатньою мобільністю (людям не так легко залишити домівки), що в підсумку знижує здатність протистояти економічним шокам;

– здатність абсорбувати економічні шоки. Гнучкість чи мобільність здатні допомогти подолати макроекономічні шоки, такі як несподіване зростання або падіння цін на міжнародному товарному ринку. Такі шоки дуже впливають на фіксований курс, тому здатність економіки їх абсорбувати є основним показником стійкості валютного курсу в довгостроковому періоді;

– гомогенність економіки. Здатність нівелювати наслідки шоків залежить також від однорідності економічних структур країни. Чим більше економіка є гомогенною, тобто однорідною, тим більше вона наражається на шоки, й відповідно менш спроможна підтримати фіксований курс. Одним із показників гомогенності є, наприклад, однорідність експорту. Однак група країн, що запровадили єдину валюту або фіксовані курси, повинна характеризуватися загальною гомогенністю, щоби шоки з однієї країни не передавалися іншим;

– доступ до ресурсів підтримки. Якщо через гомогенність, відсутність гнучкості або з якихось інших причин валютний курс може вийти за встановлені межі, валютний режим зможе існувати лише за умов надання суттєвої допомоги іншими країнами, наприклад, за допомогою бюджетних трансфертів, що дають змогу компенсувати безробіття, яке виникло внаслідок переоцінки валютного курсу або негнучкого ринку праці;

– абсолютна стабільність. Стійкість якірної валюти. Країни, що пов'язані фіксованими курсами, повинні здійснювати скоординовану грошово-кредитну політику, зокрема, або всі країни наслідують грошово-кредитну політику лідера, або рішення про грошово-кредитну політику є результатом спільного консенсусу. Спільна політика дає змогу забезпечувати стабільність та одночасний рух у єдиному напрямі. Якщо ж така координація не здійснюється, то країнам варто відмовитися від фіксації.

Відомі економісти по-різному трактують переваги приєднання до валютної зони (табл. 3), проте з них можна виокремити основні, а саме:

1. Засіб обігу. Зниження трансакційних витрат завдяки відміні (у випадку запровадження спільної валюти) або спрощенню валютообмінних операцій.

2. Засіб зберігання. Усунення валютного ризику й невизначеності зміни валютного курсу. В результаті виникає економія на хеджуванні операцій, що пов'язані із зовнішнім ринком. Вигода від запровадження єдиної валюти більша, ніж від фіксації валютного курсу, оскільки в першому випадку зникає ризик девальвації, а в другому – він залишається.

3. Одиниця виміру. Зникнення викривлень у відносних цінах, які є результатом трансакційних витрат. Крім цього, зменшується потреба у збиранні й обробленні інформації про аналогічні товари та послуги за кордоном. Міжнародні порівняння можуть здійснюватися безпосередньо.

Переваги участі у валютній зоні: авторські варіанти

Автори	Опис переваг
Роберт Манделл	– ліквідація трансакційних витрат; – підвищення ефективності грошей при виконанні ними функцій засобу обігу та одиниці виміру
Пол Фентон та Джон Мюррей	– скорочення операційних витрат; – зниження економічної невизначеності; – зростання довіри до уряду та підвищення дисципліни державної політики; – поліпшення функціонування грошово-кредитного механізму
Пол Кругман та Морріс Обстфельд	Головна перевага фіксованого курсу полягає у скороченні валютних ризиків. Тобто, виграшем у валютній ефективності від вступу до системи фіксованих курсів є економія, яку країна здійснює на: – ліквідації невизначеності у поведінці ринку; – скороченні вартості економічних розрахунків; – зниженні трансакційних витрат та витрат на здійснення страхових операцій
Масахіро Каваї	– усунення ризику коливань валютного курсу; – максимізація доходів, отриманих за рахунок міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічної спеціалізації; – збільшення ефективності розподілу ресурсів

З урахуванням вищенаведеного переваги від участі у валютній зоні є дещо зовнішнім ефектом, який проявляється у таких напрямках. По-перше, із входженням країни до валютної зони вона змушена здійснювати фінансову, а можливо й макроекономічну, стабілізацію або на товарних потоках, або на фінансових. По-друге, валютна зона із глибоко інтегрованими фінансовими ринками знижує внутрішній ризик через його поділ між учасниками зони, завдяки чому зменшується потреба у валютних резервах, а спекулятивні потоки можуть зменшитись до мінімальних величин. По-третє, у валютній зоні міжрегіональний платіжний дисбаланс негайно покривається припливом капіталу, що дає змогу регіонам із дефіцитом платіжного балансу покрити його за рахунок регіонів із надлишком ресурсів.

Фіксований курс, окрім переваг, зумовлює і деякі недоліки. Вони визначаються тими втратами, що виникають у результаті послаблення механізму короткострокового регулювання економіки. Наприклад, Р. Манделл звів їх до зовнішніх шоків, що позначаються на рівні цін, та коефіцієнтів гнучкості цін. Вважається, що валютний курс є незамінним інструментом відновлення рівноваги на внутрішньому ринку тільки за наявності кількох умов, а саме:

- країни зазнають асиметричних шоків¹, що вимагають взаємного доведення до відповідності відносних цін на товари і послуги, що виробляються у цих країнах;
- внутрішні ціни не є повністю гнучкими, тому не можуть миттєво пристосовуватися до шоків;
- внутрішні ціни не індексуються негайно у зв'язку з коливанням валютного курсу, або зміна відносних цін у результаті зміни обмінного курсу валют не нейтралізується миттєво рухом внутрішніх цін;
- інші механізми пристосування економіки – мобільність факторів виробництва чи фіскальна політика – відсутні або відіграють незначну роль;
- пристосування через механізм валютного курсу дешевше, ніж адаптація за допомогою інших засобів.

На відміну від вигоди, що проявляється як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, витрати від приєднання до валютної зони зачіпають здебільшого макроекономічний рівень. На думку Фестона і Мюррея, ці витрати можна поділити на дві взаємопов'язані групи:

- зниження ступеня незалежності національної політики;
- підвищена економічна нестабільність.

¹ Асиметричними шоком називають ситуацію, коли країни валютного союзу можуть по-різному відчувати наслідки якого-небудь зовнішнього впливу або стикнутися із проблемами винятково національного характеру. Прикладом такого асиметричного шоку для Фінляндії вважають розпад СРСР, для Німеччини – її об'єднання. Причиною асиметричного шоку може стати стихійне лихо або екологічна катастрофа.

Система гнучких валютних курсів дає змогу кожній країні зберігати грошово-кредитну незалежність. Однак система фіксованих валютних курсів, яка вимагає уніфікації і тісної координації економічної політики (що передбачає номінально обмежити грошово-кредитну незалежність), в кінцевому підсумку володіє грошово-кредитною автономією лише відносно всієї зони загалом. Втрата незалежності вважається основним недоліком участі у валютній зоні, оскільки підтримання фіксованих валютних курсів вимагає від країни відмовитися від досягнення цілей внутрішньої рівноваги.

Збитки через відмову від самостійної грошово-кредитної політики проявляються й у тому, що держава не може використовувати звичайні інструменти регулювання економіки при потребі в запровадженні захисних заходів від економічного шоку, що зумовлює підвищення економічної нестабільності. Якби країна не належала до валютної зони, то відповіддю на економічний шок була б зміна обмінного курсу валют, що привело б до повернення товарних ринків та ринків праці до рівноважного стану.

Б. Айхенгрін і Т. Байумі вважають, що втрати від вступу до валютної зони можна вважати дійсно суттєвими при виконанні двох умов. По-перше, реальний шок має бути достатньо асиметричним для регулювання валютного курсу. По-друге, грошово-кредитна політика має бути спроможна швидко й ефективно стабілізувати економіку. Це означає, що ціни і заробітна плата повинні швидко адаптуватися до зміни грошово-кредитної політики.

Витрати можуть бути доволі великими, якщо:

- економіка характеризується низькою "витривалістю" до безробіття;
- на внутрішній ринок впливають ціни та заробітна плата через монополії, трудові асоціації (профспілки) та довгострокові контракти.

Витрати можуть бути невеликими, якщо економіка характеризується вертикальною кривою Філіпа, що властиве малим та високо відкритим економікам. У такому випадку економіка не володіє великою свободою вибору між інфляцією та безробіттям, у результаті чого вибір неминуче буде зроблено на користь низької інфляції.

У процесі розвитку теорії оптимальних валютних зон було вирішено ряд питань, які до цього часу залишалися недослідженими, а саме:

- по-перше, вибір між гнучким та фіксованим валютними курсами тепер розглядається як другорядне рішення стосовно фрикційного механізму економіки, тобто залежить від гнучкості внутрішніх економічних структур відносно зовнішніх змін. Якщо б ринки товарів, факторів виробництва та фінансових активів змогли б повністю інтегруватися у загальносвітовий масштаб, реальні ціни та заробітна плата були абсолютно гнучкими, а економічний націоналізм, що намагається ізолювати національну економіку від решти світу шляхом обмежень на торгівлю, рух капіталу і валютні операції, був відсутнім, то весь світ перетворився б на єдину оптимальну валютну зону. У такому випадку зовнішня рівновага ніколи б не порушувалася, фактори виробництва використовувались би повністю, а користь грошей досягла б максимального значення. Однак на практиці таку ідилію порушує ринкова фрагментація та жорсткість цін – необхідні атрибути недосконалого ринку. Оскільки політика валютного курсу є другорядною відносно цілей зовнішньої та внутрішньої рівноваги, і все ж, незважаючи на це, теорія оптимальних валютних зон засвідчила той факт, що економічна інтеграція (товарних ринків, факторів виробництва та фінансових активів) може бути високоефективною навіть за умов часткової гнучкості цін та заробітної плати;

по-друге, висхідною точкою аналізу проектів міжнародних валютних систем має бути оцінка переваг та недоліків валютної зони винятково з позицій національних інтересів. У сучасних умовах економічної взаємозалежності різних країн стратегічна поведінка будь-якого уряду в галузі валютно-фінансової сфери має базуватися на розумінні природи "глобальної" оптимальної валютної зони і причин стійкості оптимальної міжнародної валютної угоди.

Література

1. Буторина О. В. *Международные валюты: интеграция и конкуренция* / О. В. Буторина. – М. : ИД "Деловая литература", 2003. – 368 с.
2. Моисеев С. Р. *Парадигма оптимальной валютной зоны* / С. Р. Моисеев // *Бизнес и банки*. – 2000. – № 4 (482). – С. 1–4.
3. Моисеев С. Р. *Реформа глобальной финансовой архитектуры* / С. Р. Моисеев // *Финансы и кредит*. – 2001. – № 8. – С. 17–24.
4. Моисеев С. Р. *Уроки валютной интеграции* / С. Р. Моисеев // *Бизнес и банки*. – 2000. – № 34 (512). – С. 1–2.
5. Пищик В. *Евро и макроэкономическая сбалансированность в ЕС* / В. Пищик // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. – № 5. – С. 26–34.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Розглянуто основні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності комерційного банку, обґрунтовано використання системи різних показників залежно від їхнього адресного призначення.

The article contains the comprehensive research of the main approaches to assess the efficiency of marketing activities of a commercial bank. The author also substantiated the usage of ratio system due to their purposes.

За останні роки вітчизняний ринок банківських послуг зазнав значних змін у своїх інституційній та продуктивній структурах, загальних підходах до організації і ведення бізнесу, структурі та способах використання основних маркетингових інструментів. Негативні тенденції у формі першочергового скорочення маркетингових витрат у зв'язку із кризовими явищами на фінансових ринках нині відійшли на другий план. Водночас для більшості банків стало зрозумілим, що зменшення або навіть ліквідація маркетингових витрат з точки зору перспектив розвитку є абсолютно невиправданим кроком, оскільки неминуче зумовить зниження конкурентоспроможності і втрату довіри клієнтів. З іншого боку, зниження дохідної бази комерційних банків неминуче запускає в дію режим економії всіх витрат банку, в тому числі витрат на маркетинг. Зазначені обставини об'єктивно ставлять і вимагають вирішення проблеми підвищення ефективності маркетингової діяльності у банківській сфері.

Проблемам ефективної організації маркетингової діяльності присвячена низка праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Серед них варто виокремити наукові публікації Ф. Котлера, Дж. Ленсколда, Л. Ф. Романенко, А. О. Мавріної, Н. О. Маслової, А. Ф. Павленка, Г. А. Ясевої, Я. В. Бахарєвої. Однак більшість досліджень стосується загальних проблем оцінки ефективності маркетингової діяльності або аналізу ефективності окремих маркетингових інструментів (реклама, комунікаційні зв'язки тощо). Практично відсутні дослідження, в яких комплексно аналізуються проблеми ефективності маркетингової діяльності у банківській сфері з урахуванням специфіки функціонування ринку банківських послуг.

Успішна діяльність банку на ринку формується під впливом багатьох чинників, але всі успішні банки вирізняються однією спільною рисою – абсолютною орієнтацією на клієнта і широким використанням маркетингових інструментів. Серед них – не лише реклама і збут, а передусім маркетингові дослідження, постійний розвиток продуктового ряду, гнучка цінова політика, формування та підтримка високого іміджу банку в суспільстві, налагодження комунікацій з наявними та потенційними клієнтами.

Саме тому метою цієї статті є аналіз основних підходів до визначення ефективності маркетингової діяльності комерційних банків та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення механізму оцінки ефективності маркетингу.

Загальноприйнятим є твердження, що економічна ефективність визначається як співвідношення ефекту (результату) із затратами на його досягнення. На такому підході базується і сутність поняття "ефективність маркетингу" в найдоступнішому джерелі Інтернет-ресурсу "Вікіпедія", а саме: "Ефективність маркетингу – показник того, наскільки оптимальними є маркетингові заходи в тому, що стосується зменшення витрат та досягнення результатів у короткостроковій і довгостроковій перспективі. Ефективність маркетингу пов'язана з показником рентабельності маркетингових інвестицій.

Ефективність маркетингу залежить від 5 факторів:

- розробки та впровадження відповідної маркетингової стратегії з особливим акцентом на позиціонуванні товарів;
- розробки ефективнішого креативу;
- виконання маркетингової стратегії і тактичних заходів;
- ефективного управління зовнішніми агенціями, мотивації, координації маркетингових заходів;
- зовнішніх факторів – сезонності, регуляторних органів тощо.

З точки зору короткострокових результатів ефективність маркетингу вимірюється показниками, пов'язаними з доходом. З довгострокової перспективи ефективність маркетингу вимірюється індикаторами, пов'язаними з брендом". [4]

Оскільки бренд є нематеріальним активом, ефективність маркетингу може також вимірюватися у фінансових показниках, якими оцінюється бренд.

В економічній теорії і практиці можна виокремити такі основні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності.

1. Вимірювання ефективності маркетингу за результатами удосконалення виробничо-збутової діяльності, а саме:

- оптимального використання потенціалу ринку;
- поліпшення достовірності прогнозування ринку;
- позиціонування продукту на ринку;
- досягнення збалансованості попиту і пропозиції на ринку.

Однак очевидно, що такий підхід має надто загальнотеоретичний характер і залишає практично відкритим питання його практичного використання.

2. Аналіз показників маркетингової активності за основними функціями маркетингу (дослідження ринку, продуктова політика, збут, маркетингові комунікації) з використанням узагальнюючих показників (прибутковість). Такий підхід є більш прагматичним і близьким до практичного використання, однак розрахунки окремих показників ефективності за функціями не вирішують питання оцінки маркетингової діяльності банку загалом.

3. Ефективність маркетингу безпосередньо вимірюється динамікою зростання обсягів продажу і прибутку. Як показують опитування, цієї точки зору дотримується більшість маркетологів-практиків. Однак потрібно мати на увазі, що зазначені показники є результатом комерційної діяльності банку загалом, а не лише маркетингової діяльності.

4. У сучасних умовах більшість дослідників схиляються до думки, що маркетинговий бюджет слід розглядати не як витрати, а як інвестиції. Відповідно до цього і формується система показників ефективності маркетингової діяльності, що базується на показниках ефективності інвестицій, серед яких ключовим вважають фінансовий показник PMI (рентабельність маркетингових інвестицій), який зазвичай розраховують за формулою:

$$PMI = (\text{Валовий прибуток} - \text{інвестиції у маркетинг}) / \text{інвестиції у маркетинг}.$$

Сам по собі показник рентабельності маркетингових інвестицій з точки зору методики його розрахунку не є чимось принципово новим і базується на класичному визначенні ефективності як відношенні ефекту до затрат. При цьому рентабельність інвестицій вимірюється у процентах з урахуванням того, що позитивне значення відповідає фінансовій вигоді, негативне значення відповідає збиткові, а валовий прибуток визначається різницею між виручкою і повною собівартістю.

Проте підхід до маркетингового бюджету не як до поточних витрат, а як до інвестицій дає змогу привести до спільного знаменника кінцеві цілі комерційної і маркетингової діяльності будь-якої фірми (в тому числі банку), що полягають у максимізації прибутку від інвестиційних витрат на маркетингову діяльність. Це означає, що банк цілком закономірно може очікувати віддачі на кожну додаткову грошову одиницю, затрачену на маркетинг.

При використанні показника рентабельності маркетингових інвестицій слід уникати його розрахунку за обсягом обороту. Це приводить до того, що навіть явно збиткові інвестиції можуть отримати позитивні значення показника рентабельності.

Аналіз такого широкого спектра думок і позицій стосовно способів вимірювання ефективності маркетингової діяльності дає змогу зробити висновок про неможливість побудови єдиного універсального показника ефективності маркетингу в банку. Аналіз ефективності маркетингу має базуватися на основі системи якісних та кількісних показників. При цьому за основу вибору системи показників слід взяти їхнє адресне призначення. На нашу думку, воно може бути трояким:

- для оцінки діяльності маркетингових підрозділів з метою планування їхньої чисельності та структури й формування механізму оплати праці та стимулювання;
- для порівняльного аналізу маркетингових програм і стратегій;
- для оцінки маркетингової діяльності банку загалом.

У першому випадку показники ефективності маркетингової діяльності банку доцільно будувати за основними функціями маркетингу, які можуть базуватися на класичному алгоритмі відношення ефекту до затрат, а також на основі групових експертних опитувань. Крім цього, існує ряд окремих показників,

що можуть бути розраховані за окремими функціями маркетингу, наприклад, порівняльна вартість засобів розповсюдження реклами, ефективність окремих каналів збуту тощо.

Для здійснення порівняльного аналізу маркетингових програм і стратегій найбільш доцільним буде застосування показника PMI. Його використання дає змогу приймати рішення стосовно інвестицій у маркетинг і ефективно управляти ними. Можливість такого ефективного управління полягає в тому, що інвестиції у маркетинг, як правило, складаються зі значної кількості невеликих інвестиційних рішень, на відміну від капітальних інвестицій, які, як правило, є відносно дорогими й одноразовими. У цьому випадку постійний моніторинг маркетингових інвестицій дає змогу оптимізувати їхню структуру, напрями і форми використання у процесі їхнього здійснення.

Однак використання показників ефективності маркетингової діяльності на основі співвідношення ефект/затрати, незалежно від його варіантів, має спільний суттєвий недолік – оцінка ефекту, отриманого винятково за рахунок маркетингової діяльності, як і підрахунок затрат на маркетингову діяльність, дуже великою мірою залежатиме від прийнятої організаційної структури банку і системи обліку доходів та витрат за кожним територіальним і функціональним підрозділом банку. Якщо вищезазначеним способом ми захочемо порівняти ефективність маркетингу в різних за величиною і структурою банках, вказаний недолік створюватиме певні труднощі.

Зазначені обставини змушують для аналізу ефективності маркетингової діяльності банку шукати нові критерії. Таким критерієм у сучасних умовах може стати вартість бренду банку. При цьому під маркетингом розуміють банк загалом у тому значенні, що весь персонал банку, незалежно від своїх функціональних обов'язків і місця роботи, займається насамперед маркетингом, а вже потім – кредитуванням, розрахунками, переказами тощо. Такий підхід у кількісному плані реалізується через капітал бренду. Останній може бути визначений як комплекс уявлень про ринкові можливості банку, його ділову репутацію, надійність менеджменту, здатність всебічного і якісного задоволення запитів споживачів, що сприймається як додатковий актив, покликаний збільшити вартість бізнесу. Капітал бренду банку не відображається у його звітах, але ми цілком закономірно можемо розглядати його як актив, оскільки він виступає джерелом майбутніх прибутків, потужність якого сформована результатами минулої і поточної маркетингової діяльності.

В ролі основних компонентів капіталу бренду можна розглядати такі:

- обізнаність про бренд;
- лояльність клієнтів до бренду;
- якісні параметри послуг і діяльності банку загалом;
- асоціації, що пов'язані з брендом певного банку.

Кількісні оцінки капіталу бренду, як правило, будуть формуватися системою відносних показників у динаміці й розраховуватися як за даними статистичних матеріалів, так і на основі інформації з маркетингових досліджень та опитувань клієнтів. До таких показників можна зарахувати динаміку приросту частки банку на ринку (наприклад, зміна частки банку в сукупному портфелі, депозитному портфелі, у структурі активів, пасивів або в сумі балансу загалом) і динаміку зміни частки клієнтської бази (можна розраховувати окремо в площині фізичних і юридичних осіб як основних макросегментів ринку). Всі інші показники можна отримати за результатами спеціальних маркетингових досліджень ринку та опитувань експертів.

На нашу думку, застосування такого підходу до оцінки ефективності маркетингової діяльності банку дає змогу забезпечити комплексний підхід у визначенні показників ефективності, врахувати кінцеві цілі діяльності банку, який функціонує на засадах маркетингової орієнтації. Подальший аналіз зазначених проблем має базуватися на розробці й обґрунтуванні окремих методик розрахунку запропонованих показників ефективності та їхньої інтерпретації у взаємозв'язку між собою.

Література

1. Бахарєва Я. В. Оцінка ефективності та оптимізація маркетингових витрат. [Електронний ресурс] / Я. В. Бахарєва. – Режим доступу : www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64504.doc.htm
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг и др. ; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М. ; СПб. ; К. : Изд. дом "Вильямс", 2002. – 944 с.
3. Мавріна А. О. Оцінювання ефективності маркетингових заходів. [Електронний ресурс] / А. О. Мавріна. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2009/48.pdf>
4. Маркетинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>
5. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг : моногр. / Л. Ф. Романенко. – К. : Ін Юре 2001. – 484 с.

Наталія ТКАЧУК

Ї ЄАЇ ОААЇ Ї В ОА О²Ї АЇ НОААЇ Ї В АЕААОЕ²А Ї А Ї АОЕО:
 Ї НЇ АЕЕАЇ НО², Ї Ї ДВАЇ Е ÇА²ЕЇЇ АЇ Ї В ² Ї АЇ ДВЇ Е ААЇ НЕЇ Ї АЕАЇ Ї В

Розглянуто порядок планування та фінансування видатків на науку, проаналізовано динаміку виконання обсягів наукових і науково-технічних робіт в Україні у 2000–2009 рр., оцінено джерела їхнього фінансування. Запропоновано напрями вдосконалення фінансування наукової діяльності.

The procedure of planning and financing of scientific research expenses has been considered, dynamics of implementing throughput of scientific as well as scientific and technical activities in Ukraine in 2000-2009 has been analyzed, the sources of their financing have been estimated. Directions of improving scientific research have been proposed.

Україна належить до держав із вагомим науковим потенціалом, який можна порівняти з потенціалом більшості розвинених країн Європи. Розгалужена мережа наукових організацій, що діють у нашій державі, охоплює широкий спектр галузей науки і техніки й здатна за сприятливих умов забезпечувати реалізацію науково-технічного прогресу та інноваційної перебудови української економіки. Крім цього, Україна належить до вісімки країн світу, які мають науково-технічний потенціал, необхідний для створення найсучаснішої авіакосмічної техніки, до десятки найбільших суднобудівних держав світу, а частка зайнятих у високо- і середньотехнологічних галузях промисловості зрівняна з аналогічними показниками європейських країн. Разом із цим, продуктивність праці в Україні у кілька разів нижча, ніж у цих країнах.

Нині найважливішою проблемою на шляху до інноваційного розвитку є розробка та реалізація політики держави у сфері науки і технологій щодо їхнього фінансового забезпечення на довгострокову перспективу. На даний час в Україні відсутні ринкові механізми формування інноваційної структури, нема чіткої стратегії формування ринково орієнтованої національної інноваційної системи. З огляду на це потрібно якнайшвидше знайти розумне поєднання ринкових методів управління науково-технологічною діяльністю із заходами державного регулювання та фінансування.

Мета цієї статті – дослідження сучасного стану планування та фінансування видатків на науку і науково-технічну діяльність в Україні, виявлення особливостей та проблем забезпечення цієї галузі коштами, а також окреслення перспективних напрямів удосконалення процесу фінансування наукових досліджень.

Значну увагу проблемам фінансування науки приділяли в своїх працях такі вітчизняні науковці, як Ю. М. Бажал, Т. М. Боголіб, О. Д. Василик, В. М. Геєць, Ц. Г. Огонь, В. Д. Базилевич, Т. Г. Зато-нацька, С. Л. Лондар, Д. М. Черваньов, А. А. Чухно. Не заперечуючи значного внеску вищезазначених дослідників, зазначимо, що більш глибокого вивчення потребують проблеми сучасного фінансування науки і наукових розробок в Україні, враховуючи потребу реформування вітчизняної науки відповідно до європейського досвіду та доцільність підвищення результативності впровадження новітніх пропозицій науковців в українську науково-технологічну практику.

Організаційні та економічні принципи, на яких ґрунтується науково-технічна політика, закріплені в Законі України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 1 грудня 1998 р. Відповідно до цього закону держава забезпечує фінансування і пріоритетне матеріально-технічне забезпечення фундаментальних досліджень та довгострокових державних науково-технічних програм. Одним із основних важелів державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування, яке здійснюється згідно зі законодавством України. Відповідно до статті 34 згаданого вище закону держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту України. Видатки на наукову і науково-технічну діяльність є захищеними статтями видатків Державного бюджету України [1].

Державне замовлення на науково-технічну продукцію щорічно формують центральний орган виконавчої влади у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності та центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики на основі переліку найважливіших розробок, спрямованих на створення новітніх технологій та продукції. Потім його затверджує Кабінет Міністрів України відповідно до вітчизняного законодавства.

Варто зауважити, що усунути неефективне й незаконне використання державних коштів дає змогу такий прозорий і дієвий інструмент регулювання фінансовими потоками, як програмно-цільовий метод планування видатків, за допомогою якого можна оцінити різні варіанти управлінських рішень щодо ефективності фінансування наукових досліджень для досягнення очікуваних результатів використання бюджетних коштів та посилити контроль за їхнім витрачанням. Як свідчить практика високорозвинених європейських країн і США, програмно-цільовий метод планування бюджету є на даний час найкращим механізмом фінансування, реалізації, моніторингу, контролю виконання й оцінки результативності бюджетних програм. Використання програмно-цільового методу планування видатків бюджету на наукові розробки має ґрунтуватися на ретельному аналізі необхідних і можливих фінансових ресурсів для фінансування програми як у плановому, так і в наступних роках, з отриманням від її реалізації очікуваних результатів.

Зазначимо, що вітчизняна практика формування, виконання й контролю виконання державного бюджету передбачає постатейне планування видатків на науку на короткострокову перспективу (бюджетний рік). З огляду на це державні органи влади забезпечують більшою мірою виконання затвердженого обсягу видатків на наукові дослідження й не повною мірою здійснюють контроль за досягненням конкретних соціально-економічних результатів у процесі виконання бюджетної програми. Виконання бюджетних програм у галузі науки на основі програмної класифікації видатків відповідно до основних відомчих розпорядників коштів відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Видатки Державного бюджету України на науку головних розпорядників коштів у 2008–2009 рр. за бюджетними програмами [2]

Бюджетні програми в розрізі головних розпорядників коштів	Використання коштів, млн. грн.					
	2008 р.			2009 р.		
	Усього	Загальний фонд	Виконання плану, %	Усього	Загальний фонд	Виконання плану, %
Міністерство освіти і науки України:						
• “Фундаментальні дослідження у вищих навчальних закладах та наукових установах”	150,5	143,7	100,0	147,6	143,0	99,9
• “Забезпечення діяльності Державного фонду фундаментальних досліджень”	12,9	12,3	99,9	11,7	11,4	100,0
• “Фундаментальні дослідження у сфері державного управління”	2,1	2,1	99,5	2,1	2,1	97,9
• “Фундаментальні дослідження у сфері природничих і технічних, гуманітарних і суспільних наук”	50,7	48,4	100,0	50,2	48,4	100,0
• “Наукові та науково-технічні розробки за державними цільовими програмами і державними замовленнями”	17,1	16,4	100,0	22,0	22,0	100,0
• “Виконання зобов’язань України у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва”	71,1	71,1	100,0	18,7	17,8	95,2
• “Державні премії та стипендії в галузі освіти, науки і техніки”	7,1	7,1	73,8	14,2	14,2	100,0
Національна академія наук України:						
• “Фундаментальні дослідження наукових установ НАН України”	1611,3	1252,6	99,9	1577,8	1241,0	99,9
• “Прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням в сфері розвитку галузей економіки”	622,4	539,5	98,1	472,3	407,0	99,9

Відсутність середньо- і довгострокового бюджетного планування й постійні зміни в бюджетному процесі призводять до того, що на практиці завдання і показники, окреслені в паспортах бюджетних програм розвитку науки та інновацій, не завжди виконуються. Крім цього, при плануванні видатків на науку не прогноуються наслідки й ризики від використання чи невикористання державних коштів.

Зважаючи на відсутність достатньої нормативно-правової бази та бюджетної стратегії на довгостроковий період, запровадження в Україні програмно-цільового методу фінансування наукових розробок перебуває на початковій стадії: використовуються лише окремі елементи, тоді як повне його застосування ще залишається формальним у здійсненні бюджетної політики держави на перспективу.

Так, Міністерство освіти і науки України в 2009 р. за рахунок виділених коштів на виконання бюджетної програми "Фундаментальні дослідження у вищих навчальних закладах" забезпечило виконання 1151 фундаментальних досліджень (проти 1160 досліджень у минулому році) у 121 державному вищому навчальному закладі; за рахунок коштів, передбачених бюджетною програмою "Наукові та науково-технічні розробки за державними цільовими програмами і державними замовленнями", упродовж року укладено 88 договорів на виконання проектів за державним замовленням, створено 42 види нових технологій, 12 видів нових матеріалів і 28 нових видів техніки [2].

Слід зауважити, що специфіка фінансового планування і фінансування науково-дослідних організацій обумовлена особливостями та методами організації їхньої фінансово-господарської діяльності. Науково-дослідні організації, які функціонують за рахунок бюджетних коштів, складають фінансові плани у вигляді єдиного кошторису доходів і видатків за встановленою формою. Джерелом формування доходів таких організацій є бюджетні асигнування і позабюджетні кошти, які приходять від замовників за виконані науково-дослідні роботи. Обсяги бюджетних асигнувань визначаються відповідно до обсягів роботи наукових установ, їхніх виробничих показників, бюджетних норм, нормативів, тарифів тощо. Відтак планування бюджетних надходжень науковими установами і організаціями здійснюється із застосуванням нормативного та коефіцієнтного методів планування, коли за основу беруться досягнуті показники минулого періоду, норми та нормативи та ін. Основним фінансово-плановим документом наукових та науково-дослідних установ є кошторис доходів і видатків, який складається щороку для підтвердження повноважень щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначення обсягів і спрямування коштів для виконання ними своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень. Планування видатків у кошторисах науково-дослідних установ здійснюється на основі врахування потреби в коштах, виходячи з основних показників діяльності установи, обсягів виконаних наукових робіт і послуг, штатної чисельності працівників, необхідності реалізації окремих наукових програм і заходів щодо скорочення витрат у плановому році.

Крім державного замовлення, наукові установи та організації можуть виконувати науково-дослідні, проектні і дослідно-конструкторські роботи на замовлення за плату. В такому випадку всі витрати з виконання цих робіт покриваються за рахунок власних доходів науково-дослідних установ. Доходами таких організацій є кошти замовників за виконання (передачу) науково-технічних робіт, доходи від реалізації наукових розробок, дослідних зразків, надання наукових послуг тощо. Вартість таких робіт обумовлюється умовами договору науково-дослідної установи із замовником.

З метою визначення всіх планових затрат науково-дослідних організацій щодо виконання науково-дослідних робіт здійснюється їхнє планування за такими економічними елементами: матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, інші витрати. Планування витрат за статтями калькуляції дає змогу визначити планову собівартість НДР, основними статтями калькуляції якої є витрати на: оплату праці, матеріали, службові відрядження, виконання робіт сторонніми підприємствами, відрахування на соціальне страхування, паливо та енергію для науково-виробничих цілей, спецустаткування для експериментальних робіт, накладні та інші витрати [3].

Бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності здійснюється шляхом базового та програмно-цільового фінансування.

Метод базового фінансування наукових розробок полягає у виділенні коштів із державного бюджету науковим установам і вищим навчальним закладам, перелік яких затверджує Кабінет Міністрів України, для здійснення наукової і науково-технічної діяльності. На основі базового фінансування на даний час здійснюється забезпечення:

- фундаментальних наукових досліджень;

• найважливіших для держави напрямів досліджень, у тому числі в інтересах національної безпеки та оборони;

- розвитку інфраструктури наукової і науково-технічної діяльності;
- збереження наукових об'єктів, що становлять національне надбання;
- підготовки наукових кадрів.

Програмно-цільове фінансування наукових досліджень і розробок передбачає виділення бюджетних коштів для здійснення конкретно визначених цільових наукових чи науково-технічних програм, як правило, на конкурсній основі, а саме:

- науково-технічних програм та окремих розробок, спрямованих на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки;
- забезпечення проведення найважливіших прикладних науково-технічних розробок, які виконуються за державним замовленням;
- проектів, що виконуються в межах міжнародного науково-технічного співробітництва [1].

Оскільки всі витрати на утримання науково-дослідних установ і організацій визначаються кошторисом, то і порядок їхнього фінансування називається кошторисним. Фінансування науково-дослідних установ з бюджету здійснюється через головних розпорядників бюджетних коштів. Кошти на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) перераховуються з Державного бюджету України головним розпорядником – Міністерству освіти і науки (МОН), Національній академії наук та галузевим академіям наук України. В подальшому ці розпорядники перерозподіляють бюджетні кошти на фінансування наукових тем та виконання науково-дослідних розробок. Зауважимо, що кошти, виділені з державного бюджету МОН України далі розподіляються на конкурсній основі, а кошти, що виділені НАН та галузевим академіям України, – переважно на умовах кошторисного фінансування.

Крім цього, джерела фінансування наукових досліджень залежать від характеру їхнього здійснення. Розрізняють такі види наукових та науково-технічних робіт: фундаментальні та прикладні дослідження, науково-технічні розробки та науково-технічні послуги. *Фундаментальні дослідження* – це експериментальні, пошукові або теоретичні дослідження, що спрямовані на одержання нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їхнього взаємозв'язку, без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань. Результатом їхнього виконання є гіпотези, теорії, методи тощо. *Прикладні дослідження* – це оригінальні дослідження, які здійснюються для отримання нових знань, але призначені головним чином для здійснення конкретної практичної мети чи завдання. Прикладні дослідження визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, нові методи вирішення проблем, сформульованих раніше. Оскільки в цьому випадку можливе прогнозування ефективності таких робіт і встановлення їхньої вартісної оцінки, то фінансування може здійснюватися за рахунок коштів замовника або за рахунок коштів міністерств і відомств. *Науково-технічні розробки* – це систематичні роботи, що базуються на існуючих знаннях, отриманих у результаті досліджень і/чи практичного досвіду, й спрямовані на створення нових матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, послуг, систем чи методів. Фінансування науково-технічних робіт може здійснюватися за рахунок коштів міністерств і відомств або за рахунок коштів замовників. До *науково-технічних послуг* належить діяльність у галузі науково-технічної інформації, патентів, ліцензій, стандартизації, метрології та контролю якості, науково технічного консультування та супутня діяльність, що сприяє впровадженню у виробництво науково-технічних розробок, інші види діяльності, що сприяють одержанню, поширенню та використанню наукових знань. Фінансування такого виду послуг здійснюється за рахунок коштів замовників.

Так, у 2009 р. на фундаментальні дослідження було використано 2188,3 млн. грн. (у 2008 р. – 2300,1 млн. грн.), в тому числі за загальним фондом – 1792,5 млн. грн. (у 2008 р. – 1814,7 млн. грн.), що становило майже 99,9% річного плану фінансування (у 2008 р. – 99,4% плану) [2]. Як видно з табл. 2, найбільшу частку в загальному обсязі виконаних наукових робіт за рахунок власних коштів установ та організацій мають науково-технічні роботи – більше 50%, хоча відслідковується систематичне її зниження починаючи з 2003 р. до 47,9% у 2008 р. і незначне зростання в 2009 р. до 48,7%. Упродовж 2001–2009 рр. питома вага фундаментальних досліджень збільшилася в 1,4 разу, динаміка частки виконаних прикладних досліджень становить лише 26%.

Як видно з рис. 1, упродовж досліджуваного періоду відбувається зниження питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України з 1,36% до 0,95% (із незначним зростанням в 2009 р. – на 0,5% проти 2008 р.).

Обсяги та структура науково-технічних робіт, виконаних власними силами установ та організацій України в 2001–2009 рр., за видами робіт [4]

Роки	Усього, млн. грн.	у тому числі							
		фундаментальні дослідження		прикладні дослідження		науково-технічні розробки		науково-технічні послуги	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	1978,4	266,6	13,5	436,7	22,1	1106,3	55,9	168,8	8,5
2001	2275,0	353,3	15,5	304,9	13,4	1317,2	57,9	299,6	7,3
2002	2496,7	424,8	17,0	343,6	13,8	1386,6	55,5	341,7	13,7
2003	3319,8	491,2	14,8	429,8	12,9	1900,2	57,2	498,6	15,1
2004	4112,2	629,7	15,3	573,7	14,0	2214,0	53,8	695,0	16,9
2005	4818,6	902,2	18,7	708,8	14,7	2406,9	50,0	800,7	16,6
2006	5354,6	1141,0	21,3	841,5	15,7	2741,6	51,2	630,5	11,8
2007	6700,7	1504,1	22,4	1132,5	16,9	3303,1	49,3	761,0	11,4
2008	8538,9	1927,4	22,6	1545,7	18,1	4088,2	47,9	977,7	11,4
2009	8653,7	1916,6	22,1	1412,0	16,3	4215,9	48,7	1109,2	12,8

Порівнюючи таку ситуацію з даними високорозвинених країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують через виробництво й експорт наукомісткої продукції, наголосимо, що наша держава розвивається сьогодні без суттєвого використання результатів наукових досліджень, тоді як посідає перші місця в світовій спільноті за кількістю науковців. Протягом останніх років абсолютні обсяги фінансування видатків на науку зростають, проте вже третій рік поспіль спостерігається загрозлива тенденція до різкого зменшення загальних видатків на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП: у 2009 р. на науку виділили 0,32%, у 2008 р. – 0,37%, 2007р. – 0,84%. З огляду на світові стандарти зазначений показник є низьким (за Лісабонською стратегією країни Європи повинні досягти цифри в 3% ВВП, що її вже досягнули в США, Японії, Ізраїлі) [5].

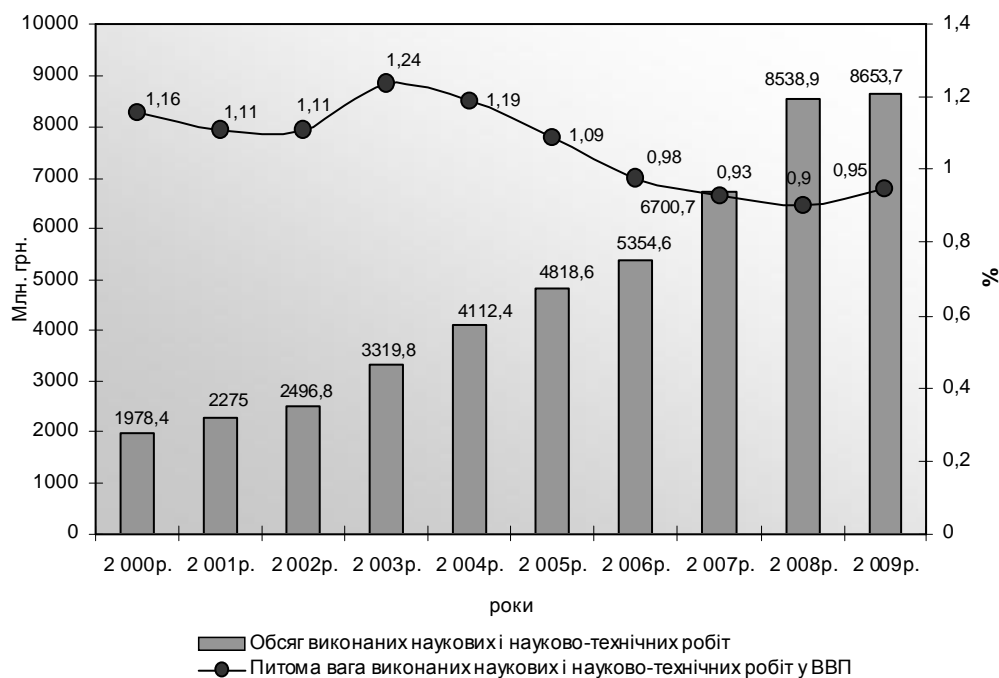


Рис. 1. Динаміка виконаних наукових і науково-технічних робіт та їхньої питомої ваги у ВВП України в 2000–2009 рр. [4]

За функціональною класифікацією видатки бюджету на фундаментальні дослідження включають дві групи: 1) видатки на фінансування фундаментальних досліджень наукових установ і видатки на фінансування Державного фонду фундаментальних досліджень; 2) видатки на розробку перспективних технологій і пріоритетних напрямків науково-технічного прогресу; до них належать фінансування пошукових і прикладних розробок, державних контрактів, державних і міждержавних науково-технічних програм, наукових розробок з проблем стандартизації, сертифікації та еталонної бази та ін.

Обсяг видатків Державного бюджету України на науку визначається згідно з державними і міждержавними програмами та переліком пошукових і прикладних розробок, а також на основі розрахунків НАН України, галузевих академій, міністерств і відомств. У видатковій частині ці видатки розміщуються згідно з підрозділами бюджетної класифікації за функціональним призначенням в складі загальнодержавних функцій як "Фундаментальні дослідження", а також за відомчою класифікацією у видатках відповідних міністерств та відомств. Як видно з табл. 3, фінансування наукових досліджень у 2009 р. порівняно з 2008 р. дещо погіршилося: враховуючи інфляційні тенденції наукові установи та вищі навчальні заклади отримали на розвиток науки на 20% менше, ніж торік; більше коштів виділено Національній академії наук України.

Таблиця 3

Фінансування наукових досліджень в Україні у 2008–2009 рр. [2]

(тис. грн.)

Статті видатків державного бюджету	2008 р.		2009 р.	
	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Загальний фонд	Спеціальний фонд
Фундаментальні дослідження	143714,3	1500,0	143122,0	2000,0
Прикладні дослідження та розробки	123305,6	69403,4	108217,0	94507,5
Діяльність Державного фонду фундаментальних досліджень	12317,6	–	11364,6	–
Національна академія наук України	2076883,0	408329,2	1846902,9	508034,7

Враховуючи положення розробленого проекту Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів, підкреслимо, що фінансування наукової діяльності, достатнього для досягнення результатів світового рівня, має базуватися на таких принципах [6]:

- чітка диверсифікація джерел та механізмів фінансування залежно від етапів інноваційного процесу;
- використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- раціональне використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- орієнтація державних інвестицій в науку та інновації на стимулювання припливу в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що фінансування видатків на науку та наукову діяльність у довгостроковій перспективі має відповідати стратегії соціально-економічного розвитку країни і забезпечувати її реалізацію. Основними джерелами фінансування наукових і науково-технічних робіт є: кошти Державного бюджету України, фонди фінансових ресурсів галузевих міністерств і відомств, власні кошти науково-дослідних установ та організацій, кошти замовників наукових досліджень (вітчизняних та іноземних), кошти позабюджетних фондів та інші внутрішні джерела установ, міністерств і відомств, передбачені чинним законодавством. Безумовно, що бюджетне (кошторисне) фінансування збереже свої позиції у вітчизняній практиці функціонування науково-дослідних установ та організацій, але основні засади його здійснення потребують удосконалення та розвитку з урахуванням розвитку ринкових відносин. Вважаємо за доцільне визначення пріоритетних напрямів

використання бюджетних коштів, встановлення для цього відповідних вагових коефіцієнтів, запровадження механізму відбору бюджетних програм, порядку використання коштів для фінансування таких програм, особливо тих, що фінансуються за рахунок виконання інвестиційних проектів. Враховуючи світовий досвід фінансування наукової сфери, зазначимо, що модель конкурсного фінансування значно ефективніша, оскільки отримати кошти на умовах відкритого конкурсу мають змогу лише ті учасники, які запропонують найбільш ефективніший та найменш витратний проект. Крім цього, до учасників таких відкритих конкурсів ставлять ще певні вимоги щодо їхньої ділової репутації, фінансового стану, досвіду й результативності роботи в сфері наукових розробок.

Література

1. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" № 284-XIV від 01.12.1998 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
2. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.budget.gov.ua
3. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 20. 07. 1996 р. № 830 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
4. Статистична інформація. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
5. Раціональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні / [Попович О. С., Соловійов В. П. та ін.]; за ред. Б. А. Маліцького.– К. : Фенікс, 2004. – 132 с.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проект. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/www.mon.gov.ua/main.php?query=newstm](http://www.mon.gov.ua/main.php?query=newstm)

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Тетяна ГОЦЬ

Проаналізовано внутрішні джерела створення власного фінансового капіталу житлово-комунальних підприємств за рахунок механізмів ціноутворення. Доведено необхідність повною мірою використовувати прибуток та амортизацію для підвищення капіталізації підприємств шляхом удосконалення ціноутворення на послуги підприємств житлово-комунального господарства.

The article is sacred to the analysis of internal sources of creation of property financial asset of house-public enterprises due to the mechanisms of pricing. A necessity for a complete measure to use an income and depreciation for the increase of capitalization of enterprises through perfection of pricing on services of house-public is well-proven.

В умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів і значної зношеності матеріальної бази житлово-комунального господарства (ЖКГ), механізми ціноутворення не дають змоги створювати необхідну економічну основу для підвищення його капіталізації.

Досліджень з цієї проблеми недостатньо. Вітчизняні науковці (Н. О. Гура, С. С. Дзезик, Р. І. Онищук, Г. М. Семчук) підтверджують наявні проблеми із ціноутворення на житлово-комунальні послуги, проте внутрішні джерела підвищення капіталізації через ціноутворення мало вивчені.

В житлово-комунальній галузі поглиблюються процеси значної зношеності основних засобів, повіннена їх оновлення. Зовнішніх джерел підвищення капіталізації недостатньо, низька інвестиційна привабливість, хронічна збитковість та неефективні діючі механізми ціноутворення не дають змоги оптимізувати структуру капіталу для розвитку підприємств галузі.

Мета цієї статті – запропонувати механізми вдосконалення ціноутворення для підвищення капіталізації житлово-комунальних підприємств.

Для більшості вітчизняних житлово-комунальних підприємств необхідність підвищення капіталізації зумовлена наявністю й посиленням морально та фізично зношеного обладнання. Так, за перше півріччя 2010 р. із загальної протяжності водопровідних мереж перебувають в аварійному стані й потребують заміни 37%, каналізаційних мереж – 34,8%. Протяжність зношених та аварійних теплових мереж становить 15,8% від їхньої загальної протяжності. Зберігається тенденція старіння житлового фонду, який здебільшого перебуває у незадовільному технічному стані. До категорії старих та аварійних житлових будинків в Україні віднесено 60,7 тис., тобто 0,6% житлового фонду. Загрозлива ситуація склалася у ліфтовому господарстві, кількість ліфтів, які мають термін експлуатації 25 і більше років, становить 37,7% [5].

Такий стан основних засобів потребує активізації відтворювальних процесів у житлово-комунальному господарстві України з метою поліпшення матеріальної бази виробництва та надання послуг, підвищення його інноваційного рівня, забезпечення якості й підвищення ефективності загалом. Підвищення капіталізації підприємств в такій ситуації слід розглядати як головну економічну базу та передумову їхнього економічному розвитку.

Капіталізація як економічна категорія визначається як процес "перетворення додаткової вартості на капітал, тобто її використання на приріст капіталу, розширення (відтворення) виробництва" [2, с. 395].

Проблеми формування фінансового капіталу актуальні для всіх підприємств, але насамперед для підприємств житлово-комунального господарства. Аналіз статистичної інформації показує, що в Україні збитковими є майже всі функціонуючі житлово-комунальні підприємства. Так, за станом на

01. 07. 2010 р. підприємства галузі зазнали збитків на суму 968,4 млн. грн., що на 14,5% більше порівняно з відповідним періодом 2009 р. Найбільш збитковими були підприємства Луганської, Харківської та Дніпропетровської областей [5]. Для умов ринкової економіки такі підприємства мають бути банкрутами, проте в Україні вони існують роками. Зрозуміло, що зростання капіталізації для таких житлово-комунальних підприємств є проблемним, але це не знижує актуальності питання, а навпаки, привертає увагу до необхідності його вирішення. Враховуючи, що більшість підприємств житлово-комунального господарства є підприємствами комунальної власності, кошти, які формуються як за рахунок особистих внесків, так і за рахунок можливостей фінансового ринку, в тому числі кредитів, обмежені. З іншого боку, фінансові ресурси державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на розвиток комунальної галузі, недостатні. Тому в нинішніх умовах найбільше значення мають внутрішні джерела їхнього формування. Найсуттєвішими з них є прибуток та амортизаційні відрахування, які тісно пов'язуються при формуванні тарифної політики (рис. 1).

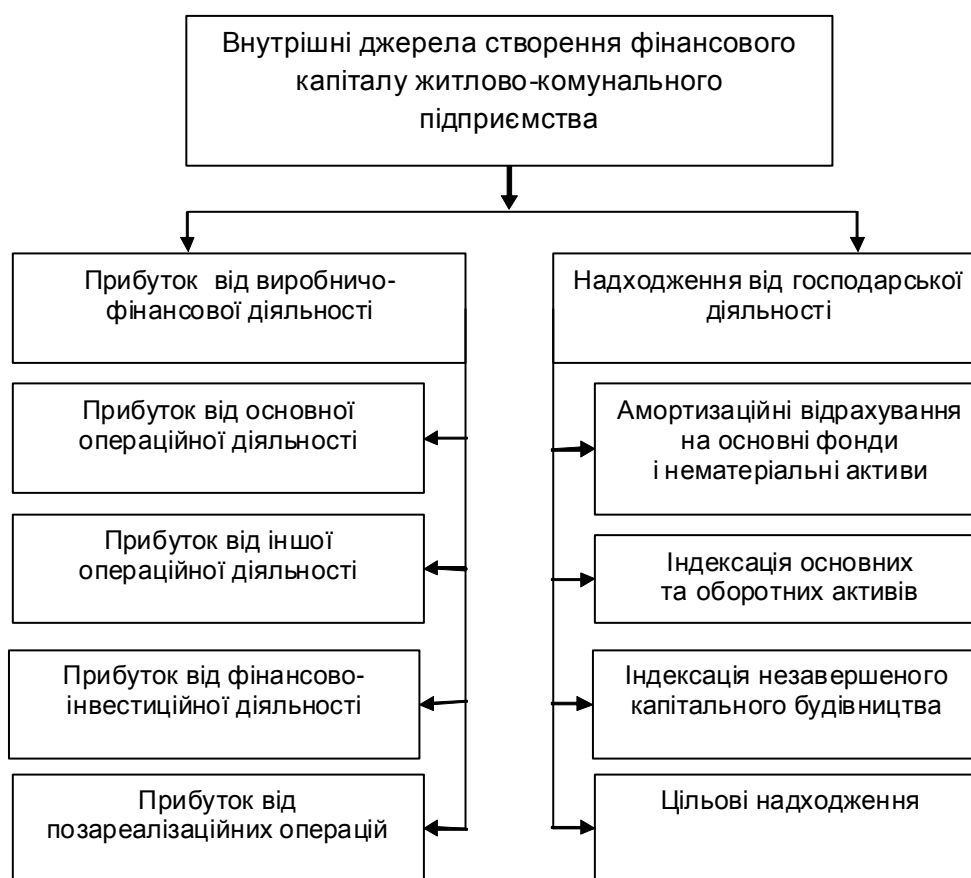


Рис. 1. Внутрішні джерела створення власного фінансового капіталу житлово-комунальних підприємств

Питанням ціноутворення в галузі житлово-комунального господарства присвячені доповіді відповідальних працівників Міністерства житлово-комунального господарства України та наукові праці Н. О. Гури, С. С. Дзезика, Р. І. Онищук. Однак вплив нинішньої системи ціноутворення на капіталізацію не розглядався, хоча він має важливе значення для формування власного фінансового капіталу підприємств.

Аналіз чинної нормативно-правової бази ціноутворення на послуги житлово-комунальних підприємств свідчить, що всі вони мають змогу формувати внутрішні фінансові ресурси за рахунок передбачення прибутку в тарифах на відповідні послуги. Так, у тарифах на послуги з централізованого водо- і тепlopостачання та вивезення твердих побутових відходів передбачена рентабельність до 12% і є змога застосувати коригування тарифів при зростанні інфляції [9; 10]. Проте є ряд факторів, які прямим чином перешкоджають підприємствам досягти прибутку як власного джерела формування

фінансового капіталу: тарифи відшкодовують витрати підприємств ЖКГ лише на 70%, при цьому що оплата за надані послуги надходить не в повному обсязі, підприємства, як правило, є платниками ПДВ [1, с. 70]. Тарифи у ЖКГ виконують і соціальну функцію, з огляду на наявність пільгових категорій населення та субсидій малозабезпеченим громадянам: оскільки фінансування з бюджету надходить несвоєчасно й не в повному обсязі – підприємства ЖКГ фактично виконують і функцію соціальних служб.

Як показує аналіз, тарифи встановлюються органами місцевого самоврядування із запізненням, у місцевих бюджетах не передбачаються компенсації втрат (недоотримання доходів) від несвоєчасного затвердження тарифів. Таким чином, реально отримані прибутки нижчі, ніж відображаються у звітності за принципом нарахування, через власну дебіторську заборгованість, яка дорівнює сумі прибутку підприємств ЖКГ за 6–9 місяців.

Тарифи та амортизація мають взаємний вплив на формування власних фінансових ресурсів. У країні, де рівень придатності основних засобів підприємств ЖКГ коливається в межах 38% (за критичного рівня 30%), коли ймовірність настання техногенних катастроф внаслідок значного зносу основних засобів є максимальною, дозволені методи нарахування та норми амортизації ще більше загострюють проблему оновлення основних фондів.

Амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних фондів у міру їхнього зношування на виготовлення продукту (надання послуг), нагромадження в міру реалізації продукції грошових коштів на відновлення основних фондів [2, с. 28]. Перенесення вартості, втраченої основними виробничими фондами в процесі експлуатації, відбуваються відповідно до встановлених норм амортизації та нарахованої суми відрахувань на неї, що включається у собівартість житлово-комунальних послуг. Правильно визначена сума амортизаційних витрат при формуванні тарифів на послуги житлово-комунального господарства сприяє правильному визначенню фінансового результату і створенню власних джерел формування фінансового капіталу. Невключення до тарифів квартплати сум амортизаційних відрахувань на повне відновлення об'єктів житлового фонду призводить до того, що житлові підприємства продовжують функціонувати на засадах самокупності лише поточних витрат. Оскільки житлові будинки становлять більше 90% усіх основних фондів галузі, тому діючі механізми формування власного капіталу не забезпечують не тільки розширеного, а й простого відтворення основних засобів і виробничого циклу житлово-комунальних підприємств.

Житловий фонд України – цінне національне надбання, яке становить майже 25% вартості основних засобів країни [4, с. 504]. В житловому господарстві нарахування амортизаційних відрахувань на повну реновацію житлових будівель з метою включення їх до собівартості не проводяться. У структурі витрат є видатки на амортизацію (3–4 %), але це нарахована амортизація на основні виробничі засоби, а не на житловий фонд. Недостатньо коштів витрачається і на капітальний ремонт об'єктів житлового господарства (в межах 2–3 грн. на один квадратний метр загальної площі житлових приміщень) [4, с. 527]. Як вихід зі становища, підприємства перекладають частину витрат капітального характеру на статті витрат, а саме – на поточний ремонт і квартплату. Загалом за рахунок квартплати формується до 60% доходів житлового підприємства, й особливі стійкі пасиви – передоплата квартиронаймачів – майже не застосовується. Таким чином, на практиці мешканці будинків частково, замість держави, фінансують капітальний ремонт будинків. В умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів, підприємства зосереджують свою діяльність головним чином на дрібних поточних ремонтах у житлових будинках, роботи капітального характеру затягуються в часі або не проводяться, що в кінцевому підсумку призводить до ще більшої потреби фінансового капіталу. Одночасно підприємства є платниками податку на додану вартість. Зрозуміло, що такий порядок формування тарифів на послуги з утримання та експлуатації будинків вимагає максимального прискорення процесів реформування фінансового механізму функціонування підприємств житлового господарства. В інших підгалузях комунального господарства (водо- і теплопостачання, вивезення побутових відходів) чинною нормативно-правовою базою передбачено включення у собівартість послуг статті витрат "Амортизація". Сума амортизаційних відрахувань для розрахунку тарифів визначається з урахуванням руху основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів виробничого призначення у плановому періоді. Проте розрахунок амортизації здійснюється відповідно до податкового законодавства. Термін "амортизація" у податковому законодавстві слід розуміти як поступове віднесення витрат на їхнє придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань у відсотках до балансової вартості кожної із груп основних фондів: група 1–2%, група 2–10%, група 3–6% та група 4–15%, у розрахунку на податковий квартал [3, с. 52].

Стандарт же бухгалтерського обліку 7 дає змогу житлово-комунальним підприємствам нараховувати амортизацію за такими методами:

- прямолінійним, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, що амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів;
- виробничим, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації;
- податковим методом [6, с. 7].

Кумулятивний та метод зменшення залишкової вартості є методами прискореної амортизації і не можуть застосовуватися, оскільки на житлово-комунальні послуги ціни регулюються.

Перевагами прямолінійного методу є передусім простота розрахунку амортизації в кожному звітному періоді, що доволі зручно при формуванні цін. Недоліки цього методу стосовно житлово-комунальних послуг у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єктів, а також необхідність збільшення затрат на ремонт в останні роки експлуатації основних засобів.

Виробничий метод нарахування витрат амортизації доцільно застосовувати тоді, коли можуть бути визначені точні обсяги надання послуг, що характерно для житлово-комунальних послуг.

Порядки формування тарифів на послуги з централізованого водо- і тепlopостачання та вивезення відходів доволі чітко розкривають порядок визначення очікуваних (планових) обсягів виробництва і надання послуг [9; 10].

Таким чином, доцільно б було надати право підприємствам самостійно, з урахуванням очікуваного способу одержання економічних вигод від використання та збільшення фінансових ресурсів, обирати метод нарахування амортизації.

В процесі формування тарифів підприємство самостійно визначає джерела фінансування капітальних інвестицій за рахунок амортизації та планового прибутку. Поряд із потребою проведення щорічної індексації балансової вартості основних фондів та нематеріальних активів, для житлово-комунальних підприємств важливим джерелом формування власного капіталу стало б запровадження податкової знижки, яка надається за умови 100-відсоткового використання амортизаційного фонду на інвестиційні цілі. Плановий прибуток у тарифах, як джерело капіталу, повинен забезпечити часткове відшкодування витрат на капітальний ремонт, реконструкцію або нове будівництво об'єктів комунального призначення та погашення боргових зобов'язань житлово-комунальних підприємств з повернення ресурсів, запозичених на розвиток і ремонт об'єктів інженерної інфраструктури у формі середньо- і довгострокових кредитів та виплаті відсотків за ними, а також сплати податків, які здійснюються за рахунок прибутку.

Вихідною базою для розрахунку прибутку має бути план (програма) розвитку мереж та об'єктів житлово-комунального господарства. При формуванні тарифів на послуги централізованого водо- і тепlopостачання чинна нормативно-правова база передбачає витрати на здійснення капітальних вкладень і створення спеціальних інвестиційних фондів включати до тарифів на строк не менш як п'ять років згідно із затвердженою програмою розвитку систем централізованого водо- і тепlopостачання. Таким чином, на житлово-комунальних підприємствах формується фонд розвитку, що включає амортизацію, і фонд накопичення, сформований із прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства. Необхідну величину прибутку, що враховується при формуванні тарифів, можна розрахувати так:

$$Пн = \Phi P - A,$$

де $Пн$ – частина прибутку, що спрямовується у фонд накопичення, тис. грн.;

ΦP – фонд розвитку житлово-комунального підприємства, тис. грн;

A – амортизаційні відрахування на повне відновлення основних засобів та їхній ремонт, тис. грн.

У процесі планування фінансового капіталу за рахунок власних джерел, поряд із прибутком від основної діяльності та амортизації, необхідно також враховувати прибуток від іншої діяльності, від позареалізаційних операцій, надходження від індексації активів та інші цільові надходження (рис. 1).

За рівнем капіталізації на міжнародному рівні прийнято оцінювати рівень розвитку національних економік, окремих регіонів, суб'єктів господарювання. Житлово-комунальне підприємство – соціально зорієнтована ланка економіки країни, багатогалузевий господарський комплекс, функціональним призначенням якого є задоволення житлово-комунальних потреб населення, підприємств, що забезпечує реалізацію відповідних прав і захист здоров'я громадян, сприяє соціально-економічному розвитку та зміцненню безпеки держави. Проте темпи вкладання інвестицій у цю важливу галузь

вкрай низькі, а структура їхнього капіталу нераціональна. Головною метою капіталізації підприємств житлово-комунальної галузі має стати задоволення його потреб у придбанні необхідних активів та оптимізація структури капіталу з позицій забезпечення умов його ефективного використання.

У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, які використовують у ціноутворенні, прийнято фінансову концепцію капіталу, яка на макрорівні визначає капітал як суму чистих активів чи власний капітал підприємства.

З огляду на зазначене, нині особливу увагу зосереджено на дослідженні насамперед власних джерел формування фінансового капіталу, який прийнято розглядати як найбільш широкую категорію, що визначається вартістю практично всіх видів природних, промислових, людських, матеріальних і нематеріальних ресурсів. З цією метою пропонується:

- провести інвентаризацію та переоцінку основних засобів підприємств житлово-комунального господарства;
- до запровадження нарахування амортизації на житловий фонд та включення амортизації у квартплату запровадити спільне фінансування капітального ремонту будинків їхніми співвласниками;
- законодавчо передбачити формування спеціального фонду бюджету для розвитку підприємств житлово-комунальної галузі за рахунок надходжень на додану вартість, сплачених підприємствами житлово-комунального господарства;
- запровадити для підприємств житлово-комунального господарства інвестиційний податковий кредитабо податкову знижку, які надаватимуться за умови 100-відсоткового використання амортизаційних відрахувань на інвестиційні цілі;
- застосувати обов'язкову щорічну індексацію балансової вартості груп основних фондів та нематеріальних активів житлово-комунальних підприємств;
- передбачити можливість застосування житлово-комунальними підприємствами різних методів нарахування амортизації, крім методу прискореної амортизації;
- відновити нарахування пені за несвоєчасне внесення плати за використані житлово-комунальні послуги.

Запропоновані механізми вдосконалення ціноутворення забезпечать підвищення капіталізації житлово-комунальних підприємств. Отже, доведено необхідність використовувати амортизацію та прибуток для підвищення капіталізації підприємств через вдосконалення ціноутворення на послуги житлово-комунального господарства.

Література

1. Гура Н. О. Система формування тарифів на житлово-комунальні послуги / Н. О. Гура // *Фінанси України*. – 2007. – № 4. – С. 69–76.
2. *Енциклопедія житлово-комунальної сфери / за ред. Р. Дяківа*. – К. : МЕФ, 2007. – 991 с.
3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.1997 р. № 283/97.
4. Кириленко О. П., Квасовський О. Ф., Лучка А. В. Місцеві фінанси : підруч. / О. П. Кириленко, О. Ф. Квасовський, А. В. Лучка. – К. : Знання, 2006. – 671 с.
5. Про підсумки роботи житлово-комунального господарства України за 1 півріччя 2010 р. : рішення від 19. 08. 2010 р. № 25 Колегії Мінжитлокомунгоспу України.
6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92.
7. Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій і типового договору про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій : постанова КМУ від 12 червня 2005 р. № 560.
8. Про затвердження Правил надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення : постанова КМУ від 21 липня 2005 р. № 630.
9. Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води : постанова КМУ від 10 липня 2006 р. № 955.
10. Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення : постанова КМУ від 12 липня 2006 р. № 959.

Оксана ГУГУЛ

ЊО×АЊІ ÈÈ ЊÒАІ ÒÀ ØÈВØÈ І Î È²І ØАІ І В ÈААДІ АІ АІ І Î ØАІ Ò²АÈÒ
ЊІ ÈÐÒІ АІ - І ÐІ І ÈЊЕІ АІ ЊÒ² ÐАА²І І Ò

Проаналізовано сучасний стан управління персоналом; досліджено тенденції кадрових ринків; проведено мотиваційний моніторинг працівників; обґрунтовано важливість нових методів в управлінні персоналом.

The modern state of management a personnel is analysed; the tendencies of skilled markets are investigational; the motivational monitoring of workers is conducted; importance of new methods is reasonable in a management a personnel.

Впродовж останніх десятиріч у більшості економічно розвинених країн світу управління персоналом зазнає суттєвих змін. Формується новий погляд на робочу силу як одного з ключових ресурсів економіки країни, що відображає реальне зростання ролі людського чинника у виробництві, посилення залежності виробництва від якості, мотивації і характеру використання кожного працівника та персоналу загалом. На економіці це позначається, з одного боку, на підвищенні вимог до якісних характеристик робочої сили, а з іншого – на збільшенні затрат на розвиток людських ресурсів з боку держави та особливо приватного капіталу.

Поряд із цим, сучасне виробництво все частіше вимагає від працівників активного застосування особистісних і професійних рис, які не лише не формувалися в умовах масового виробництва, а й свідомо зводилися до мінімуму, що дозволяло спростити працю і здешевити вартість робочої сили. До таких якостей потрібно зарахувати професійну майстерність, здатність приймати самостійні рішення, навички колективної взаємодії, відповідальність за якість готової продукції, знання техніки та організації виробництва, творчі навички. Управління професійним розвитком персоналу набуває дедалі більшого значення як чинник, що підвищує конкурентоспроможність та довготерміновий розвиток підприємства.

Практична корисність досліджень, пов'язаних із тенденціями кадрових ринків на галузевих і територіальних рівнях та вдосконаленням систем управління персоналом підприємств, є надзвичайно високою, особливо в умовах економічної кризи.

Незважаючи на те, що багато вітчизняних науковців займаються проблемою кадрового управління (О. Амоша, В. Довгань, А. Колот, О. Новікова, С. Оборська, В. Петюх, Г. Скударь, В. Храмов, М. Чумаченко, Г. Щокін та ін.), є потреба його дослідження при різних формах організації виробництва, зокрема на корпоративному рівні. Це дасть змогу вдосконалити систему управління персоналом для підвищення ефективності діяльності підприємств, установ та організацій.

Мета нашого дослідження – оцінювання сучасного стану та розробка практичних рекомендацій щодо управління персоналом корпорації шляхом формування й ефективного використання кадрового потенціалу підприємства.

На даний час спиртова промисловість Тернопільської області, як і більшість галузей харчової промисловості України, перебуває у складній ситуації. За умов обмеженості фінансових ресурсів існує нагальна потреба вибору ефективних управлінських рішень щодо проведення комплексу робіт, спрямованих на відновлення, реструктуризацію та переоснащення багатьох підприємств галузі.

Дослідження персоналу підприємств ДО "Тернопільспирт" показало, що його склад формується і видозмінюється під впливом як внутрішніх (вигляд та якість готової продукції, технологія та організація виробництва), так і зовнішніх (демографічний та соціально-економічний розвиток) чинників. Їхній вплив на розвиток корпорації змінюється залежно від економічної ситуації в регіоні, особливостей розвитку ринку праці, змінами кількісних та якісних параметрів працездатного населення.

Для ефективного управління персоналом корпорації важливе значення має вивчення не лише чисельності окремих категорій працівників, а й співвідношення між ними. Це дасть змогу не тільки визначити вплив ефективності управління персоналом на кінцеві результати діяльності підприємств, а й встановити їхні найсуттєвіші структурні зміни, тенденції у зайнятості та рівні кваліфікації працівників, і на цій основі сформулювати реальну стратегію розвитку персоналу корпорації.

У спиртовій галузі Тернопільщини відбуваються істотні зміни при формуванні виробничого персоналу і спостерігається суттєве скорочення обсягів виробництва. Зменшення кількості працівників у ДО "Тернопільспирт" відбувається з 1991 р., але останніми роками його темпи дещо уповільнилися. Це пов'язано насамперед із тим, що за період з 1991–2007 рр. обсяги виробництва спирту та горілчаних виробів у регіоні зменшилися майже в чотири рази.

На даний час у корпорації зайнято 1555 осіб, що становить 4,4% від зайнятих в усіх сферах економічної діяльності Тернопільської області, або 14,1% від зайнятих у харчовій промисловості.

Протягом 2002–2006 рр. підприємства корпорації вирізнялись низькими показниками плинності кадрів і скорочення загальної чисельності працівників – 1,5–2% на рік (на відміну від підприємств інших сфер промислової діяльності Тернопільської області). Це певною мірою було пов'язано з найменшим скороченням кількості підприємств порівняно з іншими галузями промисловості Тернопільщини.

Однак за 2007–2008 рр. відбулося значне скорочення персоналу – більш ніж на 11%, причому воно спостерігалось на всіх підприємствах корпорації. Зміни чисельності персоналу ДО "Тернопільспирт" за останніх п'ять років відображено на рис. 1. Скорочення персоналу пов'язано зі зниженням попиту на спиртову продукцію, а відповідно й зменшенням обсягів її виробництва.

Незважаючи на це, керівництво переважної більшості підприємств корпорації докладає зусиль щодо збереження кадрового потенціалу, зокрема шляхом мінімальних скорочень. Це відбувається за рахунок переведення працівників на роботу в неповний робочий день (тиждень), застосування вимушених відпусток та ін. На підприємствах ДО "Тернопільспирт" намагаються стримати процес звільнення працівників, оскільки планують здійснювати розширення виробництва в найближчому майбутньому.



Рис. 1. Динаміка чисельності персоналу ДО "Тернопільспирт" за 2004–2008 рр., осіб *

* За даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Як бачимо, частка працівників, які працювали неповний робочий день (тиждень), у корпорації коливалась від 9,7% в 2007 р. до 41,7% у 2006 р. У 2008 р. їхня чисельність становила 445 осіб, або 28,6% від усіх працівників корпорації. Важливим для аналізу персоналу об'єкта нашого дослідження є оцінка змін професійного рівня працівників ДО "Тернопільспирт". Варто зауважити, що масового скорочення кваліфікованих працівників останніми роками не спостерігається. Звільненню підлягали здебільшого низькокваліфіковані працівники (вантажники, прибиральники, робітники розливальних цехів тощо).

Разом із цим, у ДО "Тернопільспирт" упродовж останніх п'яти років відбулися суттєві зміни у віковому складі персоналу (рис. 2).

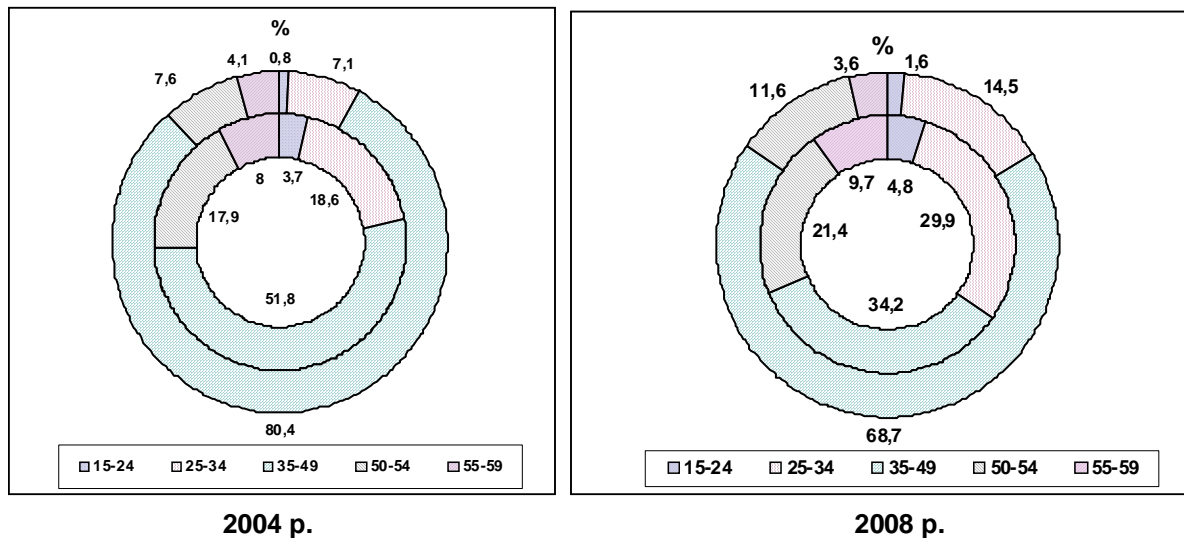


Рис. 2. Розподіл працівників спиртової промисловості Тернопільської області за віковими групами, % *

* За даними річної звітності ДО "Тернопільспирт".

Загалом на підприємствах ДО "Тернопільспирт" в загальній чисельності персоналу спостерігається зростання частки молодих осіб та працівників передпенсійного віку. Так, якщо в 2004 р. кількість працівників віком 15–34 років становила 228 осіб, а осіб віком 50–59 років – 265 осіб, то в 2008 р. кількість осіб віком 15–34 років дорівнювала 325, а осіб 50–59 років – 290. У відсотковому відношенні чисельність молодих людей, які працювали в корпорації у 2008 р., становила близько 29%, а в 2004 р. – 12,8%. Водночас, на відміну від інших сфер економічної діяльності, на спиртозаводах ще доволі висока частка пенсіонерів (у 2008 р. – 9,2%). Зазначене свідчить про позитивні тенденції щодо добору персоналу підприємств корпорації, оскільки залучення молодих та енергійних осіб, поряд із досвідченими працівниками, задіяних переважно в апараті управління, має позитивно вплинути на управлінські рішення керівництва підприємств щодо персоналу й на кінцеві результати виробництва.

Оцінку якісного складу персоналу ДО "Тернопільспирт" завершимо аналізом їхнього рівня освіти. За останні роки збільшується чисельність працівників з неповною та базовою вищою освітою (з 424 осіб до 500 осіб). Водночас зменшується частка осіб з повною вищою освітою (з 548 осіб до 425 осіб), що, на нашу думку, зумовлено передусім невисоким рівнем заробітної плати.

Зміни в освітньому рівні працівників ДО "Тернопільспирт" пов'язані з поліпшенням якісного складу персоналу, оскільки зменшується частка працівників зі середньою загальною освітою і збільшується кількість працівників із базовою вищою освітою. Крім цього, зростає попит на працівників з високою кваліфікацією (операторів, програмістів), що значною мірою задовольняється за рахунок зменшення кількості спеціалістів і керівників окремих підрозділів підприємств.

Продовжуючи думку про систему стимулювання, слід зазначити, що середньомісячна заробітна плата працівників корпорації досягла 1277,9 грн., проте цей показник хоч і вищий від середнього в області, але значно менший від середнього в Україні. Відмінності між чисельністю персоналу, фондом оплати праці та середньомісячною заробітною платою усіх працівників спиртової промисловості Тернопільської області впродовж останніх трьох років відображено у табл. 1.

Для визначення вагомості такого стимулювання ми провели анкетне опитування, метою якого було оцінювання задоволеності персоналу корпорації умовами та оплатою праці. Мотиваційний моніторинг здійснювався на двох найбільших підприємствах ДО "Тернопільспирт" – ДП "Хоростківський спиртозавод" та ДП "Мишковицький спиртозавод".

Одержані результати дали змогу зіставити задоволеність працівників роботою з урахуванням змін, що відбуваються на підприємствах. У більшості випадків такі опитування допомагають виявити принципові відмінності у ступені задоволеності окремими сторонами роботи для різних категорій працівників і свідчать про ті чи інші несприятливі тенденції, що потребують коригування з боку керівництва та служби персоналу.

Розмір середньомісячної заробітної плати у ДО "Тернопільспирт" *

	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Індекс зростання (зменшення) 2008 р. до 2006 р.
Середньооблікова чисельність усіх працівників, осіб	1745	1688	1555	0,89
Фонд оплати праці усіх працівників, тис. грн.	1439260	1704036	1987175	1,38
Середньомісячна заробітна плата усіх працівників, грн.	824,8	1009,5	1277,9	1,55

* За даними річної звітності ДО "Тернопільспирт".

Як свідчать результати опитування, більше половини працівників (54,3%) цілком погоджуються з важливістю й відповідальністю роботи, яку вони виконують. Близько 48,7% повністю переконані у її корисності й потрібності, тобто більшість працівників ДО "Тернопільспирт" впевнені в тому, що їхня робота є вкрай важливою і потрібною для суспільства й Тернопільської області. Взаємовідносини з колегами повністю задовольняють 42,9% працівників, а відносинами із безпосереднім керівництвом цілком задоволені 39,6%. Отже, в колективі сформувався добрий соціальний мікроклімат.

Крім цього, 43,5% опитаних швидше задоволені режимом роботи, а 37,1% працівників швидше задоволені самим процесом виконуваної ними роботи.

Водночас потрібно зазначити, що 35,2% опитаних осіб швидше незадоволені умовами праці (шум, освітленість, температура, чистота тощо) на підприємстві, 33,6% працівників швидше незадоволені можливостями для вияву самостійності та ініціативи у роботі, а 29,3% працівників швидше невпевнені у перспективі професійного та службового зростання.

Найбільшу кількість негативних відповідей було отримано на запитання стосовно розміру заробітної плати й надійності місця роботи, що формує впевненість у завтрашньому дні. Цілком невпевнені у надійності місця роботи 38,9% опитаних осіб, а 26,4% осіб повністю незадоволені розміром заробітної плати.

Оскільки моніторинг здійснювався у різних підрозділах корпорації й охоплював працівників різноманітних професійних груп, він дав надзвичайно важливу і корисну інформацію. На підставі отриманих результатів керівництво має змогу вчасно зробити кроки, спрямовані на підвищення рівня задоволеності своєю роботою працівників конкретних підрозділів і окремих професійних груп.

Аналітичне дослідження кадрового потенціалу ДО "Тернопільспирт" показало, що динаміка чисельності працівників має тенденцію до скорочення – не лише робітників, а й керівників, спеціалістів, службовців. Отримані результати щодо рівня стимулювання персоналу свідчать про їхню низьку мотиваційну роль, відтак можна констатувати, що кадровий потенціал корпорації невисокий. Це вимагає розроблення й запровадження нових методів не лише в управлінні персоналом, а й зміни усієї системи управління на підприємствах.

Література

1. Грінка Т. І. Ефективність використання робочої сили в харчовій промисловості України: оцінка та напрями підвищення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / Т. І. Грінка. – К., 2006. – 22 с.
2. Річні звіти з праці ДО "Тернопільспирт" за 2004–2008 рр.
3. Річні звіти про професійно-кваліфікаційний склад працівників ДО "Тернопільспирт" за 2004–2008 рр.

Руслан ДАНИЛЕЙЧУК

НЕНОАІ А ААДÆААІ І - І ²АӨӘЕІ ЕЕ І АЕІ АІ ОА НАДААІ УІ АІ А²СІ АНО А ДІ ÇАЕІ ОДЕО ЕДА І АО

Досліджено економічну природу, сучасний стан, особливості й тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах і запропоновано підходи до формування системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні відповідно до вимог Стамбульської декларації.

The economic nature, modern state, features and progress of small and middle business trends in the developed countries are investigated and approach to forming of the system of state support of small and middle business in Ukraine in accordance with the requirements of Istanbul declaration is offered.

Ефективна взаємодія великого, малого та середнього бізнесу дала змогу країнам із ринковою економікою досягти високого конкурентного статусу. Загальновізнано, що малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Підприємства малого та середнього бізнесу, частка яких в розвинутих ринкових економіках перевищує 95%, забезпечують більше половини ВВП, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту й таку ж частку прямих іноземних інвестицій. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [1].

Мета статті – дослідити економічну природу, сучасний стан, особливості й тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах і запропонувати підходи до формування системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні відповідно до вимог Стамбульської декларації.

Дослідження природи малого та середнього бізнесу, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи державного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних вчених, як Т. Бартік, В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявеллі, П. Девідсон, Д. Кібл, Р. Латімор, А. Мадж, В. Мартін, А. Моєс, А. Мюйцер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Й. Шумпетер. Проблеми державної підтримки малого бізнесу порушували і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: З. Варналій, Л. Воротіна, Т. Кондратюк, В. Ляшенко, О. Мазур, Л. Мартинюк, А. Мельник, І. Михасюк, Є. Панченко, А. Поручник, О. Пересада, П. Пильнова, Н. Прокопович, А. Румянцев, В. Сизоненко, Т. Смовженко, С. Соболев, В. Сорокіна, В. Ткаченко, В. Хахулін, Т. Черняк.

Світовий досвід свідчить, що вирішення нагальних економічних і соціальних проблем неможливе без розвитку підприємницької сфери. Малий і середній бізнес стає головним джерелом інновацій, доходи від підприємництва у розвинутих країнах становлять 40–60% ВВП. За даними експертів ООН, у сфері малого бізнесу зайнято понад 50% працюючого населення світу [2].

Соціальний ефект розвитку малого підприємництва полягає передусім у самоорганізації найбільш активної частини населення з метою залучення в процес суспільного відтворення, що частково знімає з держави безпосередні зобов'язання щодо працевлаштування і суттєво впливає на зниження бідності та соціальної напруженості в суспільстві. Підприємництво сприяє пробудженню у значного прошарку населення ініціативи до активної трудової діяльності, керівництва виробництвом, прояву творчого підходу до конструктивної діяльності з урахуванням інтересів конкретного споживача.

В умовах глобалізації простежуються дві взаємопов'язані тенденції щодо малого та середнього бізнесу. З одного боку, зростає його значення як сателіта транснаціональних корпорацій через його гнучкість, динамічність та високі адаптаційні властивості. З іншого – підвищується роль цих структур підприємництва як врівноважуючого механізму, здатного пом'якшити негативні прояви діяльності транснаціональних компаній в національній економіці [4].

З метою згладження суперечностей між високою соціально-економічною значущістю малого і середнього бізнесу та його чутливістю до несприятливих зовнішніх чинників, що негативно позначаються на його діяльності, урядові структури розвинутих країн провадять цілеспрямовану державну

політику в сфері його підтримки, яка враховує галузеві та регіональні особливості його розвитку і виконує інтегруючу роль у підвищенні конкурентоспроможності національних економік.

Малий та середній бізнес не відіграє тієї значної ролі в національній економіці, як у промислово розвинутих країнах. В Україні перешкодою на шляху розвитку малого та середнього бізнесу є відсутність ефективних механізмів його підтримки з боку держави.

Малий та середній бізнес – невід’ємний елемент розвинутої ринкової економіки, основа її конкурентного середовища, потужний двигун соціального, економічного та науково-технічного розвитку суспільства, засіб реалізації підприємницького потенціалу населення. Всі розвинуті країни офіційно визнали важливу роль, що відіграє малий та середній бізнес у створенні доданої вартості, забезпеченні зайнятості, розробці, впровадженні та комерціалізації інновацій. Головними тенденціями розвитку малого та середнього бізнесу в останнє десятиліття є постійне збільшення кількості його суб’єктів, інтернаціоналізація його діяльності та концентрація підприємств малого та середнього бізнесу із найвищими темпами зростання в межах локалізованих територій.

Функціонування суб’єктів малого та середнього бізнесу характеризується певними проблемами, пов’язаними з їхньою величиною, а саме: відсутність економії від масштабу виробництва, менш вигідні порівняно з великими підприємствами умови залучення факторів виробництва; втрата певних можливостей на ринку внаслідок обмежених виробничих потужностей; труднощі у підготовці кадрів, організації виконання досліджень або просуванні своєї продукції на зовнішніх ринках. Саме тому успішний розвиток малого та середнього бізнесу великою мірою залежить від державної підтримки.

У більшості розвинутих країн державна підтримка малого та середнього бізнесу почала формуватися приблизно п’ятдесят років тому й нині набула ознак системи. Доведено, що системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах є великомасштабними за критеріями характеру розвитку, обрисів границь, взаємодії з іншими системами, характеру управління, обсягу витрат ресурсів та часу на процес управління і стійкості, що робить доцільним застосування агрегативно-декомпозиційного підходу до аналізу структур систем державної підтримки малого та середнього бізнесу.

Вивчення досвіду формування і реалізації державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах дає підстави стверджувати, що утворилися й доволі успішно функціонують три типи систем державної підтримки: європейський, американський та японський [3]. У країнах ЄС, США та Японії сформовані добре структуровані, збалансовані, високоефективні та засновані на постійному моніторингу системи державної підтримки малого та середнього бізнесу. Для кожного із зазначених типів характерним є певний акцент на окремі напрями, види та інструменти підтримки.

У країнах ЄС державна підтримка малого та середнього бізнесу здійснюється на двох рівнях – наднаціональному та національному, що дає змогу раціонально розділити процедури прийняття рішень щодо надання окремих видів державної підтримки її реципієнтам.

З метою підвищення конкурентоспроможності європейської економіки дія системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в ЄС спрямована на зміцнення єдиного внутрішнього ринку та інтернаціоналізацію підприємницької діяльності на рівні окремих її суб’єктів, що знаходить своє відображення в розробці та реалізації загальноєвропейських і національних програм. Основні з них такі: європейські програми фінансової допомоги, національні програми спрощення процедур створення нових підприємницьких структур, європейська програма розвитку вторинного ринку цінних паперів EASDAQ, європейська програма розвитку мереж "ангелів бізнесу", європейська та національні програми підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу, програма управлінської інтеграції в ЄС, європейська та національні програми використання електронної торгівлі суб’єктами малого та середнього бізнесу. В країнах ЄС вагому роль відіграє пряма фінансова підтримка малого та середнього бізнесу, найбільша частка якої надається у вигляді цільової фінансової допомоги (гранти, субсидії) [7].

На відміну від країн ЄС, де повноваження щодо надання державної підтримки малого та середнього бізнесу розподілені між Європейською Комісією, установами ЄС, органами центральної та місцевої влади країн-членів, у США заходи державної підтримки розробляє, здійснює та координує Адміністрація малого бізнесу. Огляд діючих у США програм державної підтримки малого та середнього бізнесу показує, що пріоритетними є фінансова підтримка, залучення суб’єктів малого та середнього бізнесу до виконання державних замовлень, інноваційна, експортна й технічна підтримка.

Характерними рисами американської системи державної підтримки малого та середнього бізнесу є її вплив на окремі приватні інститути щодо прийняття ними рішень про надання спільної допомоги суб'єктам малого та середнього бізнесу; низький рівень субсидій та інших видів цільової фінансової допомоги в структурі програм фінансової підтримки; отримання доходів від реалізації програм державної підтримки; унікальна форма співробітництва між державним, приватним та громадським секторами в сфері формування та реалізації державної підтримки.

Відмінною рисою японської системи державної підтримки малого та середнього бізнесу є її спрямованість на сприяння кооперативним починанням малих та середніх підприємств. Особливістю японської системи є високий рівень розвитку субконтракції, яка забезпечує замовленнями підприємства малого та середнього бізнесу і робить взаємодію цих суб'єктів підприємництва більш ефективною [5].

Головним напрямом державної підтримки в Японії, якому підпорядковані всі інші напрями, є всебічне сприяння держави інноваційній діяльності тих суб'єктів бізнесу, які визнані найактивнішими у створенні інноваційних продуктів і технологій. Доведено, що система державної підтримки цих структур в Японії має непрямий характер, її висока ефективність досягнута завдяки вдосконаленій практиці оцінювання державних програм їхніми реципієнтами та зміцненням асоціацій таких суб'єктів підприємництва.

В Австралії, Канаді, Новій Зеландії, Норвегії та Швейцарії при формуванні державної підтримки малого та середнього бізнесу керуються принципами збереження консенсусу в суспільстві й спираються на рекомендації міжнародних організацій (ОЕСР, ЮНІДО) та інтеграційних об'єднань (ЄС). Структуру державної підтримки визначають чотири основних напрями – фінансова, інноваційна, інформаційно-консультативна та експортна підтримка, в межах яких активно використовуються як традиційні інструменти, так і певною мірою інноваційні, які вимагають доступу до новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (створення віртуальних кооперативів, регіональних платформ, онлайн-ових систем бізнес-діагностики тощо)[6].

Поряд із активним сприянням з боку держави суб'єктам малого та середнього бізнесу у виконанні наукових досліджень, розробці та впровадженні інновацій шляхом застосування традиційних інструментів фінансової, інформаційно-консультативної та інфраструктурної підтримки, останнім часом особливого значення набуло і сприяння співробітництву між інноваційними підприємствами малого та середнього бізнесу, їхньої співпраці з науково-дослідними установами та залученню до національних, регіональних і глобальних інноваційних мереж шляхом інтеграції місцевих, національних та регіональних ініціатив та координації на наднаціональному рівні [8].

Застосування агрегативно-декомпозиційного підходу вимагає побудови моделей систем державної підтримки малого та середнього бізнесу, в структурі яких, поряд із традиційними компонентами систем, запропоновано, по-перше, виділення критеріїв та принципів формування систем; по-друге, доповнення сукупності кількісних вихідних показників функціонування систем якісними індикаторами, які відображають зміни в конкурентному середовищі та суспільстві загалом.

У своїй діяльності мале вітчизняне підприємництво наштовхується на різноманітні макро- та мікроекономічні перешкоди. Серед мікроекономічних факторів, що найбільше впливають на розвиток малого підприємництва, можна виокремити такі: спосіб та час виникнення; форма власності; фінансові можливості підприємства; асортимент продукції, яку воно виготовляє, її якість та попит на неї; обрану стратегію діяльності підприємства, його організаційну структуру; кадрову політику; можливість доступу до комерційної інформації; навички керівника професійно управляти бізнесом; ступінь дотримання клієнтами умов контрактів та платіжної дисципліни.

Прискорення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні можна забезпечити шляхом його зваженої та цілеспрямованої державної підтримки, особливості формування якої мають враховувати наявність великого попиту з боку потенційних реципієнтів та жорстку обмеженість ресурсів, що можуть бути використані для її формування.

Важливим фактором, який позитивно вплине на формування фінансового забезпечення малого підприємництва є застосування різних форм забезпечення гарантій повернення позикових коштів підприємницьким структурам. Механізм державного гарантування кредитів для малого підприємництва базується переважно на авторитеті держави, як безперечно платоспроможного та відповідального гаранта позик. Автор вважає, що держава має також залучати недержавне гарантування – комерційні організації, банки, приватні фінансові установи, іноземні інвестори, товариства взаємного гарантування, громадські організації тощо.

Тобто, підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що існують проблеми, які перешкоджають повноцінному розвитку малого бізнесу. Однією з найголовніших перешкод більшої частини підприємництва є проблема пошуку й отримання фінансових ресурсів. Фінансово-кредитна допомога малому підприємству має формуватися за такими принципами:

1. Стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг фірмам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству, надання державних гарантій повернення позики.

2. Переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого сектору економіки, з прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг із метою стимулювання процесу кредитування малого бізнесу.

3. Активізація процесу створення та діяльності недержавних гарантій і страхових умов для обслуговування малого бізнесу через створення відповідних мотиваційних механізмів зацікавленості в цій діяльності з наданням пільгових умов для їхнього функціонування.

4. Ефективне використання іноземної допомоги й активне виявлення своєї позиції у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями.

5. Сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у вирішенні своїх фінансово-кредитних проблем за допомогою створення установ взаємного фінансування та гарантування.

Отже, сучасні тенденції світогосподарського розвитку мають свій вплив і на системи державної підтримки малого та середнього бізнесу, функціонування яких в умовах глобалізації спрямовується на підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу та сприяння інтернаціоналізації діяльності його суб'єктів. Зазначимо також, що американська, європейська та японська моделі застосовуються в практиці формування систем державної підтримки малого та середнього бізнесу в інших розвинутих країнах, а саме: американська – в Канаді та Австралії, європейська – в Норвегії та Швейцарії, японська – в Кореї та Новій Зеландії.

Література

1. Акімова І., Кузяків О. Промислові підприємства середнього розміру в Україні / І. Акімова, О. Кузяків // *Пріоритети: Вісник приватної ініціативи*. – 2004. – № 8. – С. 22–30.
2. Akimova I., Schwoediauer G. Ownership Structure, Corporate Governance and Enterprise Performance: Empirical Results for Ukraine / I. Akimova, G. Schwoediauer // *International Advances in Economic Research*. – 2004. – Vol. 10. – № 1. – P. 28–42.
3. Biggs T., Raturi M., Srivastava P. Ethnic Networks and Access to Credit: Evidence from Manufacturing Sector in Kenya / T. Biggs, M. Raturi, P. Srivastava // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2002. – № 1435. – P. 1–14.
4. Caves K. Industrial organisation and New Findings on the Turnover and Mobility of the Firms / K. Caves // *Journal of Economic Literature*. – 1998. – Vol. 36. – P. 1947–1982.
5. Kumar K. B., Rajan R. G., Zingales L. What determines firms size? / K. B. Kumar, R. G. Rajan, L. Zingales // *University of Chicago*. – Chicago : CRSP, 2001. – Working paper 496. – 54 p.
6. Pack H., Westphal L. Industrial Strategy and Technological Change: Theory Versus Reality / H. Pack, L. Westphal // *Journal of Development Economics*. – 1986. – Vol. 22. – P. 87–128.
7. Pagano P., Schivardi F. Firm Size Distribution and Growth / P. Pagano, F. Schivardi // *Banca d'Italia*. – 2001. – Working paper 394. – 63 p.
8. *World Bank Review of Small Business Activities (2002, 2004)* // Washington DC : World Bank Group, 2002, 2004.

ÄÊÏ ÄÌ ²×Í ÈÉ ÄÍ ÄÊ²Ç Ì ÐÎ ÄËÄÌ ÕÈÈÈ²×Í ²ÑÒ²
Ó ÐÍ ÇÐÍ ÄËÄÕ ÄËË Í Ì Ì ²ÑÒ²Ä Ê²Í ÕВ XIX–XX ÑÒ.

Проаналізовано погляди українських економістів кінця XIX–XX ст. на механізм циклічного розвитку економіки. Простежено спадковість наукових досліджень, визначено їхнє практичне значення для реформування економіки України.

The author analyses the views of Ukrainian economists of last years of XIX century – the beginning of XX century concerning the mechanism of cyclic economy development. The article analyses the succession of scientific researches as well as determines their practical sense for reforming of Ukrainian economy.

В умовах глобальних трансформацій, коли в міжнародній економіці синхронізуються кризові явища, формуються міжнародні економічні цикли. Це є однією з основних за своєю значущістю і найстаріших за часом виникнення невирішених проблем економічної теорії. Явища економічних циклів, економічної динаміки і розвитку вивчали багато відомих вчених-економістів, зокрема: К. Маркс, М. Туган-Барановський, Г. Кассель, Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, Р. Харрод, Е. Хансен, А. Афталійон, К. Віксель, С. Кузнец, В. Мітчел, Г. Мур, А. Пігу. Однак, згідно із твердженням Хансена, цю проблему не було вирішено. Аналізуючи праці економістів другої половини XX ст., можна сказати, що його думка актуальна й нині.

Діагностика циклічності є одним із важливіших інструментів ринку, яка полягає у постійному моніторингу макроекономічної кон'юнктури та розробці заходів, які стабілізують економічні процеси. Однією з умов досягнення Україною висхідного економічного зростання є теоретичне розроблення системи оцінювання та аналізу циклічних коливань в економіці, методологічне забезпечення досліджень ринкової кон'юнктури, й на їхній основі розробка ефективних стратегій антициклічного згладжування.

Основним завданням у процесі дослідження економічних циклів є обґрунтування факторів, що впливають на формування економічної кон'юнктури й забезпечення економічного зростання, і є базовими для виділення циклу. Емпірично таке завдання полягає у фіксації кластерів поворотних точок економічної кон'юнктури, виявленні взаємозалежностей між основними макроекономічними показниками, виділенні довгострокового тренду зростання економіки.

Проблема економічного циклу і необхідність теорії, що її пояснює, виникли ще в XVIII–XIX ст. у результаті спостереження явища кризи (вона була зазначена у працях Т. Мальтуса, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, К. Жюглара та ін.). Саме необхідність боротьби з економічною кризою та її наслідками привела до створення теорії циклу, економічної динаміки, і як результат – антициклічної економічної політики. Найбільш повним фундаментальним дослідженням досягнень теорії економічних циклів, економічного розвитку та економічної динаміки є праця Е. Хансена "Економічні цикли і національний дохід" (1951 р.). Автор починає її з "Аналізу природи економічних циклів" (перший розділ) і закінчує висновком "Невирішені завдання" (розділ 24 – "Сучасна теорія циклу. Резюме").

Е. Хансен зазначив: "Істотні елементи (наріжні камені) сучасної теорії економічного циклу і автори, яким належить головний внесок у науку, можуть бути коротко перелічені таким чином:

1. Роль коливань у розмірах інвестицій (Туган-Барановський, Шпітгоф, Кассель, Робертсон).
2. Аналіз детермінантів інвестування: природна норма, взята у відношенні до грошової норми процента, або – в поширеній термінології – графік граничної ефективності інвестицій у відношенні до норми процента (Віксель, Кейнс).
3. Роль динамічних факторів: техніки, природних ресурсів, розширення території та зростання народонаселення – як детермінантів інвестування (Шпітгоф, Харрод).
4. Пучкоподібний характер інвестування, зумовлений стадним характером руху, що викликається діяльністю в галузі нововведень (Шумпетер).
5. Капіталістичний метод виробництва (необхідність тривалого часу для виробництва елементів основного капіталу, довголіття основного капіталу) і принцип акселерації (Афталіон, Пігу, Кларк).

6. Початкові імпульси і поширення циклічних рухів, зумовлене структурою економіки (Віксель, Пігу).
7. Мультиплікатор інвестицій і функція споживання (Кан–Кейнс).
8. Взаємозв'язки економічних змінних – економетричні моделі (Тіньєрген, Фріш, Самуельсон, Хікс, Клейн та ін.).

Протягом усієї історії літератури про економічні цикли різні економісти знову й знову висловлювали думку, що походження циклічних коливань залишається "невирішеною загадкою" [10, с. 298–299].

В українській економічній думці циклічний розвиток економіки з методологічних позицій динамічного аналізу всебічно проаналізував М. Туган-Барановський, який повноправно вважається фундатором сучасної інвестиційної теорії циклів.

Дослідження М. Туган-Барановського "Промислові кризи в сучасній Англії, їхні причини і близький вплив на народне життя", опубліковане в 1894 р., започаткувало новий етап у дослідженні закономірностей циклічного розвитку ринкової економіки. У передмові до другого видання (1900 р.) автор зазначив, що його книга "... присвячена дослідженню найзагадковішого і незрозумілого явища господарського ладу нашого часу, явища досі не остаточно ще з'ясованого в науці – періодичним промисловим кризам" [7, с. 10].

Кризи – це іманентна властивість капіталістичного господарства, а їх чітке періодичне повторення залишається таємницею. Характеризуючи капіталістичний цикл, М. Туган-Барановський наголошував, що в своєму розвитку останній закономірно проходить три фази – "промислового піднесення, кризи і промислового застою", але при цьому "криза не є неминучою фазою капіталістичного циклу". На думку вченого, "піднесення може переходити в застій і поступово, без гострої кризи" [6, с. 521], тобто шляхом чергування тенденцій до зростання і зниження ділової активності.

Розкрити цю загадку намагалися ще до М. Туган-Барановського, але саме він дав наукову інтерпретацію причинно-наслідкових зв'язків циклічного характеру капіталістичного відтворення, розкрив його перспективи і обґрунтував методологічні засади прогнозування ринкової економічної кон'юнктури.

Розпочавши з дослідження, як зазначав М. Туган-Барановський у передмові до другого видання своєї книги, "найбільш загадкового і незрозумілого явища господарського ладу... – періодичних промислових криз", завдяки яким "виникає ритмічна пульсація колосального організму капіталізму" [8, с. 10], вчений вийшов далеко за межі аналізу означеної проблеми. Через аналіз кризи надвиробництва він прийшов до розуміння циклічності капіталістичного розвитку загалом, структури економічного циклу, змісту його окремих фаз, започаткувавши, власне кажучи, теорію економічної кон'юнктури.

Отже, друга частина його дослідження присвячена теорії ринку, оскільки економічні кризи не можна розглядати у відриві від функціонування ринку. Детальний опис і зіставлення фактів економічної кон'юнктури переконали дослідника в тому, що "... криза залежить не тільки від випадкових причин, властивих певному історичному моменту, а й від постійних, загальних причин, властивих сучасному культурно-економічному ладу" [7, с. 153].

М. Туган-Барановський, поставивши перед собою завдання з'ясувати загальні причини, які роблять окремі промислові кризи надто схожими явищами і зумовлюють повторення епох торговельного застою з чітко помітною правильною періодичністю, проаналізував ринкові відносини. При розгляді економічних криз учений-економіст вдало поєднував теоретичні політекономічні знання з історією народного господарства та історією світової економічної думки. Саме ця тріада забезпечила йому можливість всебічно аргументувати свої погляди.

Таким чином, у працях М. Туган-Барановського вперше у світовій економічній науці було розглянуто цикли як чергування тенденцій до збільшення та зниження ділової активності, хвилеподібний розвиток, що поєднує хвилі зростання і падіння.

На противагу економічній концепції марксизму, згідно з якою амплітуда кон'юнктурних коливань із розвитком капіталізму зростає, М. Туган-Барановський на основі свого дослідження проблеми криз у його історичній частині визначив тенденцію до згладжування кон'юнктури. Вчений пояснював такі зміни в еволюції циклічності як економічними, так і соціально-політичними чинниками, зокрема поступовим удосконаленням грошово-кредитної системи ринкового господарства, концентрацією виробництва і створенням на цій основі великих підприємств, спроможних протистояти погіршенню кон'юнктури, застосуванням державою й іншими соціальними інститутами методів антициклічного регулювання тощо.

Таким чином, про необхідність висновків ученого-економіста щодо тенденції економічного розвитку свідчить той факт, що, по-перше, його теза про хвилеподібний характер циклічності, як найобґрунтованіша і логічна, стала домінуючою в світовій і вітчизняній економічній теорії. По-друге, визначена

М. Туган-Барановським тенденція до пом'якшення коливань кон'юнктури збереглась і в сучасних умовах ринкового господарства, підтверджуючи на практиці слушність його теоретичних постулатів.

Особливу цінність у теорії криз М. Туган-Барановського становить аналіз симптомів їх виникнення і циклу відтворення. На основі численних даних він дійшов висновку, що "умови попиту на залізо знаходяться в особливо тісному зв'язку з фазами капіталістичного циклу" [7, 242].

Характерною ознакою багатьох криз є посилення спекуляції нерухомістю і, зокрема, міськими землями. "Кризи зумовлюються тим, що у фазі піднесення споживання капіталу йде швидше, ніж його утворення і тому що меншим капіталом для підтримки своєї промисловості в фазі піднесення розпоряджається країна, тим швидше повинно закінчитися піднесення" [7, с. 253].

М. Туган-Барановський зробив висновок, аналізуючи розвиток усіх фаз циклу, про тісний зв'язок між промисловими коливаннями і періодичним оновленням основного капіталу, а також обґрунтував використання індикаторів господарської кон'юнктури, насамперед, цін на залізо та дисконтного процента.

На думку дослідника, криза започатковує вихідний момент для нових вкладень промислового капіталу, створюючи тим самим матеріальну основу для нового етапу циклічного розвитку. Вчений звернув увагу на зв'язок між зміною цін на засоби виробництва і рухом вільного грошового капіталу, який може як використовуватися на інвестиційні потреби в промисловості, так і утворювати фонд зберігання.

Ідею про вільний грошовий капітал учений поклав в основу періодичності промислових криз. Циклічний характер суспільного виробництва він пояснював специфічними умовами нагромадження вільного грошового капіталу і невідповідністю між його нагромадженням і продуктивним споживанням. "Нагромадження грошового капіталу, – зазначав він, – відбувається рівномірніше, ніж розширення виробництва: капітал нагромаджується безперервно, а виробництво розширюється поштовхами" [8, с. 164]. Крім цього, вільний грошовий капітал може зростати навіть за умов скорочення виробництва. Таким чином, вичерпність інвестиційних можливостей економіки є наслідком умов застосування вільного грошового капіталу, обмеженості банківських ресурсів і непропорційного розміщення цього капіталу між галузями виробництва.

Теза М. Туган-Барановського про вільний грошовий капітал та його роль у циклічному розвитку економіки була визнана надзвичайно продуктивною, що зокрема зазначав його учень і послідовник М. Кондратьєв [5, с. 342]. Її високо оцінили Й. Шумпетер у праці "Історія економічного аналізу" [11, іт. 3, с. 1481], а також Г. Кассель і Дж. М. Кейнс, який широко використав її в своїй теорії циклів, характеризуючи ідею "заощадження – інвестиції" як головну пружину в механізмі хвилеподібного розвитку ринкового господарства.

Доволі змістовне визначення ідеї циклічної динаміки економічного розвитку було представлено на початку ХХ ст. у працях західного економіста-теоретика Й. Шумпетера. На його думку, істотне зростання національного продукту відбувається у формі дисгармонійних стрибків і ривків у результаті освоєння абсолютно нових інвестиційних проектів. Розвиваючи інноваційну теорію розвитку економіки, вчений дійшов висновку, що на рубежі ХІХ і ХХ ст. було сформовано загальновизнаний методологічний базис для об'єднання більшості теорій циклічних коливань. Цим базисом названо положення, згідно з яким фундаментальний фактор циклічних коливань пов'язаний насамперед із характером коливань у виробництві "заводів і устаткування", або "капітальних товарів". Авторство цієї ідеї Й. Шумпетер пов'язував з іменем М. Тугана-Барановського. Дійсно, у його трактуванні механізму періодичності криз теза про оновлення основного капіталу займає центральне місце. "За станом попиту на залізо, – підкреслював вчений, – можна судити про попит взагалі на засоби виробництва. Отже, висхідний фазис капіталістичного циклу характеризується посиленням попиту на засоби виробництва, низхідний – послабленням попиту на такі. Але засоби виробництва (залізо, вугілля, дерево та ін.) мають посилений попит тоді, коли створюється новий основний капітал країни – будуються нові залізниці, фабрики, заводи, будинки тощо. Фазис піднесення – це період посиленого будівництва і облаштування нових промислових підприємств" [7, с. 316].

Однак на розвиток економічної науки суттєво вплинув екзогенний фактор. У 1929 р. світ охопила Велика депресія: криза збуту і неплатежів, хвиля банкрутств, гігантський стрибок безробіття, раптова і глибока дефляція. Минали роки, але економічна рівновага не відновлювалася, зберігався високий рівень безробіття. Існуюча економічна теорія такого не передбачала і запропонувати виходу із ситуації не могла, що спричинило кризу неокласичної думки. Знецінилася також і напрацьована на той час

теорія економічного циклу. Згідно з нею від того, яка кількість виробленого суспільством продукту спрямована на споживання, мультиплікаційно-акселераційний механізм здатний спричинити відповідно коливання або "вибухи" в динаміці національного доходу. Економісти опинилися у безвиході: мультиплікаційно-акселераційний механізм відображає коливання, властиві економіці тільки за абсолютно нереальної величини акселератора, а якщо виходити із більш реальної його величини, то цей механізм спричинятиме коливання, які не відповідають дійсності [3, 21].

Першим зробив спробу вийти із цього становища Р.-А.-К. Фріш. Досліджуючи проблему, він використав новий на той час економетричний метод аналізу. Сутність цього типу дослідження циклу він виклав у часописі "Економетрика" (1933 р.): "Економетрика зовсім не те ж саме, що економічна статистика. Вона і не те саме, що називається загальною економічною теорією, хоча значна частина цієї теорії має кількісний характер. Не є вона і синонімом застосування математики до економіки. Досвід показує, що кожна з цих трьох точок зору – точка зору статистики, економічної теорії і математики – є необхідною умовою правильного розуміння кількісних відносин у сучасному економічному житті, але, взята сама по собі, кожна з них недостатня. Тільки поєднання усіх трьох точок зору може створити могутній метод дослідження".

За основу досліджень Фріш узяв модель маятника. Аналізуючи систему коливань, учений виходив з того, що вона може привести до одного з трьох типів поведінки системи: амплітуда коливань може увесь час збільшуватися і система буде нестійкою; система коливань може бути стійкою за все меншої амплітуди; поведінка системи може бути середнім між першими двома типами поведінки, а отже, не відбувається ні збільшення, ні зменшення амплітуди.

Третій тип учений вважає неможливим, а перший – таким, що суперечить досвіду. Він дійшов висновку, що реальним є другий тип. Однак залишалося питання, яким чином зберігається циклічність, якщо цикл завжди затухає. Річ у тім, що маятник годинника зупинився б, якби не регулятор ходу, який щоразу дає йому поштовх, підтримуючи гойдання.

Підтвердженням такої відповіді була теорія Й. Шумпетера, згідно з якою інвестиції у нововведення дають поштовх економіці один раз за період циклу, хоча, на відміну від годинника, сила поштовху щоразу різна і залежить від "нез'ясовної" історичної еволюції техніки. І справді, Фріш довів, що для пояснення збереження коливань, поштовхи не обов'язково мають бути регулярними в часі й за силою, тобто можуть бути нерівномірними.

На основі цих досліджень вченим було сформульовано теорію нерівномірних поштовхів. Теорія нерівномірних поштовхів – сукупність взаємопов'язаних динамічних моделей економічного циклу, на основі якої стверджується, що якщо система піддається випадковим циклам, то хвилястий рух стає постійним (що відповідає реальним фактам). Згідно з теорією нерівномірних поштовхів в аналізі економічного циклу слід розрізняти проблему поширення, яка полягає в поясненні структурних особливостей системи, що приведена в дію і породжує коливання, і проблему імпульсу, що стосується факторів, здатних дати поштовх системі як у стані спокою (рівноваги), так і в русі. На думку Фріша, основні економічні закони, об'єднані у цьому випадку в мультиплікаційно-акселераційний механізм, мають тенденцію спричиняти згасаючі коливання доходу, які однак не можуть привести до стану рівноваги, оскільки економічна система схильна до поштовхів ззовні [3, с. 23].

Таким чином, дослідження Фріша підтвердили, що доки економіка динамічна, доки зростання і прогрес потребують великих витрат на інвестиції, доти діятимуть могутні сили, що породжують циклічні коливання. Тому не можна розглядати цикл як патологічний стан, він властивий природі сучасної динамічної економіки. Коливання у витрачанні капіталу приватними особами – це особливість цієї економіки, яка не піддається регулюванню.

Узагальнення різних типів економічних циклів – коротких – 3–5 років, середніх – до 11 років і довгих циклів Кондратьєва – не дало проте ясного розуміння природи циклічності. Різні цикли породжуються різними причинами, що не мають загальної природи. З нашої точки зору, найцікавішими були гіпотези Касселя і Кондратьєва. Кассель припустив, що існує відома кореляція між зростанням населення і розмахом коливань економічних циклів [13]. Кондратьєв висунув припущення про те, що першопричиною, яка породжує як економічну динаміку, так і виникнення циклічності в економіці, є зростання населення у тривалому інтервалі часу, звідки походять два протилежно спрямованих тренди: тренд зростання виробництва і тренд зростання споживання. Саме ці два протилежно спрямованих процеси, будучи наслідком зростання населення, породжують економічну динаміку і циклічність.

Пізніші праці у цій галузі економічної теорії не дали істотних результатів щодо визначення природи походження економічних циклів, тому проблема залишається відкритою і на даний час.

Література

1. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса / М. Блауг ; под ред. А. А. Фофонова. – Вып. 42. – Спб. : Экономика, 2009. – 352 с.
2. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К. : АДФ-Україна, 2009. – 392 с.
3. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія. Економічна нобелелогія : навч. посіб. / М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2005. – 336 с.
4. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : избр. труды / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
5. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
6. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – 4-е перераб. изд. – Петроград : Право, 1917.
7. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы: История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – 4-е изд. – М. : Книга, 1923.
8. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы: Очерк из социальной истории Англии / М. И. Туган-Барановский. – 2-е перераб. изд. – СПб., 1900.
9. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер. – Челябинск : Социум, 2008. – 402 с.
10. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен ; пер. с англ. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 644 с.
11. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : В 3-х т. / Й. А. Шумпетер ; [пер. с англ.] ; под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экон. школа, 2001.
12. Garvy G., Kondratieff N. D. *International Encyclopedia of the Social Sciences* / G. Garvy, N. D. Kondratieff. – Vol. 8. – ed. D. L. Sills (Macmillan Free Press, 1968).
13. Gessel G. *Theory of Social Economy* / G. Gessel. – 1932. – P. 646.

ÀÇÀ^a Î Ä²B ÄÄÐÆÄÄÈ ÒÀ Ô²Í ÁÍ ÑÈÕ ²Í ÑÒÈÒÒÒ²Ä Ó ÈÍ Í ÒÄÈÑÒ²
 ÄÄÎ ÈÐ Ò² ÄÈÍ Í Í ²×Í Í - ÄÓÍ ÈÈ ÒÄ ÑÓ×ÄÑÍ Í - Ô²Í ÁÍ ÑÍ ÄÍ - ÈÐÈÇÈ

На основі ретроспективного аналізу теорії економічної думки щодо проблеми державного регулювання фінансових інститутів розкриті методологічні засади взаємодії держави та фінансових установ.

Methodological principles of cooperation of the state and financial institutions are exposed on the basis of retrospective analysis of theory of economic idea in relation to the problem of government control of financial institutions.

У науковій економічній літературі багато праць присвячено проблемі державного регулювання. Як правило, вони базуються на розкритті сутності, принципів, методів та функцій державного регулювання економікою взагалі. Проте у вітчизняній фінансовій науці мало досліджене питання визначення статусу держави та фінансових інститутів у їхній взаємодії. У зв'язку із загостренням цієї проблематики у сучасному світі та полемікою поглядів щодо її вирішення цінним буде історичний аналіз наукового надбання щодо детермінації ролі держави у функціонуванні фінансових установ. Розкриття методологічних засад співпраці держави та банків дасть змогу визначити орієнтири подальшого наукового дослідження та обґрунтування місця держави у діяльності фінансового сектору.

Теоретичні та прикладні аспекти функціонування фінансових інститутів і ролі держави у забезпеченні фінансової стабільності досліджували як зарубіжні вчені, зокрема З. Боді, Дж. М. Кейнс, К. Маркс, Д. Рікардо, Р. Мертон, А. Сміт, М. Фрідмен, Ф. Хайєк, Дж. Р. Хікс, так і вітчизняні науковці: Г. Аніловська, О. Богданов, В. Лагутін, С. Лобозинська, І. Малий, С. Мочерний та ін.

Мета цієї статті – ретроспективний аналіз теорії економічної думки в розрізі поглядів учених на роль банків та держави у забезпеченні стабільності їхнього функціонування й економіки взагалі.

Методологія дослідження проблеми взаємодії держави та фінансових інститутів базується на поглядах відомих вчених, представників різних теорій економічної думки на роль банків у стимулюванні економічного розвитку, держави – у протидії фінансовій нестабільності, процента як об'єкта й інструмента державного регулювання, кредиту в економічному відтворенні. Ще *стародавні мислителі* виявляли інтерес до розкриття сутності процента та кредиту. Аристотель зазначав, що як діти схожі на своїх батьків, так і проценти є грошовими знаками, які походять від грошових знаків [1, с. 395]. Як Аристотель, так і Ксенофонт, Платон негативно ставилися до лихварства. Зокрема, Ксенофонт рекомендував нагромаджувати гроші як скарб, страховий фонд на випадок неврожаїв чи війни, а в державі Платона не дозволялося використовувати позики під відсотки, купувати товари в кредит [2, с. 73–76]. На відміну від стародавніх мислителів, відомий представник середньовічної доби Т. Аквінський виправдовував надання позик під відсотки, якщо позикодавець зазнає збитків через те, що позичив гроші, або через невчасне їхнє повернення, і процентом є компенсація за збитки. На думку філософа, віра та розум повинні керувати лихварством, зокрема віра інформує людей, що брати відсотки є "гріховним", однак те, що стверджує віра, має підтверджуватися розумом.

Надалі розвиток кредитної справи відбувається як реакція проти лихварства, зокрема підпорядкування капіталу, що приносить проценти умовам і потребам капіталістичного способу виробництва [3, с. 609]. Представники відомих наукових шкіл розвивають полеміку щодо природи процента, необхідності та умов кредитування, взаємовідносин держави і центрального банку тощо. Основні погляди та ідеї творців економічної теорії щодо зазначених категорій узагальнено у вигляді таблиці (див. табл. 1).

Ретроспективний аналіз поглядів учених на сутність процента дає змогу зробити висновки, що більшість наукової еліти розуміє його як ціну грошей, яка є результатом співвідношення попиту та пропозиції на них. *Меркантилісти* Т. Мен, Дж. Чілд, слушно зауваживши, що гроші є засобом виробництва, виступали за найнижчу норму процента. На відміну від них, Дж. Лоу глибоко помилявся, вважаючи, що оскільки кредит дешевшає, то отримані прибутки і продаж зростають, не приводячи

до зростання цін [4, с. 17]. Як показав досвід, дешевий кредит сприяє зростанню пропозиції грошей, що в свою чергу впливає на зростання інфляції.

На наш погляд, найбільший внесок у теорію процента, кредиту та банківської справи зробили представники *класичної економічної теорії*. А. Сміт виступав проти державного регулювання банківської діяльності, вважаючи, що порушується природна свобода фінансових інститутів і тих, хто погоджується мати справу з ними. Але якщо така свобода загрожує благополуччю всього суспільства, вона має бути обмежена законами усіх урядів – як найбільш вільних, так і найбільш деспотичних. Не може бути нічого справедливішого за закон, який ухвалив парламент [5, с. 241]. Більш радикальними є погляди Д. Рікардо, який вважав, що держава і банк зловживають правом емісії грошей, а тому потрібно передати цю справу в руки незалежних комісарів; вчений навіть допускав ліквідацію Англійського банку.

Таблиця 1

Еволюція економічної думки щодо взаємодії держави та банків

Економічні теорії	Ідеї та погляди			
	Процент	Кредит	Банк	Держава
1	2	3	4	5
Меркантилізм Дж. Ло, Дж. Локк	Ціна грошей, і він тим нижчий, чим більше грошей	Сприяє зростанню економіки, багатства та забезпечення зайнятості	Творці капіталу; гроші повинні бути кредитними, створеними банком	Необхідний вплив та опіка над господарським життям
Школа фізіократів А.Тюрго	Дохід капіталу, результат попиту та пропозиції грошей	Взаємний вільний договір, який вигідний обом сторонам	Посередники в кредиті	Втручання у визначення процента може завдати шкоди господарству
Класична школа А. Сміт Д. Рікардо Ж. Б. Сей	Чистий прибуток, плата за ризик. Заборона процента поширить марнотратство. Результат співвідношення попиту, пропозиції капіталу	Сприяє виробництву, створенню робочих місць. Кредитування стримується контролем втрат у резервах. Кредит це довіра, кредитоспроможність, можливість прийому грошей	Перетворюють "мертвий" капітал в активний. Стійкість Англійського банку рівна стійкості британського уряду. Регламентація діяльності банків, публікація фінансових звітів	Заборона регулювання банківських операцій, верховенство закону. Державні витрати не сприяють грошовому обігу, влада завжди є марнотратною
Марксизм К. Маркс	Частина норми прибутку. Не існує "природної" норми процента	Довір'я; сприяє розвитку продуктивним силам, створенню всесвітнього ринку, з іншого боку – прискорює кризи	Грошові підприємства. Могутність Англійського банку – в регулюванні ринкової ставки процента	Безглузде банківське законодавство може посилити грошову кризу, проте ніяке законодавство не може її усунути

1	2	3	4	5
Кейнсіанство Дж. М. Кейнс	Ціна грошей, винагорода за відмову від ліквідності	Сприяє розширенню виробництва, зменшенню безробіття	Залежність Центрального банку від уряду, фіксований валютний курс	Державне регулювання через вплив на норму процента
Неокейнсіанство Дж. Р. Хікс	Ціна грошей; стабілізатор економіки	Планові розміри позичання та кредитування не взаємозв'язані на ринку	Важливий інструмент ЦБ – процентна ставка	Процент – добрий засіб для зупинки бумів, поганий – для зупинки спадів
Неолібералізм Ф. Хайек	Пов'язував з граничною корисністю. Результат співвідношення попиту та пропозиції	Стимулює ділову активність, з іншої сторони, викликає викривлення у структурі відносних цін, ресурси відволікаються на види діяльності, які неможливо довго підтримувати	Ліквідація ЦБ, проте збереження функцій кредитора останньої інстанції, тримача кінцевих резервів. Розмежування між банківським бізнесом і інвестиційними послугами	Втручання держави – джерело нестабільності. Денаціоналізація грошей, створення правових рамок
Монетаризм М. Фрідмен	Ціна кредитних грошей. Постійна абсолютна ставка процента не означає постійну грошову політику.	Зміни у запасі грошей в загальному відбуваються через кредитні ринки	Незалежність ЦБ. Поділ банків на депозитарні та інвестиційні. 100% резервування. Функція банків – приводити у відповідність інтереси кредиторів і позичальників	Жорстка грошова політика; виплата процентів по резервах; штраф на різницю між обов'язковими та фактичними резервами. Відміна контролю над процентними ставками
Інституціоналізм Т. Веблен Дж. Коммонс К. Мітчел Неоінституціоналізм Дж. Гелбрейт	Розглядали як форму прояву психології суспільства	Сприяє підвищенню ефективності виробництва. Вплив неекономічних чинників на фінанси, кредит, грошовий обіг. Розрив між фіктивним та реальним капіталом – економічний спад	Магнати фінансового капіталу – “бездіяльний клас”, функція якого паразитична. Джерело прибутку: кредитні, біржові махінації. Роль техноструктури в управлінні фінансами	Регульований капіталізм, реформи законодавства, фінансовий контроль. Операції ЦБ – засіб стабільності Часткове державне втручання, роль права. Управління ставкою відсотка

1	2	3	4	5
Теорія інформаційної економіки Дж. Стігліц	Компенсація за ризик	Кредитори не володіють всією інформацією про фінансові можливості позичальників	Необхідно нормувати обсяги позик, а не підвищувати процентні ставки	Втручання держави, проведення стабілізуючої, дискреційної політики, подолання інформаційної асиметрії

Джерело: систематизовано автором на основі [5, 6, 7, 9, 10, 14, 15, 16, 18].

Проте як меркантилісти, так і класики наголошували на визначальній ролі банків в економіці країн. Зокрема, А. Сміт твердив, що банки перетворюють мертвий капітал в активний, чого не було б при їхній відсутності, і що найважливіше – *позичка повинна використовуватися як капітал, а не витрачатися на безпосереднє споживання, що є марнотратством* та невігдним кредитом для обох сторін, оскільки позичальник не зможе швидше повернути позику і сплатити за нею відсотки [5, с. 236, 252]. Вчений правильно підмітив, що оскільки всім торговцям та діловим людям зручно мати рахунки в банках, то в їхніх інтересах сприяти зростанню оборотів цих компаній. Можна припустити, що *і тягар подолання наслідків фінансової кризи повинен лягати на платників податків, споживачів фінансових послуг, які "породили" банківський бізнес*, і в інтересах яких підтримувати їхнє функціонування. Тому нині в науково-політичних колах ведеться мова про запровадження податку на фінансові операції банків, податку на депозити тощо.

А. Сміт та Д. Рікардо процент розуміли як чистий прибуток, вони не побачили залежності процента від зміни попиту та пропозиції позичкових грошей. На їхню думку, норма процента повинна бути вищою за нижчу ринкову норму, проте не дуже високою, оскільки в такому разі кредити надаватимуть лише марнотратам і спекулянтам, які готові платити такий високий процент [5, с. 298].

На думку Рікардо, мистецтво банківської справи полягає в умінні підтримувати якнайширший обіг за допомогою найменш можливої суми фондів, які зберігаються у формі готівки і злитків, що не приносить прибутку [6, с. 298], тобто вчений має на увазі, що якомога менше грошей слід зберігати у формі обов'язкових резервів. Проте як А. Сміт, так і Д. Рікардо, наголошували на необхідності створення резервів у банках з метою проведення поточних платежів, слідкуючи за покриттям наданих кредитів. Висновки, зроблені вченими у XVIII ст., придатні й нині, адже саме недотримання зазначених принципів стало однією з причин світової фінансової кризи на поч. XXI ст.

Цінними для економічної науки є ідеї К. Маркса, зокрема щодо виокремлення банківництва як галузі підприємницької діяльності та банківської посередницької ролі між грошовими капіталістами і позичальниками. На наш погляд, нині спостерігається тенденція зміщення акцентів "від посередництва до підприємництва", коли фінансові установи в умовах жорсткої конкуренції самі нав'язують свої послуги, приймають високі ризики у разі отримання більших прибутків, нехтуючи своїм основним призначенням і ставлячи під загрозу власне функціонування. Процент К. Маркс розумів як частину прибутку, яку промисловий капіталіст повинен сплачувати грошовому; він регулюється загальною нормою прибутку, яка проявляється у середній нормі процента [3, с. 592, 624]. Питанням кредиту та ринку цінних паперів учений приділив дещо меншу увагу.

Представники *неокласичної теорії* доповнили теорію процента, запровадивши в економічну теорію поняття реальної та номінальної процентної ставки, і розглядали її як результат кредитної емісії банківської системи [7]. Значний внесок у теорію процента зробили представники *маржиналізму*. Так, Е. Бем-Баверк визначив процент як норму віддачі капіталу, фактор розподілу ресурсів між поточним та майбутнім споживанням [8, с. 138].

Незважаючи на вагомий внесок зазначених вище теорій економічної думки у методологію дослідження проблеми державного регулювання фінансового сектору, криза 30-х рр. XX ст. дала поштовх по-іншому розглянути цю проблему. На відміну від своїх попередників, Дж. М. Кейнс вважав, що капіталізм вичерпав себе, ринкова система недосконала, а тому наголосив на ролі держави у забезпеченні стабільності, зайнятості, стимулюванні інвестицій, водночас не заперечуючи приватної ініціативи та відповідальності. Вчений показав, як впливає норма процента на зайнятість та рівень інфляції, психологічні та ділові мотиви – на прихильність до ліквідності, спекуляції – на стійкість системи. Під

процентом Дж. Кейнс розумів психологічний феномен, винагороду за ризик, за відмову від ліквідності, який визначається взаємодією попиту і пропозиції грошей. Вчений вказав на неможливість безмежного зниження норми процента, оскільки існує певна межа, за якої заощаджувачі нададуть перевагу ліквідній формі тримання грошей. Саме політика "дешевих грошей" стимулює інвестиції, які в свою чергу сприяють розширенню виробництва та зростанню зайнятості. Проте Дж. Кейнс недооцінив вплив зростання грошової маси на рівень цін, валютний курс та платіжний баланс країни [9, с. 115–117].

Удосконалити й уточнити ідеї Дж. Кейнса взялися *неокейнсіанці*. Зокрема Дж. Р. Хікс вважав, що процент – це стабілізатор економіки, і визначається не на ринку позичок, а на ринку грошей. Проте як Кейнс, так і Хікс вважали, що процентна ставка – це доволі слабкий і ненадійний інструмент, щоб здійснювати все, що від нього потрібно. Велику цінність мають погляди вченого на роль довіри. Так, недостатність довіри до хороших оцінок слугує джерелом неефективності системи, однак скептицизм до поганих може принести більше вигоди, ніж повна довіра, проте економічна система втрачає від нестачі довіри більше, ніж від його надлишку [10, с. 242, 266].

У 1950–60-х рр. уряди і центральні банки країн, керуючись кейнсіанськими принципами, створили надлишкову пропозицію грошей, що зумовило стагфляцію і зниження ефективності господарювання. У цей час зростає цінність ідей *монетаризму* в макроекономічній стабілізації. На думку М. Фрідмена, центральна проблема грошових та банківських угод – визначення ролі держави, її повноважень, причин втручання у фінансовий сектор та цілей, які в результаті цього потрібно досягнути, адже "контроль над грошовими та банківськими угодами – це особливо небезпечна влада, щоб надавати її державі, втручання якої є джерелом нестабільності" [11, с. 18–19, 39]. Основна функція держави має полягати у створенні стабільного законодавства. Ефективним інструментом грошової політики Фрідмен визнає операції на відкритому ринку, а резервні вимоги та редисконтування – технічно поганими для контролю запасу грошей, тому їх потрібно ліквідувати або сильно змінити [11, с. 48]. Учений детально описав позитивні й негативні сторони зазначених інструментів, акцентуючи, що *політика має бути надзвичайно жорсткою, якщо поведінка пропозиції грошей або стан фінансових інститутів береться за критерій*. Більш того, монетарист не розуміє, чому держава повинна надавати допомогу банкам, і чому вони мають бути виділені, щоб її отримати.

Як і Дж. Кейнс, так і М. Фрідмен приділяли увагу вивченню психологічних факторів у фінансовій сфері, зокрема очікуванням від зміни ставок процента. На його погляд, нездатність зрозуміти дію дисконтної ставки є найбільш поширеним джерелом безпорядку і помилковості в практиці Федеральної резервної системи. На відміну від Дж. Кейнса, який наголошував на регулюванні відсоткової ставки, в центрі уваги М. Фрідмена – регулювання рівня грошової маси, проте ці процеси взаємопов'язані, адже рівень грошової маси в економіці можна регулювати за допомогою політики процентної ставки.

Цікавою є пропозиція Фрідмена щодо запровадження стопроцентного резервування в банках, у такому разі, на наш погляд, частково втрачається основна функція фінансового посередника: переміщення грошей від тих, у кого вони вільні, до тих, хто їх потребує. Вчений також виступав за необхідність страхування депозитів з метою запобігання банківській паніці та втратам людей. Фрідмен наполягав на розмежуванні функціональних обов'язків органів державної влади у фінансовій сфері, наголошуючи, що регулювання ринку цінних паперів має здійснювати організація, яка несе особливу відповідальність за ці ринки, а не ФРС [11, с. 44]. Проте нині з приводу такої спеціалізації ведуться дискусії, адже в результаті конвергенції діяльності банківських та небанківських фінансових інститутів виникає потреба створення єдиного мегарегулятора ринку фінансових послуг. Такий досвід практикують Великобританія, Німеччина та Франція.

Значний внесок у дослідження фінансового ринку зробив *Ф. Хайєк*. Саме Л. Мізес і Ф. Хайєк передбачили обвал ринку на поч. 30-х рр. ХХ ст., оскільки дивилися далі загальних індексів цін і стабільних макроекономічних явищ (рівень зарплати, споживчі витрати). Вони концентрували увагу на тому, як штучно низькі процентні ставки і кредитна експансія провокують розвиток небезпечного буму на фондовому ринку і ринку нерухомості [12]. Хайєк вважав, якщо ФРС не підтримуватиме кредитну експансію ще більшою інфляцією, то все рухне, що і сталося.

Ідеєю-фікс Хайєка є необхідність проведення денационалізації грошей, що сприятиме позитивним перетворенням кредитних та інвестиційних інститутів, досягненню грошової стабільності на основі конкуренції паралельних приватних валют [13, с. 14–18]. Посилення регулювання банківської діяльності, на думку вченого, знижує її ефективність, штучне заниження кредитної ставки дезінформує підприємницьке середовище, використання процентної стави в ролі інструмента політики помилкове,

і потрібно відмежувати уряд від "грошового крана". На відміну від Фрідмена, Хайск вважав, що обов'язкове страхування банківської діяльності націоналізує приватні ризики, що робить поведінку банків безвідповідальною. А тому при денационалізації грошей ризики всіх фінансових установ стають приватними, на ризики поширюється механізм ринкового відбору, що ліквідує основні фактори нинішньої кредитно-грошової нестабільності. Більш того, *визнання обов'язків емісійного банку постачати комерційні банки банкнотами у випадку кризи сприяло процвітанню гібридної системи*, в якій відповідальність за підтримку загальної грошової маси була поділена так, що ніхто не міг її ефективно контролювати [13, с. 149]. Ми погоджуємося з ученим, що не потрібно фінансувати банки-банкрути за рахунок бюджетних коштів, оскільки і борг держави зростає, і в конкретний момент часу вона сама не зможе розрахуватися по своїм зобов'язанням.

Однією з причин сучасної світової фінансової кризи стало масове споживче кредитування. З цього приводу Хайск зазначав, що надавати кому-небудь можливість купувати більше, ніж вони заробили, шляхом надання великого обсягу грошей, в той час, коли іншим він не був необхідний, є злочином [13, с. 169]. Проте ці висновки залишились теорією і не були втілені на практиці.

Усі ідеї вищезазначених теорій цінні для побудови сучасного механізму державного регулювання фінансового сектору, проте дослідження буде незавершеним, якщо не згадати про напрацювання *інституціоналістів* та представників *теорії інформаційної економіки* у сфері взаємовідносин держави та фінансових інститутів, адже криза в економіці свідчить про кризу в науці. З огляду на це саме на згадані теорії нині покладають велику надію у вирішенні проблем функціонування фінансового сектору. Зокрема, Т. Веблен зазначав, що "сучасний бізнес" – це "кредитна економіка", економіка монополістичного капіталізму, суть якого зводиться до утворення фіктивного капіталу, і першопричина криз – у "психології бізнесу", яка охоплює рух цін, а згодом – промисловий процес і споживання [14, с. 346]. На відміну від нього, В. Мітчел зазначає, що гроші – це рушійна сила економічного життя, і в центрі уваги – *проблема придбання й витрачання грошей*. Важливе значення має точка зору Дж. Коммонса на ключову роль закону у розв'язанні будь-якої суперечки. На наш погляд, поряд із удосконаленням інституціональних меж діяльності фінансових інститутів, необхідно проводити жорсткіший контроль за їхнім виконанням і підвищувати відповідальність органів контролю. Детальнішого вивчення потребують такі інституціональні чинники функціонування фінансового сектору, як довіра та відповідальність. Як слушно підкреслювали Р. Коуз і Ф. Хайск, державне втручання буде ефективним, якщо його витрати будуть меншими за витрати, пов'язані з нестабільністю ринку [14, с. 355]. Тобто, перш ніж витратити колосальні кошти державного бюджету на фінансування "фінансових магнатів", потрібно зважити всі ризики й наслідки для подальшого економічного розвитку. Отже, сучасний інституціоналізм відводить державі роль ключового чинника у гармонізації інтересів суспільства, що стосується і фінансового сектору.

Одним із чинників сучасної фінансової кризи є *інформаційний*, зокрема ігнорування фінансовими установами інформації про кредитоспроможність позичальників, інформаційна асиметрія між акціонерами і топ-менеджерами фінансових інститутів. Крім цього, джерелом посилення, а інколи й появи фінансової паніки є також асиметрія інформації. В умовах високого розвитку комунікаційних та комп'ютерних технологій ця проблема ще більше загострюється. З цього приводу Дж. Е. Стігліц зазначає, що *інформація становить серцевину грошового ринку*, і дії, спрямовані на її передачу, змушують людей змінювати свою поведінку, що змінює спосіб функціонування ринків, а тому інформаційна недосконалість має великий вплив [15, с. 569, 593]. На думку вченого, частковим поясненням невдачі ринків є інформаційні проблеми, і саме держава повинна взяти на себе обов'язки їх усунення. Відповідно, на даний час ключовим завданням більшості урядів країн світу є вирішення проблеми інформаційної асиметрії між споживачами та постачальниками фінансових послуг, яка є джерелом недовіри у фінансовому секторі, та яку, на наш погляд, подолати неможливо. Актуальними є висновки Д. Рікардо щодо необхідності регламентації банківської діяльності, публікації фінансових звітів банку, які є гарантією проти корупції в управлінні банком і надають впевненості, що діяльність ведеться вміло. Проте часто така інформація не відображає реальної дійсності, і споживачам фінансових послуг можна порадити більше спостерігати за поведінкою фінансових інститутів, яка частково передає достовірну інформацію [19].

Таким чином, роль держави у функціонуванні фінансових інститутів вчені сприймали неоднозначно, проте завжди, як тільки виникають фінансові кризи, наукова еліта знову і знову повертається до визначення статусу держави у взаємодії з фінансовими інститутами. Звичайно, кожна криза – уні-

кальна, проте історії уже відомі певні передумови, які можуть спровокувати фінансову нестабільність, і на необхідності запобігання яким наголошували творці економічної думки, адже лише зіставлення постулатів економічних теорій із фактами реальності є критерієм істини. Однак держави в особі її представників проігнорували висновки вчених щодо надмірної кредитної експансії, лібералізації діяльності фінансових інститутів, спекуляцій, зростання фіктивного капіталу, наслідком чого стала чергова фінансова криза. Сучасний механізм державного регулювання фінансового сектору базується на ідеях неокейнсіанства та монетаризму, проте дійсність вимагає його доповнення досягненнями інституціональної теорії та теорії інформаційної економіки, що потребує від науки глибшого вивчення.

Література

1. Аристотель. Сочинения в 4 томах / Аристотель // Сочинения. – Т. 4. – М.: Мысль, 1984, С. 395.
2. Злупко С. М. Історія економічної теорії: підруч. / С. М. Злупко; 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
3. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії / К. Маркс; пер. І. Степанова-Скворцова. – Т. 3, Кн. 3. – К., 1954. – 926 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ.; [4-е изд.]. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; ред. В. Незнанов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
6. Рикардо Д. Сочинения: Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955. – Т. 1. – 360 с.
7. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишер // Деньги. – К.: Украина, 1997. – 258 с.
8. Малий І. Й. Теорія розподілу суспільного продукту: моногр. / І. Й. Малий. – К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
9. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж. М. Кейнс. – К.: АУБ, 1999. – 189 с.
10. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс; пер. с англ.; [общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова]. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
11. Фридмен М. Основы монетаризма / М. Фридмен; под науч. ред. Д. А. Козлова. – М.: ТЕИС, 2002. – 175 с.
12. Экономический цикл: анализ австрийской школы: пер. с англ. / сост. А. В. Куряев. – Челябинск: Социум, 2005. – 220 с.
13. Хайек А. Фридрих. Частные деньги / А. Хайек. – М.: Ин-т нац. модели экономики, 1996. – 229 с.
14. Історія економічної думки: навч. посіб. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко та ін. – К.: Фенікс, 1996. – 416 с.
15. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. науч.-ред. совета Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. – Т. V. В 2-х кн. Всемирное признание: лекции нобел. лауреатов / отв. ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. – 813 с.
16. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
17. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посіб. / В. Д. Лагутін; 2-ге вид., стереотип. – К.: Т-во "Знання", 2001. – 215 с.
18. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; пер. с англ.; [4-е изд.]. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
19. Маслов А. О. Сучасна економічна криза в Україні і світі в контексті інформаційної економічної теорії / А. О. Маслов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 31–39.

І АОІ АЕ ОА І І ААЕ² АЕВ І О²І Р ААІ І В
 АЕІ І І І ²×І ЕО ÇАЕОЕ²А АІ АЕ²ЕЕР АІ АНЕ²АІ Е ÇААДОАІ АІ І В
 ОЕ²АЕЕАЕІ Е АЕЕЕААІ Е ААОІ ОДАІ НІ І ДОО

Проаналізовано класичну методику визначення збитків-наслідків діяльності автотранспорту, що базується на статистичних показниках. Досліджено розроблену методику, що ґрунтується на реальних даних концентрацій шкідливих викидів. Оцінено збитки внаслідок забруднення приземистого шару атмосфери автотранспортом у центральній частині міста Тернопіль. Запропоновано механізм розподілу відповідальності за забруднення довкілля між учасниками цього процесу.

The article deals with the classic method of determination of losses-consequences of activity of motor transport which is based on statistical indexes. Developed method which is based on these real concentrations of harmful extras has been investigated. Losses were appraised as a result of contamination of stocky layer of atmosphere by a motor transport in a central part of the city Ternopil. The mechanism of distributing of responsibility was offered for contamination of environment between the participants of this process.

Сучасний стан довкілля у великих містах України характеризується зростанням техногенного навантаження, що зумовлює забруднення атмосферного повітря, підземних і поверхневих вод, нагромадження великої кількості небезпечних відходів, деградацію земельних ресурсів і забруднення ґрунтів мінеральними добривами, пестицидами, важкими металами та ін. Значну частку в цьому займає забруднення шкідливими викидами автотранспорту. У деяких містах воно сягає 80–90% від усіх викидів в атмосферу.

Діють різні методики оцінювання збитків довкіллю внаслідок діяльності автотранспорту на основі визначення обсягів шкідливих речовин. Вони базуються на інтегрованих показниках і неточних статистичних даних. Проте існує реальна лабораторна база вимірювань концентрацій шкідливих речовин, яка міститься у СЕС великих міст. З огляду на це було розроблено точнішу методику, яка базується на реальних вимірюваннях концентрацій шкідливих речовин, відображає динаміку збитків і дає змогу визначати обсяги збитків у будь-яких часових інтервалах.

Визначивши величину економічних збитків навколишньому середовищу за певний період на певній території, можна стверджувати, що він еквівалентний платі за забруднення навколишнього середовища. Тому можна запропонувати схему розподілу відповідальності за забруднення довкілля.

Мета цієї статті – аналіз класичної методики оцінки збитків і дослідження методики, що базується на реальних концентраціях шкідливих викидів та обґрунтування розподілу відповідальності за збитки, завдані транспортними одиницями.

Оцінювання таких збитків будемо здійснювати за методикою розрахунку викидів забруднюючих речовин та парникових газів у повітря від транспортних засобів [1] за даними міста Тернополя. Розрахунок проводимо окремо для транспортних засобів юридичних осіб та окремо – для фізичних осіб. У цих випадках ми маємо різні вхідні та вихідні дані. Розрахуємо збитки від шкідливої речовини діоксиду азоту.

Розрахунок викидів забруднюючих речовин та парникових газів у повітря від використання окремих видів палива транспортними засобами фізичних осіб у населених пунктах здійснюється за формулою:

$$B_{ij} = \Pi_{i\text{нп}} \times K_{ji} \times K_{j\text{имс}}, \quad (1)$$

де B_{ij} – обсяги викидів j -тої забруднюючої речовини та парникового газу (крім свинцю) від використання i -того виду палива; $\Pi_{i\text{нп}}$ – річне споживання i -того виду палива на потреби транспортних засобів у приватній власності населення у населеному пункті; K_{ji} – усереднений питомий викид j -тої забруднюючої речовини (крім свинцю) та парникового газу для транспортних засобів населення від споживання i -того виду палива; $K_{j\text{имс}}$ – коефіцієнти впливу технічного стану автотранспорту на викиди j -тої забруднюючої речовини від використання i -того виду палива.

Річні обсяги використання палива Π , на потреби транспортних засобів, що перебувають (зарєєстровані) у приватній власності населення, у розрізі населених пунктів розраховуються на підставі даних відділу державної статистики в Тернопільській області за формою № 3-торг. Тому річне споживання i -того виду палива транспортними засобами у приватній власності населення у 2009 р. було: бензину моторного – 7903,6 т; дизельного пального – 4571,9 т; газу скрапленого для автомобілів – 814,4 т.

Питомі викиди шкідливих речовин в атмосферу від споживання однієї тонни палива та коефіцієнти технічного стану транспортних засобів подаються в методиці.

Проведемо оцінку викидів діоксид азоту в повітря від роботи транспортних засобів, що перебувають у приватній власності населення в Тернополі:

$$B_{\text{да}} = 7903,6 \times 21,0 \times 0,9 + 4571,9 \times 31,4 \times 0,95 + 814,4 \times 21,0 \times 0,9 = 301,15 \text{ (тонн).}$$

Далі проведемо оцінку викидів у повітря від автотранспорту, яку використовують юридичні особи.

Витрати палива на експлуатацію автомобілів у звіті за формою № 2-тр (річна) наводяться в одиницях об'єму. Для їхнього переведення у вагові одиниці застосовують такі коефіцієнти (K_i): для бензину – 0,74 кг/л; для газойлів (дизельного пального) – 0,85 кг/л; для газу скрапленого – 0,55 кг/л; для газу стисненого – 0,59 кг/м³.

Розрахунок обсягів витраченого палива m -суб'єктом господарської діяльності за групами автотранспорту у вагових одиницях здійснюється за формулою:

$$M_{ikm} = Q_{ikm} \times K_i, \tag{2}$$

де M_{ikm} – маса витраченого i -того виду палива k -тою групою автотранспорту m -того суб'єкта господарської діяльності (т); Q_{ikm} – кількість витраченого i -того виду палива k -тою групою автотранспорту m -того суб'єкта господарської діяльності в одиницях об'єму (тис. л, тис. м³).

За даними Головного управління статистики в Тернопільській області в 2009 р. витрати палива на експлуатацію автомобілів в місті Тернополі представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Витрати палива на експлуатацію автомобілів

Найменування показника	Код рядка	Бензин, тис. л	Дизельне пальне, тис. л.	Газ скраплений, тис. л	Газ стиснений, тис. м ³
А	Б	1	2	3	4
Усього (сума рядків 902, 905, 907, 908, 911)	901	7624,0	16726,4	607,3	5387,8
у тому числі:					
вантажними автомобілями	902	3616,1	12435,1	558,9	2310,8
з них газодизельними	903	х	–	х	–
пасажирськими автобусами	905	1063,5	2899,9	–	2975,8
пасажирськими легковими автомобілями	907	1973,2	189,5	5,8	–
спеціальними автомобілями легковими	908	357,7	–	–	–
спеціальними автомобілями нелегковими	911	613,5	1201,9	42,6	101,2
з них газодизельними	912	х	–	х	–

Обсяги витрат палива становитимуть відповідно: для бензину – $M = 0,74 \times 7624,0 = 5641,76$ (т); для газойлів (дизельного палива) – $M = 0,85 \times 16726,4 = 14217,44$ (т); для газу скрапленого – $M = 0,55 \times 607,3 = 334,02$ (т); для газу стисненого – $M = 0,59 \times 5387,8 = 3178,80$ (т).

Для оцінки викидів забруднюючих речовин від автотранспорту юридичних осіб використовують також такі показники як питомі викиди та коефіцієнт технічного стану автотранспорту, що подані в методиці.

Розрахунок викидів забруднюючих речовин та парникових газів у повітря (крім свинцю) від використання палива автотранспортом юридичних осіб здійснюється за формулою:

$$B_{jim} = M_{ikm} \times K_{nbjik} \times K_{mcjik}, \tag{3}$$

де B_{jkm} – обсяги викидів j -ї забруднюючої речовини (крім свинцю) від спожитого палива i -го виду k -тою групою автотранспорту m -того суб'єкта господарської діяльності; M_{ikm} – обсяги спожитого палива i -го виду k -тою групою автотранспорту m -того суб'єкта господарської діяльності; K_{nbjik} – питомі викиди j -ї забруднюючої речовини (крім свинцю) від використання палива i -го виду k -тою групою автотранспорту суб'єктів господарської діяльності; K_{mcjik} – коефіцієнт впливу технічного стану на питомі викиди j -ї забруднюючої речовини (крім свинцю) від використання i -го виду палива k -тою групою автотранспорту.

Зробимо розрахунок сумарних викидів діоксиду азоту у повітря від використання палива автотранспортом юридичних осіб у Тернополі:

$$B_{\text{за}} = 5641,76 \times (21,6+20,5+21,0+21,0+21,6) \times 0,9 + 14217,44 \times (31,4+31,0+31,4+31,4+31,4) \times 0,95 + 334,02 \times (21,6+20,5+21,0+21,0+21,6) \times 0,9 + 3178,80 \times (27,4+26,5+27,4+27,4+27,4) \times 0,9 = 3072,98 \text{ (тонн)}.$$

Отже, від роботи транспорту юридичних та фізичних осіб міста Тернополя у 2009 р. в атмосферне повітря потрапило 3374,13 тонн діоксиду азоту.

Відповідно до "Інструкції про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища", затвердженої спільним наказом Мінекобезпеки та ДПА № 162/379 від 19. 07. 1999 р., сума збору визначається залежно від кількості використаного пального [2].

Величину збитків за видами, віднесеними до тонни шкідливих викидів, можна розрахувати за формулою:

$$П_{\text{ен}} = \sum_{i=1}^n M_i \cdot H_{ni} \cdot K_1 \cdot K_2,$$

де M_i – кількість використаного пального i -того виду, у тоннах (т); H_{ni} – норматив збору за тону i -того виду пального, у гривнях (грн./т) з урахуванням індексації (131 (грн/т), $I = 1,252$ (для 2008 р.); K_1 – коригуючий коефіцієнт, який враховує чисельність жителів населеного пункту (1,2 (100, 1–250 тис. осіб); K_2 – коригуючий коефіцієнт, який враховує народногосподарське значення населеного пункту (1,25 – місто державного значення).

Тоді сума річних збитків від викидів діоксиду азоту становитиме:

$$П_{\text{ен}} = 3374,13 \times 131 \times 1,252 \times 1,2 \times 1,25 = 830,10 \text{ (тис. грн.)}.$$

Для отримання середньомісячних збитків поділимо річні збитки від викидів діоксиду азоту на 12:

$$П_{\text{ем}} = \frac{830,10}{12} = 69,18 \text{ (тис. грн)}.$$

Отже, що збитки від викидів діоксиду азоту внаслідок діяльності автотранспорту в місті Тернополі за місяць (наприклад квітень) 2009 р. становлять 69,18 тис. грн.

Задача моделювання динаміки економічних збитків, пов'язаних із забрудненням концентраціями шкідливих речовин внаслідок діяльності автотранспорту, зводиться до побудови моделі, яка внаслідок стохастичності й нестационарності процесів забруднення та наявності похибок вимірювань є не детермінованою. Тому для розв'язування цієї задачі ми використали методи аналізу інтервальних даних, зокрема методи ідентифікації дискретних динамічних систем, описані у праці [3].

Моделі динаміки збитків описують лінійними різницевиими рівняннями:

$$\begin{cases} x_{1k+1} = \bar{g}_1^T \cdot \bar{x}_k + \bar{q}_1^T \cdot \bar{u}_k \\ \vdots \\ x_{ik+1} = \bar{g}_i^T \cdot \bar{x}_k + \bar{q}_i^T \cdot \bar{u}_k, \quad k = 0, \dots, N-1 \\ \vdots \\ x_{mk+1} = \bar{g}_m^T \cdot \bar{x}_k + \bar{q}_m^T \cdot \bar{u}_k \end{cases} \quad (5)$$

а взаємозв'язок між миттєвими значеннями концентрацій шкідливих викидів автотранспорту та збитками описують такими рівняннями:

$$\bar{y}_{k+1} = NZV \cdot \bar{x}_{k+1} + \bar{e}_{k+1}, \quad k = 0, \dots, N-1, \quad (6)$$

де \bar{g}_i – невідомі вектори параметрів моделі, $\bar{g}_i \in R^m, i = 1, \dots, m$; \bar{q}_i – невідомі вектори параметрів факторів впливу на забруднення, $\bar{q}_i \in R^p, i = 1, \dots, m$;

$$NZV = \begin{pmatrix} nzv_{11} & \dots & nzv_{1i} & \dots & nzv_{1n} \\ nzv_{12} & \dots & nzv_{2i} & \dots & nzv_{2n} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ nzv_{m1} & \dots & nzv_{mi} & \dots & nzv_{mn} \end{pmatrix} - \text{відома матриця коефіцієнтів перерахунку виміряних}$$

концентрацій шкідливих викидів у розміри економічних збитків; k – дискретне часове значення; $k = 0, \dots, N - 1$; \bar{y}_{k+1} – вектор виміряних концентрацій шкідливих викидів; $\bar{y}_{k+1} \in R^n$; \bar{x}_k – вектор економічних збитків за видами в k -тий дискретний момент часу; $\bar{x}_k \in R^m$; \bar{x}_{k+1} – вектор економічних збитків за видами в $k+1$ -тий дискретний момент часу; $\bar{x}_{k+1} \in R^m$; \bar{u}_k – вектор факторів впливу на забруднення в k -тий дискретний момент часу (інтенсивність руху транспортних засобів, рівень провітрюваності частин міста, погодні умови, напрям вітру та ін.); $\bar{u}_k \in R^p$; $\bar{e}_{k+1} = (e_{1k+1}, e_{2k+1}, \dots, e_{nk+1})^T$ – вектор похибок із відомими граничними значеннями.

Для оцінювання параметрів \bar{g}_i моделі динаміки економічних збитків та факторів впливу $\bar{q}_i, i = 1, \dots, m$ складають систему інтервальних рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} [\hat{x}_{k=0}] = [\hat{x}_0] \subseteq [\bar{z}_0] \\ z_{1k+1}^- \leq \hat{g}_1^T \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_1^T \cdot \bar{u}_k \leq z_{1k+1}^+ \\ \vdots \\ z_{ik+1}^- \leq \hat{g}_i^T \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_i^T \cdot \bar{u}_k \leq z_{ik+1}^+ \\ \vdots \\ z_{mk+1}^- \leq \hat{g}_m^T \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_m^T \cdot \bar{u}_k \leq z_{mk+1}^+, k = 0, \dots, N - 1 \\ [\hat{x}_{1k+1}] = \hat{g}_1^T \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_1^T \cdot \bar{u}_k \\ \vdots \\ [\hat{x}_{ik+1}] = \hat{g}_i^T \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_i^T \cdot \bar{u}_k \\ \vdots \\ [\hat{x}_{mk+1}] = \hat{g}_m^T \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_m^T \cdot \bar{u}_k \end{array} \right. \quad (7)$$

Розв'язками даної системи інтервальних рівнянь є оцінки $\hat{g}_i (i = 1, \dots, m)$ параметрів моделі та оцінки $\hat{q}_i (i = 1, \dots, m)$ вектора факторів впливу, які дають змогу побудувати таку модель динаміки економічних збитків:

$$\hat{x}_{k+1} = \hat{g}_1 \cdot \hat{x}_k + \hat{q}_1 \cdot \bar{u}_k. \quad (8)$$

Для розв'язування задачі побудови математичної моделі динаміки економічних збитків – наслідків забруднення атмосфери автотранспортом потрібно спочатку знайти коефіцієнти матриці перерахунку виміряних концентрацій шкідливих викидів у розміри економічних збитків, а потім оцінити інтервали економічних збитків за виміряними концентраціями.

Тоді, відповідно до методики [1], величину збитків за видами, віднесеними до тонни шкідливих викидів, можна розрахувати за формулою (4).

Кожен елемент матриці взаємозв'язку між концентраціями виявлених миттєвих значень шкідливих речовин і збитками різних видів обчислюємо за формулою:

$$c_{ij} = 1 / NZV_{ij} \cdot II \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3, \quad (9)$$

де K_3 – коефіцієнт перерахунку миттєвих значень концентрацій шкідливих викидів у концентрації за певний період.

Методика розрахунку коефіцієнта K_3 зорієнтована на відповідну технологію отримання миттєвих значень концентрацій шкідливих викидів. Розглянемо розрахунок вказаного коефіцієнта при використанні спектроаналізаторів типу "Аквілон 1-1", "СФ-26", "Тайфун Р-20-2". Технологія вимірювання миттєвих значень концентрацій за допомогою вказаних приладів передбачає забір повітря в точках вимірювань упродовж $t_v=10-20$ хвилин і з подальшим виділенням концентрацій шкідливих викидів у лабораторних умовах. Тому реально процес вимірювання дає змогу встановити сумарні миттєві концентрації шкідливих викидів автотранспорту та фонові концентрації. Водночас у місцях постійного скупчення великої кількості автотранспорту частка шкідливих викидів у виміряних миттєвих концентраціях суттєво перевищуватиме фонові. Отже, останніми можна знехтувати. До того ж інтенсивне розповсюдження шкідливих викидів в атмосфері внаслідок провітрювання забезпечуватиме збігання виміряних миттєвих значень концентрацій шкідливих викидів з реальними викидами автотранспорту за період вимірювання.

За цих умов коефіцієнт K_3 обчислюватимемо за такою формулою:

$$K_3 = V \cdot t_k / t_v,$$

де V – об'єм приземистого шару атмосфери, який визначається його товщиною та площею району інтенсивного руху автотранспортних засобів; t_v – тривалість забору повітря для вимірювання концентрацій шкідливих викидів, виражена у частці до річної; t_k – тривалість дискретності у частці до року. Для розрахунку коефіцієнта K_3 перерахунку миттєвих значень концентрацій шкідливих викидів у щоденні концентрації встановлено, що об'єм приземистого шару атмосфери міста Тернополя становить: $V = 177000000 \text{ м}^3$.

Вимірювання миттєвих значень концентрацій діоксиду азоту проводились щоденно протягом квітня 2009 р. Далі за значеннями концентрацій шкідливих викидів наведена методика оцінки приведеної добової інтенсивності транспортних потоків.

Інтенсивність транспортних потоків можна визначити виходячи з наявних концентрацій шкідливих речовин в атмосферному повітрі. Тобто, в момент забору повітря, маючи реальне значення концентрації і врахувавши питомі викиди шкідливої речовини на тону використаного пального, можна дізнатися про кількість витраченого палива на той момент.

Отже, обсяги використаного палива за період забору повітря (10 хв) на 1 м^3 можна визначити за формулою:

$$\bar{M}_k = \frac{\bar{y}_k}{\bar{K}_j},$$

де \bar{M}_k – середні обсяги спожитого пального в k -тий момент часу (т); \bar{y}_k – середні значення миттєвих концентрацій забруднюючої речовини за k -тий період (г/м^3); \bar{K}_j – середні питомі викиди j -тої забруднюючої речовини від використання палива.

Щоб дізнатися скільки пального було спожито на всій території міста за добу, слід скористатися такою формулою:

$$M = \bar{M}_k \cdot V \cdot 6 \cdot 24$$

Далі припускаємо, що в середньому транспортний засіб, який проїжджає містом, витрачає на роботу близько 3 кг палива. Тоді приведену інтенсивність транспортних потоків визначимо за такою формулою:

$$u_k = \frac{M}{3}.$$

Розрахована інтенсивність транспортних потоків була проведена для різних районів міста, поділеного на десять районів. Результати фіксувались і виявились однаковими. Отримана оцінка практично збіглася з оцінкою експертів і з середньою щоденною оцінкою перебування транспорту в момент викидів шкідливих речовин.

Далі за допомогою методики оцінювання приведеної добової інтенсивності транспортних потоків та миттєвих значень концентрацій шкідливих викидів робимо розрахунок гарантованих меж щоденних збитків для $k+1$ та k -тої дискрет.

За розрахованими даними знаходимо параметри моделі:

$$[\hat{x}_{k+1}] = \hat{g}_{дор} \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_{дор} \cdot u_k, \quad (10)$$

де $[\hat{x}_{k+1}], [\hat{x}_k]$ – інтервальні прогнози щоденних збитків у квітні 2009 р., нанесених довкіллю внаслідок забруднення автотранспортом: $\hat{g}_{dop} = -26,74 \cdot 10^{-3}$, $\hat{q}_{dop} = 16,39 \cdot 10^{-3}$.

Коридор інтервальних моделей разом із експериментальними, наведені на рис. 1.

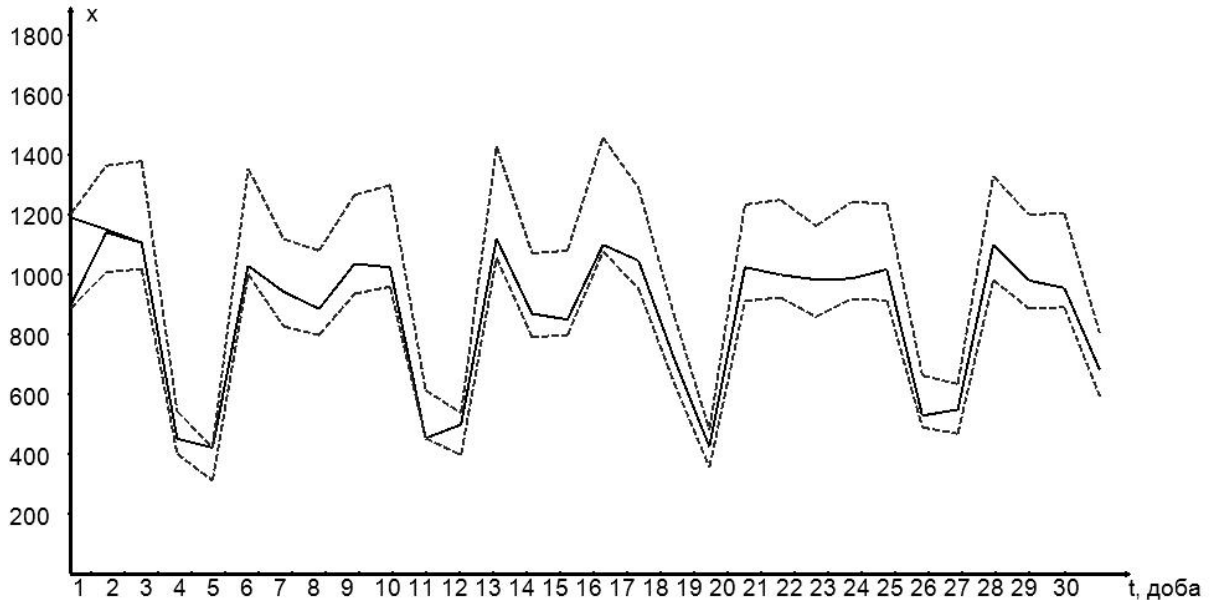


Рис. 1. Динаміка збитків від забруднення шкідливими речовинами діоксиду азоту

Суцільною лінією позначено межі прогнозованого коридору, який звужується зі зростанням номера дискрети. Пунктирна лінія відображає коридор експериментальних даних. Як видно із рис. 1, отриманий розв'язок є допусковим, оскільки прогнозні коридори включені в експериментальні. Таким чином, модель є адекватна.

Отже, інтервальна модель динаміки економічних збитків-наслідків шкідливих викидів автомобільним транспортом за квітень у м. Тернопіль матиме вигляд (10).

Тепер для оцінювання інтегрованих економічних збитків внаслідок забруднення довкілля автотранспортом за певний період використаємо таку формулу:

$$ZB_{t_1, t_2} = \int_{t_1}^{t_2} [\hat{x}^-, \hat{x}^+] dt, \quad (11)$$

де $[\hat{x}^-, \hat{x}^+]$ – це інтервальні оцінки збитків, отримані на основі моделі динаміки збитків; $[t_1, t_2]$ – інтервал інтегрування, який означає початок і кінець періоду, на якому проводиться оцінювання збитків.

Формула (11) дає змогу розрахувати збитки для будь-якого проміжку часу, який визначається інтервалом інтегрування $[t_1, t_2]$. Особливість використання цієї формули виникає, коли є змога сегментувати район на частини з різною інтенсивністю транспортних потоків.

Враховуючи, що математична модель динаміки економічних збитків (10) отримана в дискретному вигляді, формула (11) набуде вигляду:

$$ZB_{t_1, t_2} = \sum_{k=K_{t_1}}^{K_{t_2}} [\hat{x}_{k+1}] = \sum_{k=K_{t_1}}^{K_{t_2}} \hat{g}_i \cdot [\hat{x}_k] + \hat{q}_i \cdot \bar{u}_k, \quad (12)$$

де $[K_{t_1}, K_{t_2}]$ – дискрети, які відповідають періоду з $[t_1, t_2]$.

Тепер, використовуючи (12), оцінимо збитки за квітень у м. Тернопіль внаслідок забруднення діоксидом азоту. Для цього використаємо інтервальну модель динаміки економічних збитків внаслідок шкідливих викидів автотранспортом, а саме діоксидом азоту:

$$\hat{x}_{k+1} = -26,74 \cdot 10^{-3} \hat{x}_k + 16,39 \cdot 10^{-3} \cdot u_k.$$

У процесі інтегрування використаємо класичну інтервальну арифметику [4]. Для цієї моделі формула (12) матиме вигляд:

$$\begin{aligned}
 ZB_{k_1, k_2} &= \sum_{k=k_1}^{k_2} [\hat{x}_{i(k-1)}] = \sum_{k=k_1}^{k_2} -26,74 \cdot 10^3 [\hat{x}_k] + 1639 \cdot 10^3 \cdot \bar{u}_k = \\
 &= -26,74 \cdot 10^3 \sum_{k=k_1}^{k_2} [\hat{x}_k] + 1639 \cdot 10^3 \sum_{k=k_1}^{k_2} \bar{u}_k.
 \end{aligned}$$

Використання цієї формули дало змогу розрахувати місячні збитки (за квітень) для 2009 р. внаслідок забруднення приземистого шару атмосфери міста Тернопіль.

Отже, за допомогою розробленої методики, що ґрунтується на реальних концентраціях шкідливих речовин, ми встановили, що місячні збитки від забруднення атмосферного повітря діоксидом азоту перебувають у межах [25, 62; 25, 91] тис. грн.

Переваги розглянутої методики оцінювання інтегрованих економічних збитків у тому, що:

1) оцінювання збитків ґрунтується на реальних концентраціях забруднень приземистого шару атмосфери;

2) методика дає змогу оцінити збитки за будь-який період часу і виділити ті періоди, де збитки є високими, що в свою чергу уможливорює розроблення адекватних організаційних заходів з метою їхнього зменшення;

3) за допомогою вказаної методики суттєво спрощується розподіл збитків між учасниками процесу забруднення, оскільки на короткий період простіше проводити їхню ідентифікацію.

Порівняльний аналіз традиційної та запропонованої методик оцінювання збитків показав, що класична методика показує збитки в розмірі 69,18 тис. грн., що в 2,7 разу більше від збитків, обрахованих методикою, що базується на інтервальному аналізі. Враховуючи переваги запропонованої методики, можна висловити припущення, що вона більш адекватно відображає процес розрахунку збитків, оскільки базується на реальних даних і забезпечує адекватніший розподіл відповідальності за забруднення довкілля.

Таким чином, запропонована методика оцінки економічних збитків є більш гнучкою і точною, проте для її використання необхідно звужувати контрольований район або збільшувати кількість пунктів вимірювання концентрацій шкідливих речовин, сегментуючи площу, яку займає місто, на частини з різною інтенсивністю транспортних потоків.

Маючи динаміку денного забруднення шкідливими викидами конкретного типу, шляхом поділу центральної частини міста на зони, а також диференціації транспортних засобів за обсягами викидів шкідливих речовин, можна здійснювати розрахунок платежів на основі персоніфікації завданих збитків. Шляхом переходу від концентрації шкідливих речовин до збитків, еквівалентних зборам за забруднення навколишнього природного середовища, можна здійснити розподіл платежів між усіма учасниками процесу забруднення. Отже, маючи величину збитків, завданих довкіллю автотранспортом за квітень, отриману за допомогою розробленої методики, що становить [25, 62; 25, 91] тис. грн., вважаємо, що ця величина еквівалентна сумі зборів за забруднення навколишнього середовища. З огляду на це власники автотранспорту міста Тернопіль за місяць мають сплатити таку ж суму.

На основі даних ВДАІ Тернопільської області в 2009 р. у табл. 2 представлено кількість транспортних засобів у м. Тернопіль.

Таблиця 2

Відомості про транспортні засоби в м. Тернопіль у 2009 р.

№ з/п	Вид транспортного засобу	Кількість транспортних засобів		Всього за кожним видом транспорту
		юр. осіб	фіз. осіб	
1	Вантажні автомобілі	764	902	1666
2	Пасажирські автобуси	221	1604	1825
3	Пасажирські легкові автомобілі	2267	45004	47271
4	Спеціальні автомобілі легкові	550	2747	3297
5	Спеціальні автомобілі нелегкові	3164	1670	4834
	Всього	6966	51927	58893

Виходячи з кількості транспортних засобів, можна встановити частку кожного виду транспорту в загальному забрудненні атмосфери, а тому можна встановити частку кожного виду в сумарних зборах за забруднення довкілля (рис. 2).

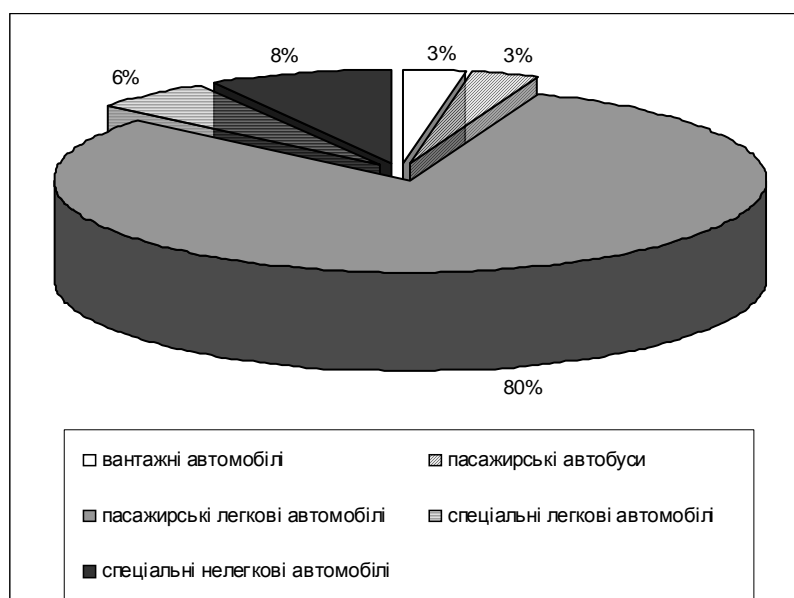


Рис. 2. Частка кожного виду транспорту в сумарних зборах за забруднення

Отже, як видно з рис. 2, понад 80% усіх зборів за забруднення навколишнього середовища мають сплачувати саме власники пасажирських легкових автомобілів, понад 8% – власники спеціальних автомобілів нелегкових, 5,6 % – власники спеціальних автомобілів легкових, 3,1% – власники пасажирських автобусів та 2,83% – власники вантажних автомобілів.

Результати нашого дослідження такі. Здійснено оцінювання інтегрованих економічних збитків довкіллю внаслідок забруднення приземистого шару атмосфери міста Тернополя діоксидом азоту. Розглянуто дві методики визначення збитків-наслідків діяльності автотранспорту: класичну, що базується на статистичних показниках, і запропоновану, що ґрунтується на реальних даних концентрацій шкідливих викидів. Традиційна методика дає дещо завищені результати, бо враховуються збитки для всіх наявних транспортних одиниць, а не лише тих, які реально забруднюють атмосферу в певний період часу. Недоліки класичної методики в тому, що вона враховує кількість проданого палива в місті, а не використаного пального. Крім цього, не всі автотранспортні засоби, зареєстровані в населеному пункті, експлуатуються і з однаковою активністю використовують пальне, а це в свою чергу дає неточне значення коефіцієнта технічного стану автотранспорту. Розроблена ж методика інтервального оцінювання динаміки економічних збитків, завданих середовищу внаслідок забруднення приземистого шару атмосфери автотранспортом, на відміну від існуючих, базується на встановленні миттєвих вимірних концентрацій шкідливих викидів, що дає змогу підвищити точність оцінки збитків та прогнозувати їхню динаміку. Запропоновано механізм розподілу відповідальності за забруднення довкілля між учасниками процесу забруднення.

Література

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_3a/pg_gmcywc/index.htm
2. Інструкція про порядок обчислення та сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища: від 19. 07. 1999 р. № 162/379/ Міністерство охорони навколишнього середовища та ядерної безпеки України. – Офіц. вид. – К. : ГК, 1999. – 54 с.
3. Кунцевич В. Получение гарантированных оценок в задачах параметрической идентификации / В. Кунцевич, М. Лычак // Автоматика. – 1982. – № 4. – С. 49–59.
4. Алефельд Г. Введение в интервальные вычисления : пер. с англ. / Г. Алефельд, Ю. Херцбергер – М. : Мир, 1987. – 360 с.

Володимир ПИЦ, Володимир СТЕФІНІН

21 NOE0002E1 T -I DAAT A2 OI T AE A2AOAI DA1 I B
E P ANUEI AI I T OAI O2AEO OEDA I E

Здійснено теоретичний аналіз умов відтворення людського потенціалу за соціально-економічними й техніко-технологічними чинниками. Окреслено низку проблем і запропоновано напрями їхнього вирішення у стратегії формування суспільства із дієвим інституційним середовищем.

The theoretical analysis of terms of recreation of human potential is carried out in the cut of socio-economic factors. The row of problems is outlined and offered directions of their decision in strategy of forming of society with an effective institutional environment.

Дослідження чинників соціально-економічних умов відтворення людського потенціалу підтверджують, що людина перебуває під постійним впливом певного середовища, в якому діють різноманітні інститути (закони, норми, правила, звичаї тощо), що спрямовані на забезпечення та врегулювання суспільних відносин. З огляду на це можемо зазначити, що в розбудові вітчизняного постіндустріального суспільства важливу роль має відіграти розвинуте інституційне середовище, яке відповідатиме новим реаліям і вимогам, а також створить тверду основу для економічного зростання національної економіки та якісно розширеного відтворення людського потенціалу.

Про актуальність проблеми інституційних перетворень в умовах становлення нової економіки України можна переконатись звернувши увагу на дослідження таких вчених, як Д. Богиня, О. Грішнова, Ю. Гава, В. Геєць, В. Голян, В. Замовець, С. Злупко, В. Онищенко, С. Пирожков, Й. Радецький, В. Скотт, О. Стефанишин, А. Чухно, В. Якубенко та ін.

В. Зимовець пояснює потребу інституційних перетворень трансформаційної економіки України відірваністю її від реалій абстрактних положень "економікс" про раціональність дій, доступність інформації тощо. На його думку, такі розбіжності між теорією та практикою особливо помітні в умовах відставання інституціональних змін від широкомасштабних реформ в Україні [1, с. 9].

В. Якубенко стверджує, що інституційних змін потребують лише вибіркові, конкретні сфери національної економіки, які є базовими для її розвитку [2]. В. Голян також доходить висновку, що інституціональна структура національної економіки не повністю відповідає новим викликам економічних перетворень, оскільки містить чимало системних суперечностей, що виникають через низьку адаптованість до сучасних ринкових реалій інститутів, які залишилися від командно-адміністративної системи централізованого управління, та через слабку здатність активно впливати у відтворювальний процес інститутів, породжених трансформаційними змінами [3, с. 6].

Отже, є підстави стверджувати, що вітчизняні інститути не виконують своїх основних функцій, а це уповільнює розбудову нової моделі суспільних відносин, яка базувалася б на принципах інноваційності та сприяла б якісно новому, розширеному відтворенню людського потенціалу.

Аналізуючи нинішні праці науковців, можемо зазначити, що всі вони схиляються до необхідності інституційних перетворень як у різних сферах національної економіки, так і в процесі відтворення людського потенціалу України зокрема, які мають відбутися на тлі сутнісних досліджень інституційного середовища.

В. Геєць розглядає масові громадські інститути як структури, які протидіють невинуватому втручання держави в економічні процеси, при цьому відбувається оцінка професійних та моральних якостей людей [4, с. 5].

Найбільш вдалий підхід запропонував В. Скотт – інститути розглядати як багатопланові структури тривалого використання, що містять інституційні елементи, соціальну діяльність і матеріальні ресурси. Причому автор зосереджує увагу на аналізі сутності трьох інституційних елементів: 1) регулювальної системи, 2) нормативної системи, 3) культурно-пізнавальної системи [5, с. 26]. З вищевикладеного можна зробити висновок, що інституційне середовище – це впорядкований набір інститутів, що встановлюють обмеження для економічних суб'єктів, які формуються і діють у межах нормативно-правової бази чи інших загальновизначених правил.

У цьому зв'язку розрізняють поняття "інституції" та "правила". "Правила" – це загально визначені й захищені розпорядження, що забороняють чи дозволяють індивідові певні дії, а "інститути" – відносно стійкі компоненти громадянського життя, що охоплюють: соціально визнані нормативно-ціннісні системи; еталони соціальної поведінки; форми організації соціальних зв'язків людей; функціональні органи керівництва і регулювання, що забезпечують кодифікацію соціальних норм і контроль за їхнім дотриманням, формулюють суспільні цілі та потреби й організують процеси їх реалізації [6, с. 7].

Одночасно не можна обминути і функцій, які виконують інститути: 1) регулювання поведінки людей, щоб вони не завдавали один одному шкоди або ж щоб ця шкода чимось компенсувалася; 2) мінімізація зусиль, які люди витрачають для того, щоб знайти один одного і домовитися між собою; 3) організація процесу передачі інформації або навчання.

Велика кількість інститутів поділяється на формальні й неформальні. У складі формальних інститутів України можна виокремити три найважливіші гілки влади: законодавчу, виконавчу та судову, а також другорядні – профспілки, громадські організації, зокрема міжнародні. Правовим полем у регулюванні діяльності формальних інститутів є такі нормативно-правові акти, як конституція, закони, укази, договори, контракти тощо. Натомість неформальні засновані на звичаях, традиціях, обрядах тощо.

На думку провідних вітчизняних науковців, розвиток інноваційної економіки України та відтворення її людського потенціалу значною мірою залежать від якісної перебудови їхніх базових інститутів поряд із формуванням та розвитком нових. Важливу роль у цьому процесі має відіграти передусім трансформація суспільства, яка визначається зовнішніми (інституційною структурою) та внутрішніми (соціально-економічними та техніко-технологічними змінами) чинниками. В узагальненому вигляді їх можна представити як сукупність основних складових – інституційного (базового), фінансово-матеріального, інноваційного, організації робочого місця, освітнього, соціального, демографічного, природного та духовно-культурного чинників.

З огляду на структуру соціально-економічних і техніко-технологічних умов відтворення людського потенціалу на сучасному етапі розвитку країни слід виокремити й чинники її інституційної структури, а саме інститути, що регулюють відносини: у сфері демовідтворення; у сфері освіти; в соціальній сфері; у сфері економічних відносин; в інноваційній сфері; у сфері духовно-культурного розвитку; у природоохоронній сфері; у сфері організації робочого місця. Виходячи з того, що кожен інститут у своїй діяльності керується низкою ухвалених нормативно-правових актів, постає завдання їхнього детального розгляду й аналізу.

Особливе місце серед інструментів державного регулювання, зокрема у сфері забезпечення формування, утвердження, втілення в суспільному виробництві та розвитку людського потенціалу, посідає Конституція України. Це основний закон, де визначено пріоритет держави у веденні соціально-економічної політики. І хоча Конституція України декларує низку принципів, успадкованих від соціалізму, що не відповідають реаліям, усе ж таки її потрібно розглядати як основний інструмент державної політики забезпечення умов відтворення людського потенціалу.

Конституція України встановлює перелік основних соціально-економічних прав та свобод людини і громадянина в Україні: право громадян на працю; право на належний соціальний захист; право на житло; право на достатній рівень життя для себе та своєї сім'ї; право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування; право на свободу наукової і технічної, а також інших видів творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав [7]. Однак закріплення в Конституції України основних соціальних прав та свобод людини і громадянина не дало реальних та відчутних переваг і гарантій людині в її реальній життєдіяльності. Причина – фінансова політика не передбачає вимог щодо забезпечення реалізації цих прав та свобод людини. Ні Бюджетний кодекс, ні щорічні Закони України "Про державний бюджет України" не враховують потреби реалізації основних соціальних прав та свобод людини і громадянина в Україні, що в підсумку деформує формування, утвердження, втілення в суспільному виробництві й розвиток людського потенціалу.

Дотримання конституційних прав громадян на соціальний захист забезпечує низка нормативно-правових актів держави. Серед них Закони України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" [8], "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності" [9], "Про пенсійне забезпечення" [10], "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття" [11] та інші нормативно-правові акти, що стосуються надання соціальних гарантій. Відповідно до Указів Президента України № 117 "Про Основні напрями соціальної політики" [12], "Про Стратегію подолання бідності" від [13] розроблено конкретні заходи, спрямовані на заміну системи

пільг на адресну грошову допомогу населенню. Основною їхньою метою є проведення державної політики щодо реалізації принципів соціальної справедливості. Одним із напрямів ефективного використання людського потенціалу є дієвий механізм заходів, спрямованих на додержання реалізації Закону України "Про зайнятість населення" [14]. У ньому закріплено право громадян вільно обирати види діяльності, які не суперечать закону і заперечується будь-яка форма примусу до праці, відображено правові, соціально-економічні та організаційні основи зайнятості населення і його захист від безробіття. Однак проблеми нормативно-правового забезпечення у сфері праці з погляду недостатнього теоретичного обґрунтування законодавчих та нормативних документів призвели до того, що останні не стали дієвими.

Досліджуючи пріоритети національного прогресу, варто зазначити, що на даний час визначальним фактором суспільного прогресу є інтелектуальна складова людського потенціалу, яка визначає можливість руху тієї чи тієї країни інноваційним шляхом. Тому підтримка відповідного інтелектуального рівня людського потенціалу, його збереження, розвиток і посилення є одним із найважливіших завдань інноваційної стратегії держави. Як державна влада реагує на стан інтелектуального потенціалу країни, свідчить про те, наскільки реальна політика відповідає обраній стратегії.

Законодавче поле України містить низку нормативно-правових документів, які безпосередньо чи опосередковано стосуються проблем інноваційного розвитку і розвитку людського потенціалу країни загалом. Це зокрема: Закони України "Про освіту", "Про інноваційну діяльність", "Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні", "Національна доктрина розвитку освіти" та багато інших. Активізація інноваційних процесів є серед пріоритетів і Програми діяльності Кабінету Міністрів України.

Вирішити проблему розвитку людського потенціалу також мала освітня реформа. З прийняттям Закону України "Про освіту" [15], Указів Президента щодо основних напрямів реформування галузей освіти в Україні визначено правові засади їхнього функціонування і розвитку. Міністерство освіти і науки підготувало проекти законів прямої дії для кожного рівня освіти. Діє Закон "Про професійно-технічну освіту" [16], також планувалось, що повною мірою запрацює Закон України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності" [17]. "Ми не можемо допустити, щоб Україна виявилася на узбіччі НТП", – наголошували на засіданні Президії НАН України [18]. Отже, освіту було віднесено до найвищих національних пріоритетів суспільства. Уряд затвердив "Комплексну програму заходів розвитку середньої освіти на 1999–2012 рр." [19], яка передбачала перспективне запровадження нової законодавчої бази, удосконалення структури загальної державної освіти, науково-методичне забезпечення державних стандартів, комп'ютерних програм тощо. Уряд приділяв особливу увагу розвитку професійно-технічної освіти і, як підтвердження цьому, створив Міжгалузеву раду з питань професійно-технічної освіти, що координує зусилля в підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації робітничих кадрів на міжгалузевому рівні.

В умовах розвитку ринкових відносин, конкуренції, вільного вибору сфери докладання праці, вагомо зросла роль додаткової освіти як фактора більш ранньої орієнтації молоді. Отож, через систему позашкільної освіти реалізується положення Загальної декларації прав людини на всебічний розвиток кожної особи. Міністерство освіти і науки України в напрямі реформування виховної діяльності затвердило низку документів щодо методологічного та концептуального забезпечення освіти, зокрема: Концептуальні засади гуманітарної освіти в Україні [20], Концепція виховання дітей та молоді в національній системі освіти. Загальна спрямованість цих документів – гуманізація й диференціація освіти, утвердження загальнолюдських і національних цінностей, формування громадянської свідомості молодого покоління.

В Україні також проводилась законотворча робота і щодо формування й реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики, у сфері охорони інтелектуальної власності. Було прийнято Закони України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки", "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", "Про інноваційну діяльність". Низку нормативних документів для ефективного захисту прав інтелектуальної власності: Укази Президента "Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності в Україні" та рішення Ради національної безпеки і оборони України "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку", а також Доручення Президента України від 28. 09. 2001 р. № 1-14/1288, згідно з яким розроблено проект Концепції інноваційного розвитку економіки України.

На вирішення проблем, з якими зіштовхуються молоді науковці, були спрямовані укази Президента "Про Програму роботи з обдарованою молоддю", "Про додаткові заходи щодо підтримки молодих

вчених", "Про заходи щодо вдосконалення системи вищої освіти України". Що ж, Україна стала на шлях, орієнтований на XXI ст., де чинником економічно-соціального зростання є освіта, однак більшість заходів, будучи не профінансованими, є лише декларативними.

Потрібно вказати на істотні недоліки державного законодавчого забезпечення щодо реформування вищої школи. У Посланні Президента України до Верховної Ради "Європейський вибір: концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр." зазначено, що завдання європейської інтеграції може бути виконане лише за умов реалізації стратегії випереджального розвитку, що дасть змогу змінити сировинний вектор розвитку економічних процесів. У документі наголошено, що "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. Наявний інтелектуальний та науково-технічний потенціал дає підстави на це розраховувати".

Основні положення вищезгаданих документів щодо інноваційного шляху економічного розвитку України були розвинуті в Стратегії соціально-економічного розвитку України на 2004–2015 рр. "Шляхом європейської інтеграції". Цей документ визначає засади та основні напрями соціально-економічного розвитку на найближче майбутнє.

Великі позитивні зрушення передбачала Програма діяльності Кабінету міністрів України "Назустріч людям", адже згідно з її положеннями в державі мало бути створено сприятливе середовище для розвитку економіки. Йдеться насамперед про розвиток базових галузей національної економіки, а також врегулювання соціально-трудова відносин, основою яких мало стати упорядкування та забезпечення належного рівня зайнятості. Недоліком цієї Програми є те, що соціально-трудова відносина потрібно спрямовувати не тільки на шлях регулювання зайнятості, а передусім на підвищення ефективності мотиваційних механізмів трудової діяльності.

Серед заходів, які здійснювала держава щодо підвищення матеріального рівня життя, було поступове збільшення розміру мінімальної заробітної плати, проте її рівень і надалі є нижчим за прожитковий мінімум. Об'єктивно оцінюючи цю тенденцію, слід зазначити, що рівень заробітної плати низький у галузях обслуговування, сільського господарства, закладах освіти і культури. З огляду на це треба констатувати, що в умовах, коли в Україні розвивається ринкова економіка, основні фактори виробництва – праця та підприємливість дедалі більше віддаляються від своєї природної оцінки – вартості. Аналізуючи дії органів законодавчої і виконавчої влади із регулювання заробітної плати на підставі Закону України "Про оплату праці", доходимо висновку, що основні механізми державного впливу на організацію зарплати не діють. Головною причиною цього є низька ефективність реалізації державної політики у сфері розподільних відносин, які потребують коректив. Недосконалі і практика встановлення рівня мінімальної зарплати і фонду оплати праці, трапляються випадки недотримання державних гарантій щодо мінімального рівня зарплати. Загальновідомо, що країна, в якій населення витрачає на продукти харчування понад 50%, вважається слабкорозвиненою. Застійна, "хронічна" бідність значних верств населення – ось найбільша небезпека. Для сімей, що тривалий час живуть у бідності, характерні: вимушена відмова від народження дітей, неможливість забезпечувати своє майбутнє, погане і нездорове харчування, недоступність сучасного медичного обслуговування, психологічні стреси, рання смертність в працездатному віці. Не реформувавши системи оплати праці, не можна подолати бідність і досягнути позитивних зрушень у політиці демовідтворення.

Розроблено Комплексну програму з реалізації Стратегії подолання бідності від 21. 12. 2001 р. № 1712, де одним із напрямків вирішення проблем демо- і працевідтворення мало стати збільшення доходів працівників від трудової діяльності. На першому етапі реалізації Стратегії (2001–2002 рр.) пріоритетним напрямом було збільшення рівня заробітної плати та забезпечення випереджувального зростання номінальної заробітної плати порівняно зі зростанням споживчих цін. Рівень бідності мав би знизитися з 26,4% до 26%, крайньої форми бідності – із 13,9% до 12%. На другому етапі (2003–2004 рр.) зусилля мали бути спрямовані на підвищення платоспроможності населення через невинне зниження кількості та питомої ваги працівників, які отримують заробітну плату, меншу за прожитковий мінімум. Передбачалося створення умов для стабілізації зростання доходів населення та зменшення рівня бідності до 25%, а крайньої її форми – до 8%. Третій етап (2005–2009 рр.) – це мало бути забезпечення динамічного зростання рівня реальної зарплати. Система соціального захисту мала б зупинити зубожіння найвразливіших верств населення, рівень бідності мав би знизитись до 21,5%, крайньої форми – до 3%. Утім, як засвідчує аналіз статистичних даних за 2000–2009 рр., поставленої мети не вдалося досягти, а отже й забезпечити нормальний рівень відтворення людського потенціалу.

Питанню "подолання" загострення демографічної ситуації в країні чимало уваги було приділено у Посланні Президента до Верховної Ради 2005 р., де передбачено впровадження в життя активних заходів з реалізації "Концепції демографічного розвитку України на 2005–2015 рр."

Ще одним кроком у вирішенні проблем формування, розвитку та реалізації людського потенціалу на національному рівні є прийняття низки законів стосовно охорони довкілля. В Україні від 25. 06. 1991 р. діє Закон "Про охорону навколишнього середовища", в якому зафіксовано екологічні права особи. Як зазначалося в "Стратегії економічної і соціальної політики на 2000–2004 рр.", ключовим завданням економічно-екологічної безпеки України та її соціальної політики є: здійснення на національному, регіональному та мікроекономічному рівнях найгостріших поточних і довгострокових пріоритетів економічної безпеки та охорони навколишнього середовища, розвиток та вдосконалення законодавчо-правової бази, застосування економічних інструментів для відтворення та раціонального використання природних ресурсів.

Наступним кроком у вирішенні проблем формування, розвитку та реалізації людського потенціалу мала стати розробка низки програм, спрямованих на поліпшення здоров'я населення і демоситуації в країні. Найбільшою щодо охоплення різних аспектів діяльності у сфері охорони здоров'я є комплексна програма "Здоров'я нації на 2002–2011 рр." від 11. 04. 2002 р. № 269. У зв'язку зі зростанням рівня захворюваності серед населення країни на туберкульоз розроблено однойменну програму, скеровану на боротьбу із цією недугою.

Розвитку культурних цінностей особистості присвячена комплексна програма на 2002–2012 рр. від 19. 03. 2002 р. № 630-26/2002. Окрім цього, розроблено інші програми, основна мета яких полягає у розвитку професійної, мистецької, літературно-художньої творчості, преси і книговидання. Але як і більшість добрих починань в Україні, програми є малодієвими через їхнє недофінансування.

Потрібно зауважити, що хронічно невдале проведення інституційних реформ спричинює хаотичність прийняття рішень вищими органами влади, що негативно позначається на розвитку інституційної системи України. Це зумовило формування механізму відтворення людського потенціалу, особливо у фазі його реалізації і в правовому, і в неправовому просторі.

Результати соціологічного опитування населення трансформаційних суспільств і в Україні, і в Росії впродовж 2010 р. показали, що 42% респондентів вважають неправові засоби ефективнішими, ніж правові, що зводить правові норми на рівень декларації, а не їх безпосереднього дотримання, тобто неправові дії підтримує більшість населення і сприймає як норму. Саме в цьому полягає головна причина низької ефективності суспільних реформ.

Вагомо впливає на інституційні перетворення, як зазначають українські фахівці, еліта суспільства. Проте і вона, особливо політична, адміністративна, судова та економічна, діє в межах неправового поля і відстоює здебільшого власні, а не суспільні інтереси.

Неефективність інститутів, недосконалість нормативно-правової бази і відсутність дієвих механізмів контролю за дотриманням законів є причинами деформації формальних інститутів, що виявляється у: прийнятті неефективних нормативно-правових актів, неузгоджених з реальною економічною ситуацією; відсутності конкретних інститутів реалізації прав власності на природні ресурси; відсутності інституційного середовища людського розвитку; низькоякісному фаховому аналізу системи запропонованих заходів та оцінці соціальних наслідків від їх реалізації в контексті правового підґрунтя; слабкий інституційний контроль і недосконалий механізм відповідальності за виконання законів, що сприяє позитивному сприйняттю неправових норм; перехід нових правових норм у легальний простір відбувається дуже повільно.

Серед причин недоліків у інституціональному забезпеченні національної системи відтворення людського потенціалу слід виділити довільність (недостатню теоретичну обґрунтованість) законодавчих і нормативних актів, що регламентують сучасну політику людського розвитку, і відсутність науково обґрунтованої оцінки дієвості регламентованих положень. Світовий досвід засвідчує, що від того, наскільки держава справляє дієвий вплив на формування, збереження і використання людського потенціалу, залежить не лише темпи її економічного розвитку, а й можливість її існування в цивілізованому вимірі.

Отже, успішність реформування інституційної структури суспільства залежить від зусиль усіх суб'єктів інституційної системи. Однак розбудова в Україні соціально орієнтованої моделі інноваційної ринкової економіки за умов невідповідності економічної і соціально-культурної інституційної структури спричинює негативні процеси в ході її трансформації, зокрема у формуванні, утвердженні та втіленні людського потенціалу в суспільному виробництві.

Особливість сучасного періоду полягає в необхідності надання інституційній структурі таких соціальних рис, як правовий характер, демократичність, ефективність державного управління, розвиненість, легітимність та захищеність приватної власності, розгалуженість та зрілість інфраструктури громадянського суспільства, права і свободи людини, надійність гарантій, що їх забезпечують.

З вищезазначеного випливає, що відтворення людського потенціалу потребує подальшого розвитку інституційних засад як на регіональному, так і на національному рівнях, а також постійного контролю за його реалізацією.

Література

1. Зимовець В. В. / Фінансове забезпечення інноваційного розвитку економіки / В. В. Зимовець // Дзеркало тижня. – 2006. – 28 січ. – С. 9–17.
2. Якубенко В. Деякі проблеми розбудови соціальної держави в Україні [Електронний ресурс] / В. Якубенко. – Режим доступу : <http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:h03jYauueh0J:www.univ.km.ua/visnyk/218.pdf+>.
3. Голян В. А. / Проблеми формування інституціонального середовища національної економіки в умовах ринкових відносин / В. А. Голян // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 4–11.
4. Геєць В. М. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). Інститут економічного прогнозування : моногр. / В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 630 с.
5. Носова О. В. Інституціональні підходи до дослідження перехідної економіки / О. В. Носова // Інституціональні проблеми економічного розвитку // Економічна теорія. – 2006. – С. 25–36.
6. Асемоглу Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста / Д. Асемоглу, С. Джонс, Дж. Ромбинсон // Эковест. – 2006. – № 5(1). – С. 7.
7. Конституція України зі змінами і доповненнями. – Харків : Весна, 2007. – 48 с.
8. Верховна Рада України; Закон від 05. 10. 2000 р. № 2017-III р. "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" від 05. 12. 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2017-14>.
9. Законодательство, факты, комментарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakony.com.ua/files/docs1/00002445.doc>.
10. Система пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/pageid-1051-1.html>.
11. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1533-14>.
12. Указ Президента України "Про Основні напрями соціальної політики на період до 2004 р." від 24. 05. 2000 р. № 117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=717/2000>.
13. Указ Президента України "Про Стратегію подолання бідності" від 15. 08. 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=637%2F2001>.
14. Закон України "Про зайнятість населення" від 01. 03. 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=803-12>.
15. Закон України "Про освіту" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12>.
16. Закон України "Про професійно-технічну освіту" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=103%2F98>.
17. Закон України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1978-12>.
18. Постанови Президії НАН України, оприлюднені у БД "Законодавство" Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/1992-2001/regulations/Pages/2000.aspx>.
19. Комплексна програма заходів розвитку середньої освіти на 1999–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=348-99-%EF>.
20. Концептуальні засади гуманітарної освіти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/laws/1_9_306.doc

Борис ПОГРІЩУК, Вікторія ЧОРНОДОН

ΝΕΝΘΑΙ ΑΟΕÇΑΟ²Β ΟΙ ΔΙ Ι ΟΑΙ Δ×ΕΟ ΑΕΑΙ ΑΙ Ο²Α Ι ΔΙ ΟΑΝΟ ΔΙ ÇΑΕΟΕΟ
Α ΕΙ Ι ΟΑΕΝΟ² ²Ι Ι Ι ΑΑΟ²ΕΙ ΕΟ ÇΙ ²Ι

Узагальнено й систематизовано формотворчі елементи процесу розвитку з урахуванням інноваційних змін і закономірностей функціонування економіки в сучасних умовах.

In this work are summarized and systematized form making elements of the development process with regard to innovation and change patterns of the economy in modern conditions.

Інноваційний характер відтворювальних процесів сучасної економічної системи зумовлює перехід усіх складових національного господарського комплексу на новий тип розвитку, потребує вдосконалення механізму взаємовідносин між суб'єктами господарювання.

Сукупність теоретичних і методологічних засад визначає характер дослідження процесу розвитку економічної системи, аналіз якої здійснюється на основі поетапного опрацювання усіх складових, впливає на модель функціонування і виступає ключем до вирішення проблем, що виникають на шляху розв'язання поставлених завдань.

В економічній літературі багато уваги приділяється вивченню категорії "економічний розвиток", оскільки проблема забезпечення зростання і розвитку завжди була визначальною в діяльності практиків і теоретиків з початку нового часу. Дослідженням процесу розвитку та економічного зростання займались А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Кейнс, Р. М. Солоу, Дж. Хікс та ін. Подальші розробки, що стосуються сучасних умов господарювання, представлені в працях В. Босенка, В. Бурлачкова, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Згуровського, В. Зуєва, В. Іноземцева, А. Коротаєва, Л. Корнійчука, І. Лукінова, С. Мочерного, Б. Пасхавера, Ю. Пахомова, Г. Попова, І. Тарасенко, Є. Савельєва, В. Семиноженка, В. Сенчагова, А. Чухна, І. Фролова. Питання інноваційних змін у розвитку економічної системи порушено в працях Ю. Бажала, А. Гальчинського, С. Герасимчука, А. Кузнєцова, В. Петрова, В. Семиноженка, Н. Сіренко, В. Ситника, В. Трегобчука, Р. Фатхутдінова, Л. Федулової, Й. Шумпетера, О. Шубравської, М. Чумаченка та ін. Втім, посилення процесів розшарування країн світу за рівнем розвитку потребує систематизації формотворчих елементів цього процесу з урахуванням сучасних тенденцій глобалізаційного розвитку.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення питань економічного розвитку, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених. У роботі використано абстрактно-логічний, монографічний, історичний, метод порівняння та ін.

Мета цієї статті – визначення й систематизація формотворчих елементів процесу розвитку, закономірностей функціонування економічної системи в сучасних умовах та вплив на цей процес інноваційних факторів. Основні завдання для досягнення мети нашого дослідження такі: відпрацювання системного підходу при обґрунтуванні дослідження проблем розвитку; визначення особливостей процесу інноваційного розвитку, факторів, що визначають тип і складність розвитку інноваційної системи.

Розвиток є закономірною зміною всіх видів матерії і мислення, тому може розглядатись як:

- категорія діалектики й руху в матеріальному світі;
- предмета вивчення у філософії;
- категорії, що використовуються при визначенні соціально-економічних змін;
- системи факторів зміни економіки.

З огляду на це не можна не погодитися з твердженням І. Т. Фролова [1], що розвиток – це закономірна якісна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів, що характеризується як безповоротний і спрямований процес. Зворотні зміни характерні для процесів функціонування, тобто циклічного відтворення постійної системи зв'язків і відносин; при відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, що позбавляє процес, характерний для розвитку, єдиного внутрішнього взаємозв'язку; відсутність закономірностей характеризує випадкові зміни. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта. Певну характеристику розвитку формує час, оскільки будь-який розвиток здійснюється в реальному часі, що впливає на його спрямованість.

З метою побудови, функціонування і розвитку інноваційної системи в умовах розширення міжнародної інтеграції та кооперування потрібно досягти її сумісності з типологічно подібними системами в правовому, інформаційному, науково-методичному і ресурсному забезпеченні на основі державної й міжнародної стандартизації.

Інновації, за Й. Шумпетером, "... не просто нововведення, а нова функція виробництва. Це зміна технології виробництва речей, яка має історичне значення і є необхідною; це стрибок від старої виробничої функції до нової. Започаткування та розвиток нових видів діяльності зумовлює появу нових підприємств, що потребує організаційних нововведень" [2].

Основні положення теорії відомого економіста стали підґрунтям усіх інноваційних концепцій, розроблених економістами країн Заходу, зокрема:

- поява принципово нових товарів та форм виробництва є наслідком інновацій;
- інноваційний розвиток має циклічний характер;
- окремим інноваціям властива кластерна структура;
- інновації справляють вплив на статичну й динамічну рівновагу.

Формотворчий характер інновацій зумовлює появу нових галузей і сфер виробництва, що в кінцевому результаті сприяє економічному зростанню.

Втім, для появи інновацій і їхнього поширення потрібні певні умови. Щодо цього питання існують такі точки зору. Так, Г. Менш доводив існування довгих хвиль економічного розвитку, які зумовлюють періодичність потоку інновацій, що узгоджується з теорією М. Кондратьєва [3].

Нововведення є основою зміни стану економіки, вони сприяють появі принципово нової техніки, інноваційних технологій і способів організації виробництва, які за раціонального поєднання спроможні забезпечити новий виток НТП. У 70-ті рр. ХХ ст., за умов відсутності очевидних ознак економічної кризи, Г. Меншу на основі розрахунку економічних показників вдалось передбачити масштабну економічну стагнацію [4].

Розвиток є універсальною властивістю матерії і водночас – загальним принципом, що слугує основою пояснення історії суспільства й пізнання.

Проблема економічного розвитку базується на двох аксіомах: потреби суспільства безмежні; ресурси суспільства, необхідні для виробництва товарів і послуг, обмежені й рідкісні. Так, А. Сміт вважав виникнення ринків наслідком обмеженості економічних ресурсів та виробничих можливостей людини і суспільства. Економічні ресурси і виробничі можливості людини обмежені відносно, порівняно з їхніми безмежними потребами, які реалізуються через виробництво. А це в загальному вигляді зводиться до цілеспрямованої діяльності людей на задоволення своїх потреб, де взаємодіють основні фактори виробництва – праця, земля і капітал [5].

Під впливом фактора часу розвиваються й формуються нові потреби суспільства. Зростають вимоги населення до продуктів харчування, насамперед щодо якісних характеристик, генетики, екологічної безпеки. У результаті сукупний попит стає більш динамічним, а його імпульси виробництву – більш відчутними. Отже, розвиток – це прогресивний, поступальний процес.

Інноваційний розвиток є головним фактором, який виводить країну на передові рубежі соціально-економічного прогресу. Його досягнення зумовлене постановкою та виконанням низки стратегічних завдань на національному і регіональному рівнях управління соціально-економічним розвитком країни [6, с. 155].

Впровадження комплексного інноваційного підходу дає змогу підприємствам швидко розвиватися й захоплювати дедалі більші ринки високоякісною продукцією. При цьому саме інновації дають такі можливості прискорення темпів їхнього розвитку [7].

З метою забезпечення сталого розвитку економіки необхідно реалізувати науковий потенціал, без якого неможливий розвиток економіки на інноваційній основі. Потребує вдосконалення механізм стимулювання інновацій, розвитку інтеграції науки й освіти, обґрунтованої системи державного регулювання інноваційної складової економіки.

Інноваційна складова трансформаційних процесів є основою для забезпечення побудови конкурентоспроможної економіки. До першочергових заходів із її реалізації належать: визначення стратегічних напрямків інноваційного розвитку; створення системи інформаційно-консультативної підтримки інноваційної діяльності; стимулювання кредитно-фінансової діяльності; розширення мережі об'єктів інноваційної інфраструктури; впровадження заходів зі створення центрів інноваційного розвитку.

Сьогодні вчені зводять проблему визначення історичної перспективи переважно до переходу від індустріальної стадії цивілізаційного розвитку до постіндустріальної (інформаційної). Хоча часом ця стадія визначається як змішане суспільство, все ж вона гіперболізується, наділяється переважно

позитивними ознаками, що зумовлені науково-технічним розвитком, які позбавляють людство багатьох негараздів [8].

Застарілі знання й невикористані результати досліджень спонукають до пошуку нових технологій та конструкторських рішень. Кожне підприємство вирішує для себе: або використовувати послуги науково-дослідних організацій, або створювати власну розвинену підсистему НДПКР; можливі також комбінації зазначених підходів. Власні дослідження та розробки традиційно здійснювались на науково-виробничих об'єднаннях України, формуючи їхній доволі високий науково-технічний потенціал. Однак в умовах кризи більшість досліджень поступово згорталась.

Людство дедалі глибше усвідомлює загрози, які несе в собі нарощування несприятливих тенденцій у динаміці показників стану соціальної і природоресурсної компонент суспільного розвитку. Це спонукає форсувати наукові розробки та прийняття управлінських рішень щодо забезпечення екологічно збалансованого і соціально орієнтованого економічного зростання. Першочергового значення нині набуває якість останнього, яка характеризується досягненням певних соціальних й екологічних стандартів. У свою чергу, необхідний рівень якісного зростання забезпечується шляхом оптимізації внутрішніх пропорцій розвитку економічних систем, їхньої структурної збалансованості [9].

Застосування системного підходу при відпрацюванні методології дослідження проблем розвитку базується на певних особливостях цього процесу, а саме:

- цілісність передує розвитку функціональних утворень в її межах і породжує систему взаємозв'язків між ними;
- сума внеску окремих підприємств та об'єднань в інноваційний розвиток не є рівним загальному показнику інноваційного розвитку галузі, що визначається неадетивністю системи;
- кількість компонентів системи, що визначають її розмір, рівень розвитку, складність, тип, спеціалізацію має бути мінімальним, але достатнім для реалізації цілей системи;
- структура системи має бути гнучкою, з найменшою кількістю зв'язків жорсткого характеру, здатною швидко переналагоджуватися на виконання нових завдань, що є основою пристосування до ринкових умов;
- гарантування умов мінімізації впливу змін вертикальних компонентів системи, шляхом обґрунтованого рівня делегування повноважень суб'єктів управління, забезпечення оптимальної самостійності й незалежності об'єктів управління в соціально-економічних і виробничих системах;
- вивчення ієрархічності системи та процесу її структуризації слід розпочинати з визначення систем вищого рівня, рівень підпорядкування і встановлення зв'язків між підсистемами;
- при встановленні взаємозв'язків та визначення взаємодії системи із зовнішнім середовищем необхідно передусім формувати параметри "виходу", а потім формувати системи впливу факторів макро- і мікросередовищ, вимоги до "виходу", канали зворотного зв'язку та проектувати параметри процесів у системі;
- в умовах зростання глобальної конкуренції та міжнародної інтеграції слід прагнути до зростання рівня відкритості системи при умові забезпечення її економічної, технічної, інформаційної та правової безпеки.

З метою обґрунтованості інвестицій в інноваційні проекти слід вивчати домінуючі ознаки системи й вкладати засоби в найбільш ефективні з них. Завданням дослідницької сфери при цьому є: пошук засобів і методів реалізації нормативів конкурентоспроможності; втілення таких нормативів у проектно-конструкторській документації; матеріалізація нормативів через конкретні інноваційні проекти. При цьому критерієм ефективності зазначених дій слугує максимізація знову створеної чи доданої вартості за дотримання вже діючих норм та нормативів.

Економічне зростання обумовлене інноваційним розвитком, основою якого є створення продукції нової або поліпшеної якості.

До основних факторів, що визначають тип, складність та ієрархічність розвитку інноваційної системи належать:

- застосування на етапі проектування структури системи сукупності наукових підходів до раціональної організації виробничих та управлінських процесів;
- масштаб виробництва та обсяг реалізації інноваційної продукції;
- складність та рівень уніфікації продукції, що виготовляється, і послуг, які надаються;
- рівень спеціалізації, концентрації, комбінування і кооперування виробництва;
- рівень розвитку макросередовища та інфраструктури регіону;
- міжнародна співпраця у сфері реалізації інновацій, інтегрованість системи.

За структуризації системи інноваційного розвитку широкого вжитку набуває методика аналізу та синтезу. Достовірність і прогнозованість дослідження забезпечується синхронним його проведенням. За умови однозначності результатів дослідження, обробки та збору елементів системи визначається її функціональна придатність, що свідчить про достатній рівень її структуризації. Для визначення дієвості такої системи необхідно провести розрахунки таких показників: рівня середньорічних витрат; собівартості виготовлення інноваційної продукції, порівняно з типовим аналогом попереднього покоління; інтегральним показником якості товару; узагальнюючим показником екологічності; прибутку; ціни; витрат на транспортування; транспортабельності; термін зберігання, використання.

Нині концептуально важливого значення набуває визначення та обґрунтування стратегії інноваційного розвитку як формотворчого елемента загальної системи розвитку економіки. При її розробленні слід виходити з наявних та потенційних можливостей кожного елемента системи, передусім проаналізувати науково-виробничий потенціал і визначити фактори ризику в процесі реалізації інноваційних проектів. Як відомо, інноваційна діяльність супроводжується потребою в значних інвестиційних ресурсах, метою залучення яких є капіталовкладення в оновлення, удосконалення засобів виробництва, придбання нових технологій, сучасного обладнання, вдосконалення організації праці, підвищення рівня кваліфікації персоналу.

Актуальним питанням при формуванні стратегії інноваційного розвитку є дотримання принципів екологічності, енерго- та ресурсозбереження при створенні, впровадженні та використанні нововведень різних типів, для забезпечення ефективного функціонування організації на якісно новій основі. Важливе значення при цьому відіграють такі суттєві характеристики нових технологій та інших інновацій, як інформаційна місткість.

На даний час у системі інформаційного забезпечення процесу розвитку першочергового вирішення потребують такі питання: залучення перспективних інформаційних технологій; підвищення якості інформаційних ресурсів, за рахунок їх структуризації; оновлення технологій збору, систематизації та обробки інформації; розширення організаційних можливостей для підготовки висококваліфікованих фахівців з інформаційних технологій; вдосконалення передачі та надання інформації шляхом розвитку науково-дослідної інфраструктури.

Основою для оцінки та прогнозування розвитку є узагальнені зв'язки, які характеризують рівень залежності досліджуваного показника від одного чи кількох інших показників. У межах окремих галузей дотримання зазначеного підходу виражається в прогнозуванні результатів діяльності протягом визначеного періоду шляхом проведення досліджень потреб ринку, конкуренції та власних стратегічних можливостей.

Щодо методологічних положень прогнозування сталого розвитку, то ми погоджуємося з думкою І. О. Тарасенко про доцільність поетапного проведення прогнозування сталого розвитку підприємств [10, с. 155]. Так, ефективність прогнозування залежить від здійснення таких етапів: передпрогнозний аналіз (необхідний для детального уявлення про стан та особливості об'єкта прогнозування); аналітико-дослідницький (служить для виявлення тенденцій розвитку об'єкта на основі вивчення та моделювання динаміки показників і чинників, визначення набору подій, які суттєво впливають на сталий розвиток, а також ключових проблем, вирішення яких дасть змогу досягти поставлених цілей); програмний етап (полягає у визначенні основних способів вирішення ключових проблем, а також їхньої оцінки з точки зору необхідних ресурсів, часу та очікуваних результатів); організаційний етап (передбачає формування цілісної програми організаційно-управлінських заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку в межах визначеного періоду попередження).

Для досягнення цілей важливо сформулювати адекватну цільовій спрямованості модель розвитку суспільства, економіки загалом та її галузей, регіонів, підприємств як базову основу формування системи управління розвитком соціально-економічних систем, зокрема інноваційним.

В сучасній науці виділяють кілька основних моделей економічного розвитку, пов'язаних із господарським зростанням: 1) модель лінійних стадій розвитку; 2) теорія структурних трансформацій; 3) теорія зовнішньої залежності; 4) модель інноваційного розвитку; 5) неокласична модель вільного ринку; 6) теорія ендогенного розвитку; 7) модель сталого розвитку [11, с. 23].

За основу формування цілей розвитку виробничої системи необхідно приймати якісні параметри виробництва, що забезпечуватиме задоволення споживчих потреб в умовах ринкової конкуренції. До цілей першого рівня віднесено якість товару, розширення ринків збуту, підвищення якості та обслуговування та ін. До другого та третього рівнів системи цілей належать окремі показники діяльності,

що характеризують: ефективність виробництва та реалізації продукції залежно від її виду. Ефективність і перспективність системи досягається шляхом оптимізації її цілей, структури, вдосконаленням системи управління та ін.

Схему взаємодії формотворчих елементів розвитку соціально-економічних систем під впливом інноваційних змін наведено на рис. 1.

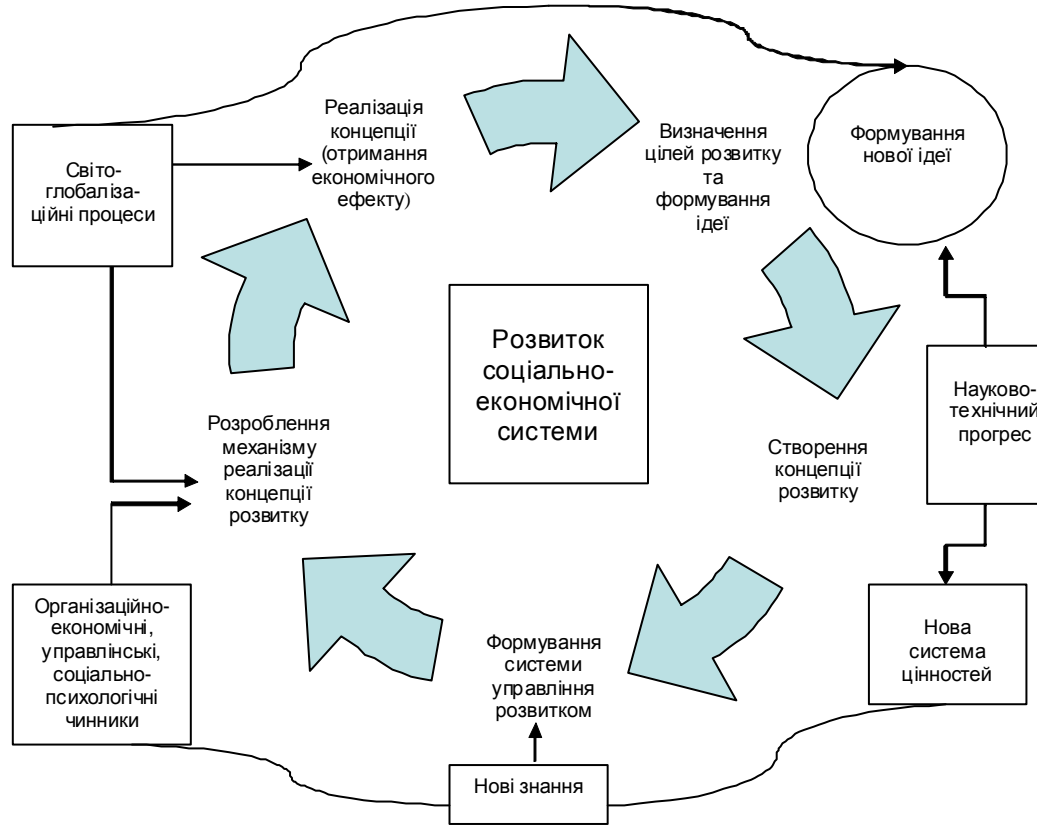


Рис. 1. Формотворчі елементи розвитку соціально-економічних систем під впливом інноваційних змін

Інноваційний процес має забезпечувати реалізацію стратегії інноваційного розвитку, в основі якої лежать потреби ринку. Перспективні дослідження і розробки необхідні для визначення довгострокового курсу розвитку. Це передбачає стратегічний аналіз ринкової ситуації, визначення конкурентних переваг, перспектив подальшого розвитку з урахуванням потреб ринку. Саме закони ринку значною мірою впливають на регуляторні аспекти функціонування економічних та соціальних систем.

При формуванні стратегії інноваційного розвитку системи слід акцентувати увагу на те, що цілі системи і її компонентів у змістовому і кількісному значеннях, як правило, не збігаються. Будь-яка система розвивається на основі протиріч, конкуренції та різноманітності форм її функціонування.

При формуванні стратегії розвитку системи слід обумовлювати варіативність шляхів досягнення поставлених цілей з урахуванням прогнозних матеріалів подальшого розгортання ситуації на відповідному ринку. Стратегія інноваційного розвитку спрямована на досягнення цілей окремих суб'єктів має враховувати прогноз глобального розвитку, трансформаційні зміни, що сприятиме зміцненню їхніх ринкових позицій. На підвищення рівня економічного ефекту такої діяльності значною мірою впливає рівень організованості системи.

Відповідно до прийнятої в Україні Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів створення системи інвестування інноваційної діяльності, в тому числі наукової, яка відповідає сучасним вимогам ринкової економіки і забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, має базуватись на таких визначених принципах [12]:

- чіткої диверсифікації джерел і механізмів функціонування залежно від етапів інноваційного процесу;
- використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- раціонального використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- орієнтації державних інвестицій в науку та інновації на стимулювання притоку в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

До інструментів прискорення розвитку соціально-економічних систем відносять сегментацію ринку й позиціонування товарів, що відповідають міжнародним стандартам якості, що базується на засадах системності й адаптивності до зовнішніх умов функціонування. Підвищенню ефективності функціонування такої системи сприяє поглиблений аналіз і прогнозування параметрів рівня її організації, показників пропорційності, паралельності, безперервності, прямоточності, ритмічності й забезпечення їхнього оптимального рівня розвитку, склад та структура якої формуються на засадах стандартизації. Світоглобалізаційна конкуренція підвищує частку таких систем і сприяє їхній структуризації.

Єдиним шляхом розвитку соціально-економічних і виробничих систем є інноваційний. Впровадження новинок у формі патентів, ноу-хау, результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у сфері виробництва нових товарів, застосування нових технологій, методів організації виробництва, управління, сфери обслуговування виступає фактором суспільного розвитку.

Особливу роль у розвитку інноваційної сфери економіки відіграє світовий науково-технічний прогрес, що характеризує процес поступового розвитку науки, техніки, виробництва і сфери споживання у світовому господарстві. Саме він визначає рівень розвитку кожного елемента інноваційної системи та міру використання науково-технічного потенціалу країни.

Саме інноваційний розвиток є головним фактором, що сприяє соціально-економічному прогресу в сфері вироблення та запровадження національних інноваційних моделей розвитку, активізації інституційних трансформацій суспільного розвитку, досягнення високої конкурентоспроможності економіки та підвищення регіональної конкурентності. Подальші розробки даної проблеми полягають в оптимізації розвитку інноваційної системи та вивченні прояву властивості її мультиплікативності.

Література

1. *Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1987. – 590 с.*
2. *Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.*
3. *Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.*
4. *Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression / G. Mensch. – Ballinger – Cambridge (Massachusetts), 1979.*
5. *Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1993. – 129 с.*
6. *Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / [за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва]. – К. : Знання, 2007. – 595 с.*
7. *Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с.*
8. *Корнійчук Л. Теоретичні основи реалізації концепції сталого розвитку / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 72–79.*
9. *Виклики і шляхи агропромислового розвитку / [Б. Й. Пасхавер, О. В. Шуравська, Л. В. Молдаван та ін.]; за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавера ; НАНУ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 432 с.*
10. *Тарасенко І. О. Методологічні положення прогнозування сталого розвитку підприємств легкої промисловості / І. О. Тарасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 153–163.*
11. *Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України : [моногр.] / Н. М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.*
12. *Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламент. вид-во, 2009. – 632 с.*

Володимир ФЕДІРКО

Î ÐĀĀĀĪ ²ÇĀÖ²ÉĪ Î -ĀÊÎ Ī Î Ĩ ²×Ī ² Î ÑĪ Î ĀÈ ÇĀĀĀÇĪ Ā×ĀĪ Ī Β
ĀÊÎ ĒĪ ĀĪ -ĀÊÎ Ī Î Ĩ ²×Ī Î - ĀĀÇĪ ĀÈÈ ÐĀĀ²Ī Ī Ó

Удосконалено структурно-логічну сутність поняття "еколого-економічна безпека" на основі взаємопов'язаних, логічно детермінованих категорій "потреби", "інтереси", "незалежність", "розвиток" і "стійкість". Обґрунтовано принципи і методи економіко-математичного моделювання та критеріального забезпечення системи еколого-економічної безпеки регіону.

It is improved structurally logical essence of concept "ekologo-ekonomichna safety" on the basis of logically determined categories of "interests", "independence", "development" and "firmness". Grounded principles and methods of criterion providing of the system of ekology-ekonomic safety of region.

Концепція поєднання імперативів безпечного і стійкого розвитку регіональних соціо-еколого-економічних систем становить основу сучасної теорії збалансованого розвитку суспільства і природи. Розробка теоретичних основ забезпечення еколого-економічної безпеки має базуватися на об'єктивних законах пропорційного, системного, несуперечливого суспільно-економічного розвитку. При цьому вирішення проблем екологічного блоку має визначати й бути одночасно результатом економічних, соціальних і політичних трансформацій господаосько-економічних відносин.

Питання забезпечення безпеки суспільно-економічного розвитку в різних її аспектах досліджено в наукових працях О. Ф. Балацького [1], Б. В. Буркинського [2], О. О. Веклич [3], Л. С. Гринів [4], Б. М. Данилишина [5], С. І. Дорогунцова [6], Л. Г. Мельника [7], Я. Б. Олійника [8], О. М. Теліженка [9], Є. В. Хлобистова [10] та ін.

Разом із цим, незважаючи на значні наукові результати, подальшого дослідження потребують питання визначення характеру взаємодій в системі "сталий регіональний суспільно-економічний розвиток – рівень еколого-економічної безпеки регіону"; визначення економічної сутності категорії "еколого-економічна безпека"; оцінки еколого-економічної ефективності управлінських витрат на забезпечення еколого-економічної безпеки регіону; розроблення механізму гарантування безпечного стійкого соціо-еколого-економічного розвитку регіону.

Стійкий, збалансований розвиток території можливий на основі взаємної залежності та взаємної обумовленості забезпечення безпечних економічних, екологічних і соціальних механізмів які створюють умови для довгострокового економічного росту при дотриманні екологічних обмежень на використання різних компонентів природно-ресурсного потенціалу. Завдання полягає у встановленні консенсусу між економічними інтересами всіх агентів господарської діяльності, органами державного управління, населенням і ресурсно-екологічною витривалістю (асеміляційним потенціалом) території.

Змістовне наповнення категорії "еколого-економічна безпека", на наш погляд, має полягати у виокремленні її як підсистеми в системі загальної безпеки. Водночас така підсистема має містити економічні й екологічні суб'єктно-об'єктні взаємодії, що забезпечують стійкий соціально-економічний розвиток суспільства, підвищення якості життя населення, раціональне використання і відтворення природних ресурсів і умов.

У межах еколого-економічної безпеки ідентифікуються соціально й екологічно спрямовані дії інститутів влади як сукупність програмних завдань стійкого розвитку.

Економічна безпека є основним елементом національної безпеки держави, який характеризується територіальною структурою, складовими якої насамперед адміністративно-територіальні одиниці першого порядку. З огляду на це загальнодержавний рівень економічної безпеки визначається рівнем регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави повинен реалізовуватися на основі врахування і дотримання безпеки територіальних складових.

Зазначена категорія в науковій літературі розглядається як стан забезпеченості необхідними ресурсами на рівні, який дає змогу гарантувати розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів від системи загроз зовнішнього і внутрішнього

походження. Основним шляхом підтримки належного стану безпеки є формування цілісної системної динаміки, реалізація якої дасть змогу досягти позитивного стану функціонування соціально-економічних систем різних територіальних рівнів. Категорія охоплює набір компонентів, кожний з яких характеризує її окремі аспекти (табл. 1).

Таблиця 1

Структурні елементи економічної безпеки

Структурні елементи економічної безпеки	Характеристика
самодостатність економіки	забезпечення її природними, фінансовими, інвестиційними, інноваційними та соціальними ресурсами на достатньому рівні
економічна самостійність	можливість здійснення контролю над своїми ресурсами, спроможності залучати і утримувати капітал на власній території та найбільш повного використання конкурентних переваг регіону
стабільність і стійкість економіки	надійність усіх елементів економічної системи як загалом, так і окремих її компонентів, створення гарантій підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізуючих факторів
здатність до розвитку на основі інноваційних стратегій	здійснення постійної модернізації виробництва, ефективної інвестиційної та інноваційної політики

Таким чином, поняття економічної безпеки передбачає забезпечення: *високого рівня самодостатності економіки* – забезпечення її природними, фінансовими, інвестиційними, інноваційними та соціальними ресурсами на достатньому рівні; *економічної самостійності*, яка передусім має проявлятися у можливості здійснення контролю над своїми ресурсами, спроможності залучати й утримувати капітал на власній території та найбільш повного використання конкурентних переваг регіону; *стабільності і стійкості економіки*, які передбачають надійність усіх елементів економічної системи як загалом, так і окремих її компонентів, створення гарантій підприємницької діяльності, стримування впливу дестабілізуючих факторів; *здатності до розвитку на основі інноваційних стратегій*, здійснення постійної модернізації виробництва, ефективної інвестиційної та інноваційної політики.

Виходячи з цього, пріоритетним є дослідження внутрішніх аспектів гарантування економічної безпеки держави. Реалізація цього завдання дасть змогу визначити фактори формування позитивних або негативних явищ на державному рівні й визначити систему відповідних заходів реагування.

Категорія "економічна безпека" – це багатокомпонентне поняття, тому її доцільно розглядати як суму окремих складових елементів, поєднання яких формує її загальний рівень. Відповідно, її характеризують такі компоненти, як енергетична, фінансова, інвестиційна, інноваційна та соціальна безпека.

Цілком очевидно, що обмежуватися розглядом винятково економічних загроз при забезпеченні стійкого соціально-економічного розвитку регіону неможливо. Необхідно враховувати й інші загрози. При такому підході проблемне поле економічної безпеки суттєво розширюється за рахунок екологічних, гуманітарних, соціальних та інших детермінант стійкого економічного розвитку.

Не порушуючи єдиності концепції економічної безпеки, ми пропонуємо доповнити систему національної безпеки новим видом – еколого-економічною безпекою. При цьому вдосконалення структурно-логічної сутності поняття "еколого-економічна безпека" ми пропонуємо здійснювати на основі взаєпов'язаних, логічно детермінованих категорій "потреби" та "інтереси".

Еколого-економічна безпека – це поєднання екологічних та економічних умов і факторів, які забезпечують стійкий та ефективний соціально-економічний розвиток суспільства, спрямований на поліпшення якості життя людей і охорону навколишнього середовища.

Розглядаючи сутність еколого-економічної безпеки через категорію "незалежність", ми пропонуємо таке її визначення: граничний рівень екологічного і економічного стану суспільства (регіону), який забезпечує незалежний характер суспільного розвитку.

В основу теоретичних досліджень сутності еколого-економічної безпеки мають бути покладені категорії "розвиток" і "стійкість", взаємозв'язок та взаємна залежність цих елементів у системах різного рівня. При цьому аналіз такої взаємодії з економічної точки зору має ґрунтуватися на принципах суб'єктно-об'єктного підходу, тобто конкретизації безпеки через відповідні суб'єкти й ті сфери їхньої життєдіяльності, які виступають об'єктами відносин з приводу забезпечення потреб у захисті від небажаних внутрішніх та зовнішніх змін.

Узагальнення теоретичних підходів дали змогу визначити, що в якості суб'єктів еколого-економічної безпеки виступають такі компоненти: життєво важливі інтереси суб'єктів безпеки; права, матеріальні та духовні потреби особистості; природні ресурси і природне середовище – як матеріальна основа суспільного розвитку. Виходячи із цього, та з урахуванням екологічного імеретиву, в ролі об'єктів еколого-економічної безпеки слід розглядати економічні відносини таких рівнів: людина, домогосподарства, виробнича система, регіон, держава, міждержавний рівень.

Різним рівням об'єктів еколого-економічної безпеки властиві як спільні, так і детерміновані види загроз. Встановлено, що система загроз безпеці являє собою динамічну систему причинно-наслідкових зв'язків зі значною кількістю контурів, зворотних зв'язків, наявність яких може суттєво підсилювати вплив відповідних загроз.

Поняття структури має важливе значення при системному аналізі. Очевидно, що система еколого-економічної безпеки регіону (ЕЕБР) постійно змінюється. Моделювання системи ЕЕБР пропонуємо здійснювати на основі таких принципів:

- формалізація основних понять (точне математичне визначення об'єкту аналізу із використанням мінімально необхідної математичної структури при визначенні властивостей);
 - дослідження властивостей об'єктів об'єктів для вирішення практичних задач.
- Будь яку систему можна описати у вигляді множини S :

$$S = \{C, K, M\}, \tag{1}$$

де C – вектор цілі; K – множина елементів системи; M – множина взаємозв'язків між елементами системи; a_1, a_2, \dots, a_3 – параметри системи.

В ролі вхідних параметрів системи пропонується розглядати: x_1 – загальноекономічні, інвестиційні та фінансові показники регіонального розвитку; x_2 – показники якості життя, рівня безпеки, демографічні показники, рівень безробіття; x_n – показники використання природних ресурсів, показники якості навколишнього середовища.

При цьому управління системою ЕЕБР розглядається з точки зору процесного підходу. Підхід до управління як до процесу цілеспрямованої дії на об'єкт з метою забезпечення його ефективного, стабільного функціонування і розвитку, визначає управління ЕЕБР як процес генерації безперервних, взаємопов'язаних, послідовних дій (функцій управління), спрямованих на забезпечення ЕЕБР.

Цільову функцію системи ЕЕБР пропонується задавати у вигляді цільової функції якості деякого процесу:

$$F = \sum \psi_j (\bar{Y}_j - Y_j)^2, \tag{2}$$

де ψ_j – ваговий коефіцієнт j -го параметру; \bar{Y}_j, Y_j – нормативне і фактичне значення j -го параметру безпеки.

Поняття стійкості пов'язане з величиною впливу або сигналу, які викликають зміну стану системи. При цьому слід враховувати граничні відхилення системи.

Якщо рівень впливу x , то для стійкої системи:

$$\text{при } x_{\min} \leq x \leq x_{\max} \Rightarrow Z_{\min} \leq Z \leq Z_{\max}, \tag{3}$$

для нестійкої системи:

$$\text{при } x_{\min} > x > x_{\max} \Rightarrow Z_{\min} > Z > Z_{\max}, \tag{4}$$

де x_{\min}, x_{\max} – відповідно мінімально та максимально можлива зміна дії.

При цьому $\Delta Z^- = Z_{\min} - Z$; $\Delta Z^+ = Z_{\max} - Z$ є запасом стійкості системи.

Забезпечення еколого-економічної безпеки регіону формулюється як визначення ефективного узагальненого вектора управління $U = \langle U^{екв}, U^{екл} \rangle$, який забезпечує досягнення мети G при заданому узагальненому еколого-економічному критерію K і обмеженнях Ω з урахуванням умов невизначеностей і ризиків. Це створює об'єктивну основу для аналізу стану й розробки нових методів і моделей управління еколого-економічною системою (ЕЕС).

Зокрема, узагальнену еколого-економічну динамічну модель можна представити у вигляді:

$$\begin{aligned} \dot{k} &= g^k(k, m, N, \tau, z, pr, \lambda); \dot{m} = g^m(k, m, N, \tau, z, pr, \lambda); \dot{N} = g^N(k, m, N, \tau, z, pr, \lambda); \\ \dot{\tau} &= g^\tau(k, m, N, \tau, z, pr, \lambda); \dot{z} = g^z(k, m, N, \tau, z, pr, \lambda), \end{aligned} \quad (5)$$

де $x(t)$ – вектор стану ЕЕС, причому $x = (x_1, \dots, x_n)$; $y = y(t)$ – вектор виходу (продукція – корисний вихід); $v = (k, m, N, \tau, pr)$ – вектор вхідних змінних; $k = k(t)$ – вектор кількісних змінних; $m = m(t)$ – вектор монетарних змінних; $N = N(t)$ – інформаційний потік (у тому числі знання); $\tau = \tau(t)$ – вектор технологій; $z = z(t)$ – вектор забруднень (шкідливий вихід); $pr = pr(t)$ – природні ресурси; λ – набір параметрів зовнішнього середовища або власні параметри системи.

Традиційно головна увага приділяється дослідженню вектору забруднень $z = z(t)$. На наш погляд, важливе значення має дослідження впливу на вказаний вектор двох головних змінних – технологічних витрат і витрат на забезпечення виконання функцій державного управління в галузі охорони навколишнього середовища. При цьому останні ми розглядаємо насамперед як фінансове забезпечення організаційно-управлінських функцій державних інститутів, які забезпечують нормативний рівень еколого-економічної безпеки регіону.

Економічний критерій в загальному вигляді можна задати як:

$$\mathcal{Z}_o = (\mathcal{Z}_{sup} + \mathcal{Z}_{ypr}) - S_y + Y \rightarrow \min, \quad (6)$$

де \mathcal{Z}_o – витрати приведені до річної розмірності; \mathcal{Z}_{sup} – технологічні витрати; \mathcal{Z}_{ypr} – витрати на управління в галузі охорони навколишнього середовища; S_y – вартість продукту утилізації, Y – збиток, нанесений викидами шкідливих речовин (за кожним інгредієнтом).

При цьому екологічний критерій можна представити у вигляді:

$$Z(x) \rightarrow \min_{x \in \Omega}, \quad (7)$$

де $Z(x) = \sum_{i=1}^n Z_i(x)$ – сумарна концентрація від всіх джерел забруднення, $Z_i(x)$ – концентрація від i -го джерела забруднення, x – вектор технологіко-економічних змінних.

Таким чином, можна отримати еколого-економічний критерій як комбінацію у вигляді:

$$\langle \mathcal{Z}_o, Z \rangle \rightarrow \min, \quad (8)$$

за умови

$$\Omega = \{x | \mathcal{Z}_o(x) \leq \mathcal{Z}_o^*, Z(x) \leq Z^*\},$$

де \mathcal{Z}_o^* – максимально можливі витрати; Ω – область допустимих рішень; Z^* – гранично припустима концентрація забруднюючих речовин.

Аналіз фактичних даних про динаміку природоохоронних (атмосфероохоронних) витрат і викидів забруднюючих речовин свідчить, що практичне застосування еколого-економічного критерію (8) пов'язане із цілком очевидними обмеженнями. Враховуючи, що структурно до критерію (6) включають технологічні витрати і витрати на управління в галузі охорони навколишнього середовища, з практичної точки зору важливою є оцінка відносної ефективності цих витрат що до забезпечення умов (8).

Пропонуємо поетапний алгоритм вирішення цієї задачі.

Перший етап. Формалізація критерію (8). Пропонуємо визначити показник приведенного навантаження на комплекс реципієнтів, який включає як приведену масу викидів, так і соціально-економічну характеристику території, яка сприймає таке забруднення [9]:

$$G_\Omega = \sum_{k=1}^N \sum_{i=1}^M \sigma^k a_i^k D_i^k, \quad (9)$$

де k – індекс типу реципієнта, що сприймає техногенне навантаження; i – вид забруднюючої речовини; σ^k – коефіцієнт, що визначає соціальну значущість техногенного навантаження на окремі типи реципієнтів; a_i^k – показник відносної соціально-екологічної небезпеки забруднення атмосферного повітря різними забруднюючими речовинами; D_i^k – величина умовної річної дози i -ої забруднюючої речовини, яку отримує на території Ω реципієнт k -го типу. Під територією Ω в роботі прийнятий квадрат сітки ЕМЕР.

Другий етап. Прогноз викидів забруднюючих речовин.

Обґрунтування вихідних даних про викиди забруднюючих речовин.

Існують дві офіційні бази даних. Перша – дані Державного комітету статистики України¹. Друга – розрахункові дані емісії забруднюючих речовин за даними Meteorological Synthesizing Centre-East² та щорічних звітів Meteorological Synthesizing Centre-East для України³. Ці дані слід вважати офіційними, оскільки Україна є країною-учасницею Європейської конвенції з транскордонного перенесення забруднюючих речовин. Приведені тут дані відрізняються від даних Державного комітету статистики України оскільки вони враховують не тільки національні стаціонарні й пересувні джерела викидів, а й транскордонне перенесення забруднюючих речовин в межах балансових розрахунків "країна – на країну".

Для прогнозування викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел прийняті вихідні дані Державного комітету статистики України.

Вибір та обґрунтування методу прогнозування для стаціонарних джерел.

Можливі кілька методів прогнозування викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел (табл. 2).

Таблиця 2

**Методи прогнозування викидів забруднюючих речовин
в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел**

Метод прогнозування	Сутність методу	Переваги	Недоліки
З урахуванням динаміки ВВП	Пряма функціональна залежність між приростом/зменшенням ВВП і приростом/зменшенням викидів	Простота методу	Не враховує структурних і технологічних змін в економіці
З урахуванням ефективності технологій знешкодження (ЕТ) викидів і тінювих цін забруднення (ТЦ)	ЕТ – визначають потенційний приріст ВВП з одночасним зменшенням викидів; ТЦ – відображають граничну норму заміщення ВВП на забруднення атмосферного повітря	В агрегованому вигляді відображається різноспрямована дія ефекту зростання ВВП	Складна процедура прогнозування тінювих цін забруднення
З урахуванням структурних змін в економіці	Враховуються зміни в структурі економіки; в структурі енергетичних ресурсів; в імпортно-експортному заміщенні	Враховуються параметричні характеристики інноваційних технологій	Складна процедура врахування ефекту заміщення технологій
З урахуванням нормативних вимог	Враховуються національні та міждержавні вимоги щодо скорочення викидів забруднюючих речовин	Простота методу	Суб'єктивний характер встановлення термінів впровадження відповідних обмежень

Для вирішення поставленої в цій статті задачі ми пропонуємо прийняти перший метод, – прогнозування з урахуванням динаміки ВВП.

¹ <http://www.ukrstat.gov.ua/>

² <http://www.msceast.org/countries/Ukraine/index.html>

³ Heiko Klein and Anna Benedictow *Transboundary air pollution by main pollutants (S, N, O₃) and PM Ukraine / Norwegian Meteorological Institute. – MSC-W Data Note 1/2006 Date: December 2006.*

Прогнозування ВВП.

При прогнозуванні ВВП використовувались офіційні статистичні дані Державного комітету статистики України. Пропонується така залежність для прогнозування ВВП:

$$ВВП_t = 109477 \ln(t) + 357373 ; R^2 = 0,9928 , \quad (10)$$

де t – порядковий номер року прогнозування (1 відповідає 2004 р.).

Вибір та обґрунтування моделі "економічний розвиток – емісія".

Враховуючи, що рівень споживання енергії та структура палива безпосередньо впливають на рівень емісії SO_2 , NO_x і CO_2 , прогнозування рівня забруднення атмосферного повітря пропонується проводити з урахуванням додаткової перемінної – споживання енергії. В загальному вигляді рівень емісії і споживання енергії можна визначити як добуток валового внутрішнього продукту і коефіцієнту інтенсивності (питомий показник емісії на грошову одиницю ВВП):

$$\Delta E = \Delta G \cdot \Delta g , \quad (11)$$

де ΔE – зміна рівня емісії, т/рік; ΔG – зміна (приріст) ВВП, грош. од.; Δg – зміна коефіцієнта інтенсивності, т/грош. од. (g – середньозважене галузеве значення технологічних коефіцієнтів емісії забруднюючих речовин).

Вибір та обґрунтування методу прогнозування для пересувних джерел.

При прогнозуванні викидів забруднюючих речовин від пересувних джерел (автомобільний, залізничний, авіаційний і водний транспорт) враховувались два головних чинники – динаміка зростання чисельності транспортних засобів, насамперед автомобільного транспорту, і нормативні вимоги стандартів Євро-2, Євро-3 і Євро-4. При прогнозуванні використані незалежні експертні оцінки.¹

Прогнозі оцінки.

Результати прогнозних оцінок викидів шкідливих речовин від стаціонарних і пересувних джерел наведені в табл. 3 і 4.

Таблиця 3

Прогноз викидів забруднюючих речовин для стаціонарних джерел

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, млн. грн.	533569	553529	570405	585024	601405 ²	613006	623501	633083
Всього, тис. т	4572,48	4739,69	4891,72	5026,73	5174,19	5292,55	5405,00	5511,17
NOx	487,45	503,60	517,63	529,30	542,69	552,04	560,56	568,21
Метан	1088,41	1124,46	1155,80	1181,84	1211,75	1232,62	1251,65	1268,73
SOx	1071,35	1122,58	1173,82	1225,05	1276,28	1327,52	1378,75	1429,98

Таблиця 4

Прогноз викидів забруднюючих речовин для пересувних джерел

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього, тис. т	3358,19	3482,44	3590,40	3680,16	3783,20	3855,08	3920,62	3979,43
Оксид вуглецю	2663,04	2761,58	2847,18	2918,36	3000,08	3057,08	3109,05	3155,69
Вуглеводень	406,34	421,38	434,44	445,30	457,77	466,46	474,39	481,51
Оксид азоту	20,82	21,59	22,26	22,82	23,46	23,90	24,31	24,67
Сажа	13,43	13,93	14,36	14,72	15,13	15,42	15,68	15,92
Діоксид сірки	67,16	69,65	71,81	73,60	75,66	77,10	78,41	79,59

¹ Доклад по экологической оценке № 10 "Защита окружающей среды Европы: Третья оценка" [Электронный ресурс] / Европейское агентство по охране окружающей среды. – Kongens Nytorv 6, DK – 1050 Копенгаген. – Режим доступа : <http://www.eea.eu.int>

² Прогнозується збільшення темпу приросту ВВП (проведення Євро-2012).

Враховувались: динаміка зростання ВВП; тіньові ціни заміщення ВВП (для викидів вуглецю і SO_2); ефективність технологій знешкодження викидів; структура паливного забезпечення, якість палива (для теплових електростанцій в частині прогнозування викидів SO_2 та NO_x); динаміка збільшення чисельності транспортних засобів і нормативні вимоги Євро-2, Євро-3 і Євро-4.

Третій етап. Оцінка відносної ефективності витрат на управління в галузі охорони навколишнього середовища. При цьому оцінювалась зміна приведенного навантаження на комплекс реципієнтів у межах деякої виокремленої території (окремого квадрату сітки ЕМЕР) при зниженні викидів в атмосферне повітря на одну розрахункову одиницю (табл. 5).

Таблиця 5

**Оцінка відносної ефективності витрат на управління
в галузі охорони навколишнього середовища**

Зміна викидів, т	Зміна приведенного навантаження, т.у.н.	Зміна витрат, гр. од.	Відносна зміна витрат	Відносна зміна приведенного навантаження
172,83	3,22	2280	1,00582	1,0216
171,83	3,15	2299	1,00585	1,04
170,83	3,03	2307	0,029%	1,8%

Витрати на управління в галузі охорони навколишнього середовища були виокремлені із загальних природоохоронних витрат (технологічні та управлінські) на основі міжгалузевих пропорцій "витрати – випуск" (показник "державне управління").¹

Розрахунки свідчать про високий рівень ефективності витрат на управління в галузі охорони навколишнього середовища. З практичної точки зору це свідчить про необхідність подальшого удосконалення принципів і механізму фінансування органів державного управління щодо гарантування еколого-економічної безпеки.

Подальший розвиток теоретико-методичних положень і практичних підходів до забезпечення еколого-економічної безпеки стійкого регіонального розвитку має ґрунтуватися на дослідженні на основі методів економіко-математичного моделювання, функціональних можливостей системи еколого-економічної безпеки. При цьому дослідження принципів та методів оцінки еколого-економічної ефективності управлінських витрат на забезпечення еколого-економічної безпеки регіону є важливим прикладним завданням. Його вирішення дасть змогу суттєво удосконалити систему економічних критеріїв та індикаторів еколого-економічної безпеки, визначити економічні умови, тенденції, моделі й механізми забезпечення еколого-економічної безпеки регіонального розвитку.

Література

1. Балацкий О. Ф. Экономика чистого воздуха / О. Ф. Балацкий. – К. : Наук. думка, 1979. – 296 с.
2. Буркинский Б. В., Степанов В. М., Харичков С. К. Природопользование: основы эколого-экономической теории / Б. В. Буркинский, В. М. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса : ИПРЭИ НАНУ, 1999. – 350 с.
3. Веклич О. А. Экономические противоречия современного природопользования / О. В. Веклич : дис... д-ра экон. наук : 08.01.01 / НАН Украины; Ин-т экономики. – К., 1999. – 381 с.
4. Гринів Л. С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії / Л. С. Гринів. – Львів : Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 240 с.
5. Данилишин Б. М. Природно-техногенні катастрофи: проблеми економічного аналізу та управління / Б. М. Данилишин. – К. : Нічлава, 2001. – 260 с.
6. Дорогунцов С. І., Ральчук О. М. Управління техногенно-екологічною безпекою у парадигмі сталого розвитку: концепція системно-динамічного вирішення / С. І. Дорогунцов, О. М. Ральчук. – К. : Наук. думка, 2001. – 172 с.

¹ <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Мельник Л. Г. Экологическая экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университет. книга, 2001. – 350 с.
8. Олійник Я. Б. Економіко-екологічні проблеми територіальної організації виробництва і природокористування / Я. Б. Олійник ; відп. ред. П. П. Борщевський. – К. : Лібра, 1996. – 208 с.
9. Телиженко А. М. Экономика чистого воздуха: международное управление / А. М. Телиженко. – Сумы : Университет. книга, 2001. – 326 с.
10. Теоретические аспекты обеспечения ресурсно-экологической безопасности Украины / [В. Н. Степанов, Л. Л. Круглякова, Е. Н. Громова, С. К. Харичков, А. А. Розмарина]. – Одесса, 1995. – 66 с.
11. Хлобистов Є. В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / Є. В. Хлобистов ; відп. ред. С. І. Дорогунцов. – К. : Агентство "Чорнобильінтерінформ", 2004. – 336 с.

ΣΑΝΟΙ ΝΟΑΑΙ Ι Β ΑΕΛΑΔΝΕΟ²ΕΛΟ² Ι ΔΕ ΔΑΑΕ²ΣΑΟ²-
 2Ι ΑΑΝΟΕ²ΕΙ Ι -2Ι Ι Ι ΑΑΟ²ΕΙ Ι - ΝΟΒΑΟΑΑ² Ι 2ΑΙ ΔΕ^α Ι ΝΟΑΑ

Досліджено економічну сутність та особливості використання диверсифікації інвестицій при формуванні інноваційних проектів. Визначено принципи залучення інвестицій в інновації.

The economic nature and characteristics of investment diversification in the formation of innovative projects are investigated. The principles of investment in innovation are determined.

Під час кризи дуже актуальним для кожного підприємства є питання реалізації інвестиційних проектів в інноваціях з метою ліквідації наслідків негативних впливів інфляційних процесів, застосування спеціальних методик та інструментального апарату для проведення диверсифікації як засобу забезпечення стабільного розвитку підприємства, удосконалення методів стратегічного аналізу, створення єдиного інформаційного простору для управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства.

Проблема інноваційної переорієнтації інвестиційного проектування загострюється важкодоступністю зовнішніх джерел фінансування, особливо при залученні зовнішніх інвестицій для реалізації високоризикових інноваційних заходів, а також слабким розвитком ринку венчурного капіталу в Україні. Низький рівень якості інвестиційного проектування на вітчизняних підприємствах, спричинений фрагментарністю та розрізненістю методичної бази управління інвестиційно-інноваційними проектами, призводить до недофінансування інноваційної діяльності, внаслідок чого нівелюються ключові резерви конкурентоспроможності підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Оцінювання результатів діяльності підприємства пов'язана з розробленням методики отримання, аналізу та подання інформації, що стосується освоєння нових технологій (інновацій), видів продукції, діяльності ринків та інших видів і напрямків діяльності, а також виявлення закономірностей визначення стану досягнення мети проведення диверсифікації. Перспективи та проблеми, пов'язані зі своєчасною оцінкою результатів диверсифікації складових бізнесу підприємств, нині вкрай актуальні й потребують більш глибоких досліджень [9].

Питання стабільності будь-якого підприємства на основі диверсифікації виробництва набуває дедалі більшого значення. З огляду на це досягнення поставленої мети має відбуватися шляхом підвищення ефективності використання інвестицій та реалізації й управління інноваційними проектами.

Проблеми інвестиційної діяльності досліджені в наукових працях вітчизняних вчених: І. О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, В. В. Вітлінського, А. Ф. Гойка, В. В. Коссова, Я. Д. Крупки, Б. М. Литвина, Л. А. Ляхович, А. В. Мертенса, Є. В. Мниха, А. А. Пересади, В. П. Савчука, І. Д. Фаріона та ін., а також в працях зарубіжних науковців: В. Беренса, Г. Бірмана, М. Бромвича, Л. Гітмана, М. Грачової, М. Джонка, В. Ковальова, І. Лукасевича, А. Недосєкіна, Б. Хавранєка та ін.; питанням управління інноваційною діяльністю підприємств присвячені праці В. П. Александрової, Ю. М. Бажала, В. М. Гейця, А. П. Гречан, О. Є. Кузьміна, О. О. Лапко, Д. С. Львова, Б. Є. Патона, Б. Санто, Б. Твісса, Л. І. Федулової, Г. К. Ялового; проблеми в галузі диверсифікації досліджували у своїх працях А. М. Азріліян, Б. М. Андрушків, Л. І. Лопатін, Н. Б. Кирич, О. С. Вітковський, В. І. Ткачук, В. Є. Савицька та ін.

Водночас вирішення проблем інноваційної спрямованості інвестиційного проектування, вироблення підходів до реалізації інвестиційно-інноваційних проектів підприємств, формування та управління портфелями таких проектів, реалізації стратегії диверсифікації як засобу сталого розвитку підприємств має розрізнений та фрагментарний характер, що потребує проведення подальших наукових досліджень у цій сфері.

Головною метою диверсифікації на будь-якому підприємстві є збільшення прибутку за рахунок використання ринкових можливостей і встановлення конкурентних переваг, але реальні шляхи їхнього одержання, а отже й спонукальні мотиви диверсифікації різні. Диверсифікація створює сприятливі умови для переміщення капіталу з менш рентабельних виробництв у більш рентабельні й перспективні,

підвищує стійкість суб'єкта господарювання в період економічної кризи, яка, як правило, з різною силою охоплює ту чи іншу галузь. Спонукальні мотиви диверсифікації пов'язані з умовами сучасного ринку, а саме з новими тенденціями попиту споживачів – його розширенням, зростанням взаємозамінності продукції, підвищенням її якості. Великим позитивом диверсифікації є те, що вона сприяє стабільності підприємства, його кредито- та конкурентоспроможності, і як результат – підвищенню рентабельності та фінансової стійкості.

Важливим для більш повного розуміння сутності процесу диверсифікації, на наш погляд, є класифікація її видів та форм, які об'єднуються в групи за різними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Види диверсифікації

За сферою діяльності	За об'єктом	За формою	За ступенем зв'язку
1. Виробнича 2. Фінансова 3. Маркетингова	1. Диверсифікація економічної діяльності 2. Диверсифікація виробництва 3. Диверсифікація номенклатури та асортименту продукції (реальна, умовна) 4. Диверсифікація капіталу 5. Диверсифікація кадрів 6. Диверсифікація розміщення	1. Концентрична 2. Горизонтальна 3. Конгломератна 4. Вертикальна (пряма; зворотна)	1. Пов'язана 2. Непов'язана

Зазначені види диверсифікації можуть застосовуватись як власна стратегічна орієнтація розвитку підприємства. Стратегію диверсифікації можуть використовувати будь-які підприємства з різною позицією на ринку. Наприклад, підприємство, що займає позицію лідера, прагне спрямувати свою діяльність на підвищення ринкової частки шляхом виведення на ринок нових послуг, що сприяє зменшенню ризику, пов'язаного із залежністю від однієї товарної лінії. Підприємство, що обслуговує один або кілька сегментів ринку, застосовує диверсифікацію як стратегію виходу за межі певного виду діяльності, якщо вже не є прибутковою. Диверсифікація часто застосовується у випадках, коли потрібно знизити залежність від одного ринку, ємність якого скорочується, або є достатньо насиченим, врівноважити сезонні коливання ринку, забезпечити підприємству переваги в отриманні кредиту або інвестицій.

Для підприємств різних галузей економіки в умовах глобалізації світової економіки, пов'язаної з взаємопроникненням технологій та капіталів, проводять диверсифікацію власної господарсько-фінансової діяльності. Отже, диверсифікація є найпоширенішим способом розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, а й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності організації [3]

Важливою проблемою диверсифікації при управлінні інвестиціями в сучасних умовах стає неповнота інформації про розвиток ситуації, що визначає можливість отримання чітких значень результатів інвестування і надійності пропонуваніх рішень. Це ставить нові вимоги до процесу планування, оскільки при неповній інформації про розвиток навколишнього середовища і стан інвестиційного об'єкта необхідно розробляти різні сценарії реалізації інвестиційних проєктів і визначати їхню результативність у кожному з них. Тому невід'ємним елементом планування інвестицій стає врахування невизначеності та ризиків, органічно властивих комерційній діяльності.

Підприємства вимушені постійно перебудовуватися, своєчасно реагуючи на зміну зовнішнього середовища і цілей організації. Все це значно підвищує складність плану. Він стає комплексом різноманітних заходів та показників, різних за характером, термінами, учасниками. В процесі вироблення рішень потрібно забезпечити оптимізацію планів інвестиційної діяльності. Вона можлива на основі розробки декількох варіантів досягнення поставлених цілей і їх порівняльного аналізу з використанням різних критеріїв. Порівняльний аналіз забезпечує обґрунтований вибір кращого варіанту диверсифікації з погляду задоволення критеріям оптимальності. При цьому важливим моментом є вибір критеріїв оптимальності. Складність інвестиційних процесів, що виражається у взаємозв'язку чинників та

елементів виробництва і розподілу, обумовлює наявність ряду критеріїв. Процес оптимізації ускладнюється також наявністю великої кількості варіантів вирішення проблем, тому для оптимізації інвестиційних планів потрібно використовувати широкий набір інструментів обґрунтування раціональних рішень: методи моделювання, математичного планування, порівняльного аналізу, бюджету, мережевого планування.

Загострення кризи від 2008 р. донині має стимулювати суттєве підвищення темпів оновлення виробництва та економіки загалом, що може забезпечити в близькому майбутньому пошук закордонних ринків збуту, розширення експортного потенціалу, сприятиме поліпшенню ділової активності в економіці.

Важлива роль в активізації інвестиційно-інноваційних процесів буде залежати від вибору диверсифікаційної стратегії формування інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства і тактики його реалізації.

Стратегію диверсифікації має визначати інвестиційна політика підприємства, яка в свою чергу реалізується через короткострокові плани й ухвалення окремих рішень. Поточне планування має охоплювати інвестиційну діяльність підприємства загалом протягом певного періоду і планування окремих інвестицій. Загальний план може розроблятися у вигляді бізнес-плану розвитку підприємства, інвестиційного бюджету, програми технічного розвитку. Планування інвестицій завжди спрямоване на вирішення питання про доцільність вкладення коштів, тому вирішального значення для розробки планів набуває виконання інвестиційних розрахунків, що охоплюють різні періоди існування інвестиційних об'єктів.

Вибір стратегії формування інвестиційно-інноваційної діяльності залежить від мети розвитку підприємства і стану показників інноваційного потенціалу. Розглянемо методологію з диверсифікації вибору інноваційних стратегій на прикладі деяких із них.

Початковим етапом вибору інноваційної стратегії є аналіз цілей розвитку об'єкта. Цілі можуть бути короткостроковими, середньостроковими і довгостроковими. Довгострокові цілі, як правило, ставлять тоді, коли значна частина власності належить фінансовим інститутам (зокрема страховим компаніям і пенсійним фондам), а також компаніям – постачальникам і споживачам продукції, оскільки отримання ними короткострокового прибутку від володіння власністю даного підприємства не є головною метою співробітництва.

Для досягнення поставлених цілей з диверсифікації підприємство використовує комбінації таких загальних засобів:

- вибір співвідношення власних і позикових фінансових коштів;
- розподіл прибутку на реінвестування у виробництво, виплату дивідендів та інші напрями використання;
- вибір співвідношення рівнів активності у виробничій і збутовій діяльності;
- вибір сфер вкладення засобів залежно від швидкості обороту капіталу;
- формування номенклатури.

Розглянемо зв'язок інвестиційних проектів, що включають до портфеля, з метою і загальною стратегією диверсифікації підприємства. Якщо підприємство ставить за мету зростання масштабів виробництва, то воно спрямовує засоби в розширення, нове будівництво, збільшення виробничих потужностей. При цьому можливі два основних варіанти діяльності – розвивати традиційні види продукції або/і здійснювати диверсифікацію виробничої програми, створювати нові ринки, що дасть змогу наростити обсяги продукції. У будь-якому випадку підприємство має порівняти результати реалізації проекту з поставленою метою.

Якщо підприємство ставить за мету зростання рентабельності виробництва, то проект повинен реалізовуватися в сфері з швидким оборотом капіталу і високою часткою ринку.

З'ясування характеру інвестиційного розвитку підприємства може здійснюватися: способом порівняння фактичного значення даного показника з нормативним, а також зі середніми і кращими показниками за сукупністю споріднених підприємств; за допомогою визначення динаміки показників; способом порівняння значень окремих (зв'язаних між собою) показників.

Виявлення інвестиційних та інноваційних можливостей підприємства доцільно здійснювати на основі оцінки рівнів показників та їхнього порівняння. Важливими з цієї точки зору є співвідношення НДР до загального обсягу НДДКР та кадрового наукового й інженерного потенціалу, зайнятого в НДДКР, до загальної чисельності працівників. Від цих значень залежить можливість підприємства здійснювати ефективну інноваційну політику. За співвідношенням продуктивних і технологічних НДДКР можуть бути визначені структура витрат на НДДКР і їхня спрямованість з урахуванням специфіки

підприємства. При рівних частках підприємство приділяє увагу удосконаленню як продукції, так і технологій.

Структура продукції, що випускається, теж може суттєво впливати на структуру інвестицій, з урахуванням стадії її життєвого циклу: вихід на ринок, зростання, зрілість і занепад. За відсутності продукції, що виводиться на ринок, підприємство працює з асортиментом продукції, що вже значною мірою був освоєний. У цьому випадку виникає ризик втрати конкурентоспроможності, якщо конкуренти вийдуть на ринок з новими виробами. В протилежному випадку, тобто коли частка продукції на стадії зростання на ринку значна (наприклад, складає більше половини всієї продукції), виникають інші ризики, перш за все фінансові, оскільки така продукція вимагає значних вкладень для переходу в стадію зростання.

Таким чином, здійснений аналіз свідчить, що на тривалість життєвого циклу продуктивних інновацій суттєво впливає ринок. Тому врахування факторів ризику та невизначеності при розрахунку показників економічної ефективності інвестиційно-інноваційних проектів є актуальним.

Кожен інвестиційний чи інноваційний проект – це комплекс взаємопов'язаних робіт, для виконання яких виділяються відповідні фінансові, технологічні та трудові ресурси а також встановлюються терміни виконання. Останніми роками особлива увага приділяється проблемі ефективного керівництва проектом, вирішення якої на даному етапі вимагає участі фахівців різних галузей науки і техніки. На зміну класичному науковцю-одинакові прийшов колектив учених та інженерів, роботу яких необхідно планувати з урахуванням діяльності інших колективів чи підрядчиків.

Нині методи та засоби тактичної реалізації інвестиційно-інноваційного портфеля використовують здебільшого для вирішення трьох проблем: вибору проекту, планування виконання робіт над проектом і керівництва проектом.

Методи, що використовуються при оцінці економічної ефективності інвестиційних проектів, можна об'єднати в дві основні групи: прості й складні [1, 2, 3, 7, 8, 9]. До простих методів оцінки належать ті, що оперують окремими, точковими значеннями даних. При цьому не враховуються зміни зовнішнього середовища за час життя проекту, нерівнозначність грошових потоків, що виникають в різні моменти часу. Ці методи прості в розрахунках і достатньо ілюстративні, тому часто використовуються для швидкої оцінки проектів на попередніх стадіях їхнього аналізу. Складні методи застосовуються для глибшого аналізу інвестиційних проектів: вони використовують поняття тимчасових рядів, вимагають застосування спеціального математичного апарату і ретельнішої підготовки початкової інформації.

На даний час основним завданням будь якого підприємства з його розвитку є ефективність здійснення диверсифікації інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства, яка безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є конкурентоспроможними. Все більше українських підприємств обирають диверсифікацію як основний стратегічний напрям розвитку.

Методики ефективно оцінки інвестиційно-інноваційного проекту диверсифікації цікавлять усіх учасників проекту, залежно від їхньої ролі та участі. Економічно ефективним є той проект диверсифікації, в якому різниця дисконтованих результатів діяльності й витрат має невід'ємне значення за певний період часу і в подальшому змінюється. Ефективна діяльність підприємства, яка реалізується відповідно до мети, в кінцевому результаті приведе до того, що підприємство та інвестор одержать достатній очікуваний прибуток.

Модель для визначення часток підприємства та інвестора може мати вигляд:

$$KI + КП = ОК, \tag{1}$$

де KI – капітал інвестора; $КП$ – капітал підприємства; $ОК$ – загальний капітал, призначений для здійснення диверсифікації бізнесу;

$$ПІ + ПП = ОП, \tag{2}$$

де $ПІ$ – прибуток інвестора; $ПП$ – прибуток підприємства; $ОП$ – загальний прибуток, який підлягає розподілові між учасниками проекту диверсифікації бізнесу;

$$ПІ / KI > НПІ, \tag{3}$$

де $ПІ$ – прибуток інвестора; KI – капітал інвестора; $НПІ$ – норма прибутку капіталу інвестора;

$$ПП / КП > Нпп, \tag{4}$$

де *ПП* – прибуток підприємства; *КП* – капітал підприємства; *Нпп* – норма прибутку капіталу підприємства [3].

Показником оцінки ефективності вкладів є рентабельність власного капіталу. Цей показник посилений показником розрахунку рентабельності власного капіталу згідно з грошовим потоком.

Для проведення фінансового аналізу необхідно використовувати чотири групи коефіцієнтів:

1. Коефіцієнти грошового покриття.
2. Коефіцієнти грошового покриття прибутку.
3. Коефіцієнти грошового покриття капітальних витрат.
4. Коефіцієнти рентабельності грошових потоків.

За першою групою коефіцієнтів ми будемо визначати результати від диверсифікації основної діяльності підприємства. За другою групою визначаємо ступінь розбіжностей. За третьою групою – можливості диверсифікованого підприємства. За четвертою групою коефіцієнтів проводимо оцінку можливостей диверсифікованого підприємства генерувати грошові потоки [2].

Отже, оцінюючи ефективність проекту диверсифікації діяльності підприємства, необхідно використовувати дані в динаміці за певний період. Оцінюючи ефективність проекту диверсифікації діяльності підприємства за допомогою фінансового аналізу, доцільно використовувати не лише показники за попередні роки, а й прогнозні. Достовірність результатів аналізу, безумовно, залежить від рівня знань спеціаліста, який проводить такий аналіз, у питаннях прогнозування дій, але в будь-якому випадку такий аналіз є логічним результатом фінансового аналізу звіту про рух грошових коштів для отримання управлінською ланкою інформації щодо оцінки результатів диверсифікації діяльності підприємства [3].

З огляду на вищевикладене основним завданням здійснення диверсифікації на будь-якому підприємстві має бути забезпечення прийнятного співвідношення між прибутковістю та рівнем ризику.

Підсумовуючи вищесказане, необхідно зазначити, що розробка інвестиційно-інноваційного стратегічного бачення і місії підприємства, визначення мети і вибір стратегії є головними завданнями вибору напрямку розвитку підприємства.

Отже, вирішення цих проблем можливе за активної реалізації інноваційно-інвестиційної політики та удосконалення методик розрахунку показників економічної ефективності проектів.

Література

1. Крупка Я. Д. *Інвестиційний бізнес-план* / Я. Д. Крупка, Б. М. Литвин. – К. : ІЗМН МОУ, 1997. – 131 с.
2. Корінько М. Д. *Оцінка результатів диверсифікації діяльності підприємства* / М. Д. Корінько // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 3. – С. 52–57.
3. Вітковський О. *Застосування портфельних теорій для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства* / О. Вітковський // *Підприємство, господарство і право*. – 2006. – № 9. – С. 166–168.
4. Пересада А. А. *Інвестиційний аналіз* / А. А. Пересада, С. В. Онікієнко, Ю. М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 134 с.
5. *Портфельне інвестування: навч. посіб.* / [А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева]. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
6. Швайка Л. А. *Планування діяльності підприємства : навч. посіб.* / Л. А. Швайка. – Львів : Магнолія плюс, 2004. – С. 47–51.
7. Язлюк Б. *Формування та реалізація інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств* / Б. Язлюк // *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка*. – 2006. – Вип. 20. – С. 149–152.
8. Язлюк Б. *Економічний зміст інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств та напрямки її трансформації* / Б. Язлюк // *Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту*. – Тернопіль : Екон. думка, 2006. – Вип. 6. – С. 47–51.
9. Милованов Е. *Стратегия диверсификации – основа финансовой устойчивости многопрофильного предприятия* / Е. Милованов // *Проблемы теории и практики управления*. – 2006. – № 10. – С. 83–85.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Надія БАКАЛО, Ірина ЧЕРНИШ

Ї АОІ ÄÈÈÀ ÁÍ ÄË²ÇÓ ÐÈÍ ÈÓ ĀĪ ÒÄËÛÍ ÈÕ Ĭ ĨÑËŌÃ

Досліджено стан ринку готельних послуг як однієї з основних складових туристичного та рекреаційного бізнесу. Проведено аналіз праць видатних дослідників у сфері туризму з метою визначення основних тенденцій та напрямів його розвитку, виявлення рушійних чинників прогресивного розвитку ринку готельних послуг.

The aim of article is to research the state of the hotel services as a component of the travel business. Conducted analysis of the works distinguished researchers in the field of tourism, with a view to identifying major trends and directions of its development, identify the main factors of the progressive development of the hotel services.

Однією з важливих складових туристичного продукту є обслуговування в закладах, що дають змогу мандрівникам зупинитися на ніч, – засобах розміщення туристів. Основними з них вважаються готелі та мотелі. До додаткових засобів розміщення належать кемпінги, готелі, мотелі, туристичні бази, бунгало, приватні будинки та квартири.

У різних країнах співвідношення у використанні основних і додаткових засобів розміщення неоднакове. Так, наприклад, в Австрії та Іспанії воно складається на користь перших, у Греції – майже однакове, а от в Італії та Хорватії переважає розміщення в додаткових засобах – кемпінгах та в приватному секторі.

Вагомий внесок у теорію дослідження туристично-рекреаційного комплексу, методика оцінки рекреаційно-туристичного потенціалу та визначення соціально-економічної ефективності його використання зробили відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: О. Адаменко, О. Балацький, В. Беренс, І. Бланк, Л. Гітман, Б. Губський, В. Дергачов, Д. Джонк, О. Кузьмін, Л. Лазебник, А. Махмудов, Й. Петрович, І. Продіус, М. Прокопенко, П. Рогожин, М. Тараканов та ін.

Готель є найбільш поширеним стаціонарним типом закладу розміщення туристів, який характеризується високим рівнем матеріально-технічної бази та сервісу й широкими можливостями організації комплексного обслуговування. Розвиток туристичної галузі є неможливим без паралельного розвитку готельно-ресторанних комплексів. Тому, за мету та завдання нашого дослідження ми ставимо аналіз ринку готельних послуг задля визначення факторів впливу та розвитку.

Подорожування є формою пізнання середовища і розширення людських можливостей з адаптації до довкілля, а також одним із найдавніших засобів комунікації, культурного обміну, економічних контактів. Нарешті, подорожування є формою наукового осягнення світу й одним із етапів розвитку сучасної цивілізації. Однак подорожування є також засобом долання бар'єрів – об'єктивних обмежень на шляху поширення явища. Можна визначити такі найбільш суттєві бар'єри: природні (гірські системи, водні простори, пустелі та інші несприятливі фізико-географічні явища), культурні (мовні, релігійні, побутові відміни тощо); технічні, пов'язані з доланням відстаней (шляхи сполучення, транспортні засоби). Тобто, мобільність людства є певною рушійною силою суспільного розвитку, спрямованою на інтенсифікацію господарювання, пом'якшення соціального і політичного напруження, поліпшення умов життя шляхом пізнання природного та соціокультурного середовища життєдіяльності. Такими є об'єктивні передумови виникнення та поширення туризму як явища, яке охопило значну частину людства.

Туризм, як явище суспільного життя, є похідною суспільного розвитку. Своєю появою він завдячує індустріальній стадії розвитку людства, якій був властивий прискорений розвиток продуктивних сил,

поглиблення поділу праці, розвиток урбанізаційних процесів. Прискорені інноваційні зміни, пов'язані з науково-технічним прогресом, сприяли загальному соціально-економічному розвитку певних країн, підвищенню рівня життя їхнього населення, змінювали характер праці, спосіб та стиль життя, що особливо позначилось в ХХ ст. розвитком урбанізації та змінами в системі розселення, постіндустріальною фазою розвитку економіки, поглибленням екологічних проблем та осягненням глобальних масштабів діяльності людства, гуманізацією всіх сфер суспільного життя. Саме за цих умов, що докорінно змінювали суспільні моделі життєдіяльності людства, туризм перетворився у форму проведення дозвілля, забезпечену діяльністю міжгалузевого комплексу по задоволенню потреб населення у відпочинку та оздоровленні, у потужну комунікативну складову глобалізаційного процесу.

Туризм – одна з найбільш сталих складових світової економіки, яка за останні десятиріччя має стабільні (в середньому 5% на рік) темпи зростання і не зазнає коливань попиту/пропозиції, тому вважається одним із найперспективніших напрямків соціально-економічного розвитку. На сучасному етапі туризм став частиною стилю життя більш ніж третини людства, й участь у туристичному процесі можна розглядати як складову якості життя.

Туризм – явище поліфункціональне. Серед основних функцій туризму слід зазначити рекреаційну, соціальну, культурну, екологічну, економічну, просвітницьку і виховну. Рекреація як біологічна функція та соціальне надбання певного етапу розвитку людства сама є поняттям широким і поліаспектним. Туризм є мобільною складовою рекреації, пов'язаною з доланням простору задля відпочинку, розваги, лікування або з будь-якою іншою метою, не пов'язаною з отриманням прибутку. Сутністю рекреаційної функції туризму є фізіологічна (відновлення фізичних сил, оздоровлення, відпочинок) та психологічна (зміна місця, оточення, набуття нових вражень та відчуттів) релаксація. Зростання добробуту, зміна характеру праці в бік її інтелектуалізації стимулюють підвищення рівня освіти, самоосвіту та просвітництво. Перехід суспільного розвитку до моделі "вільного часу" урізноманітнює проведення дозвілля в бік інтелектуалізації, саморозвитку, посилюючи культурну функцію туризму.

Туризм виступає засобом комунікації та саморозвитку, підвищення рівня освіти та загальної культури шляхом ознайомлення з культурою, побутом, традиціями та віруваннями, стилем та характером життя інших народів, з культурною спадщиною людства та перлинами природи. Безпосереднє спілкування різних народів і різних культур сприяє взаємозбагаченню та саморозвитку культури, відіграє значну роль у зміцненні миру та порозуміння на планеті, розширює культурні та ділові контакти. Можна стверджувати, що саме у ХХ ст., завдяки масовості, туризм став явищем сучасної культури. З іншого боку, туризм, прискорюючи культурний обмін, прискорює інноваційні процеси в культурі. У зв'язку з цим актуальною стає проблема крос-культурних комунікацій (поведінки туристів в іншому культурному середовищі, спроможність і здатність до сприйняття іншої культури, інших культурних традицій).

Туризм як форма проведення дозвілля притаманний лише певній частині населення, що має вільний час та відповідний рівень життя, який дозволяє подорожувати. Тобто, подорожування виступає ознакою певного рівня і стилю життя, фіксатором соціального статусу, засобом закріплення іміджу та інших соціальних ознак. Доступність туристичних послуг, соціальна орієнтованість туризму розширює коло споживачів, прилучаючи нові й нові верстви населення до туризму, вводить його до стилю життя суспільства, вирівнюючи соціальні можливості населення. Таким чином, оздоровлення населення, підвищення його працездатності та рівня культури шляхом здійснення культурно-просвітницької та рекреаційної діяльності посилює соціальну значущість туризму.

Дедалі більшого значення набуває екологічна функція туризму. З одного боку, туризм виступає споживачем певних природно-рекреаційних благ і зацікавлений в їхньому збереженні. З іншого боку, зростання попиту призводить до збільшення антропогенного тиску на територіальні рекреаційні системи, особливо традиційні або модні. Це ставить одразу низку питань щодо збереження світової та національної природної і культурно-історичної спадщини, зокрема засобами туризму. Водночас розширення та інтенсифікація туристичної діяльності сприяють залученню нових територій, а технічні можливості дозволяють їх освоїти. Саме тому захист довкілля має бути невід'ємною складовою розвитку туризму, однією з ключових проблем його стійкого розвитку.

Беззаперечно, значною є економічна функція туризму. Потреби подорожуючої людини, з огляду на масовість, сформували галузь сфери обслуговування населення. Подальше зростання запитів стимулювало розвиток галузі, а мультиплікаційний ефект та комплексний характер споживання/обслуговування сприяли її переростанню в індустрію туризму – міжгалузевий комплекс, спрямований

на задоволення туристичних потреб населення. Зростаюча індустрія туризму потребує кадрового забезпечення, а різноманітність праці створює широкі можливості використання як кваліфікованої, так і некваліфікованої праці. Зазначені характерні ознаки роблять туризм ефективною галуззю господарства, що відіграє дедалі більшу роль як у національних економіках, так і в світовій торгівлі послугами.

Об'єктивне підґрунтя туризму як явища суспільного життя робить його складним, багатограним об'єктом наукового пізнання. Як соціально детерміноване явище, туризм потребує наукового осягнення, теоретичного осмислення. Саме такому соціальному замовленню, нагальній потребі сучасності відповідає формування нового наукового напрямку – туризмології. Туризмологія – науковий напрямок, в межах якого поєднуються різноманітні дослідження туризму як суспільного явища. Завданням туризмології є розробка теорії функціонування туризму. Багатогранність явища робить таке завдання складним і водночас актуальним. Можна виокремити такі аспекти функціонування туризму, які практично сформувались у певні напрямки досліджень: економічний, історичний, географічний, соціальний, екологічний, політичний, культурний, психологічний.

Готельні послуги, як було зазначено вище, є вагомим складовою туристично-рекреаційної сфери. Класифікація та категоризація засобів розміщення розглядається як важливий фактор управління якістю обслуговування. Одна з узагальнених класифікацій передбачає поділ засобів розміщення на два основних типи: заклади розміщення готельного типу і додаткові засоби розміщення. Типова класифікація засобів розміщення, яку рекомендує Всесвітня туристична організація, поділяє засоби розміщення на 4 групи. Ця класифікація не є єдиною для всіх країн і має рекомендаційний характер: готелі та аналогічні підприємства, комерційні та соціальні засоби розміщення, спеціалізовані засоби розміщення, приватне туристичне розміщення.

Повноцінний аналіз ринку готельних послуг має враховувати такі параметри:

1. Місцезнаходження об'єкта розміщення відносно ринкового попиту (наприклад, туристичні пам'ятки).

2. Зростання рівня ділової активності в межах території збуту.

3. Наявність джерел традиційного подорожування.

4. Місцезнаходження об'єктів-конкурентів, визначення їх основні експлуатаційні характеристики.

5. Прогноз тенденцій та умов здійснення подорожей.

Аналіз готельного ринку здійснюється за такими методами:

1. Визначення району збуту. Для визначення меж збуту аналітики повинні визначити такі фактори: розміщення конкурентних готелів; сегментація та походження найбільш важливих джерел бізнес-об'єктів; тенденції туристичних напрямів; моделі витрат відпочиваючих; наближеність та масштаб генераторів попиту.

2. Сегмент попиту на продукт. Головними складовими є визначення сезонності, цілей мандрівок, тривалості перебування, зміна цін та ін.

3. Коливання попиту. Цей показник визначається як відсоток річного завантаження номерів і становить приблизно 65%, проте може коливатися залежно від сезону й типу продукту, що пропонується туристам для споживання. Так, максимальним попит є: для комерційних подорожей – цілий рік, для туристичних подорожей – літній сезон, для бізнес-туризму – жовтень-листопад.

4. Зміна попиту. Найбільш вагомими елементами за використання цього методу є сегментація та сезонні характеристики, визначення чисельності населення в момент проектування готельного комплексу, будівництво торговельних і промислових об'єктів, наявність пам'яток історії, архітектури, культури, розважальних закладів. Також слід враховувати зниження рівня пропозиції конкурентних засобів розміщення та зміну ринкової сегментації. Загалом, основними показниками, що будуть отримані за допомогою даного методу аналізу, є проникнення готелю та його витратність.

5. Метод генераторів попиту. Основні економічні показники, які є головною частиною ринку готельних послуг, такі: зайнятість, офісні та виробничі площі, дохід, роздрібна реалізація, відвідини основних пам'яток, діяльність аеропортів, тенденції функціонування готелів, витрати на подорожі.

6. Конкурентна пропозиція. Аналіз наявних та планових конкурентних об'єктів розміщення туристів в межах території збуту.

7. Демографія та психографіка. За цим методом необхідні визначення й оцінка потенціалу ринку готельних послуг відносно попиту на об'єкти розташування туристів, комбінація необхідних послуг і туристичних продуктів.

8. Синтез попиту та пропозиції. Після проведення аналізу конкурентних проектів розробляється прогноз функціонування.

9. Метод оцінки джерел даних. Головним чином аналізують економічні та демографічні статистичні дані.

Таким чином, розвиток туристично-рекреаційної сфери неможливий без паралельного прогресивного функціонування готельного бізнесу. Аналіз ринку готельних послуг – необхідний аспект для подальшого розвитку засобів розміщення, тому аналітики мають працювати постійно і якісно. Саме використання аналітичної служби свідчить про якісно високий рівень управління туристичною галуззю загалом та готельним бізнесом зокрема.

Література

1. *Внутрішній туризм в Україні: окремі аспекти : зб. статей.* – К. : Вид-во ФПУ, 2007. – 161 с.
2. *Мурзіна Н. А. Підприємницьке право: конспект-лекцій : навч.-метод. посіб. / Н. А. Мурзіна.* – К., 2007. – 380 с.
3. *На допомогу підприємцеві туристичної галузі : метод. посіб. – Вип. 1. Господарська діяльність. Ліцензування. Дозволи на туристичний супровід. Сертифікація. Безпека перевезень.* – К., 2005. – 127 с.
4. *Сокол Т. Г. Основи туризмознавства : навч. посіб. – [2-е вид., випр. та доп.] / Т. Г. Сокол.* – К., 2006. – 76 с.

Аліса Гончаренко. Стан розвитку, функціонування та фінансового забезпечення дитячо-юнацьких спортивних шкіл Вінниччини. Обґрунтовано необхідність розвитку системи дитячо-юнацьких шкіл. Визначено основні проблеми функціонування, їхній зв'язок із фінансовим забезпеченням та можливі шляхи вирішення.

Rozglynuto stan rozvytku, funkcionuvannya ta finansovogo zabezpechennya dityachy-yunatskykh sportyvnykh shkil Vinnytschyny. Obgruntovano neobkhidnist' rozvytku systemy dityachy-yunatskykh shkil. Viznacheno osnovni problemy funkcionuvannya, i'khnyy zv'yazok iz finansovym zabezpechennym ta mozhlyvi shlyakhy vyrishennya.

Development, functioning and financial providing, status of child-youth sporting schools of Vinnytsia region is considered. The necessity of development of the system child-youth schools are grounded. The basic problems of functioning, their link with the financial providing and possible ways of their decision are determined.

Дитячо-юнацький спорт є первинною складовою спорту вищих досягнень. Необхідно привернути увагу до питання повноцінного функціонування та розвитку наявної системи дитячо-юнацьких спортивних шкіл, що можливе лише за умови належного фінансового забезпечення. В Україні не сформована система дитячо-юнацького спорту, відсутня чітка програма фінансування розвитку цієї сфери, слабкою і застарілою є матеріально-технічна база. Як наслідок – зменшується кількісний та якісний склад вихованців і тренерів, що в свою чергу веде до зменшення резерву спорту вищих досягнень та втрачання позицій України на світовій спортивній арені.

Питанням фінансово-економічної діяльності фізичної культури і спорту займалися О. Шинкарук, А. Артем'єв, А. Литвак, В. Ковальов, А. Нестерова, М. Воробйов, Л. Дудорова, Ю. Довгенко, Ю. Мічуда, Є. Імас, О. Кокун, А. Загорська, М. Приймак, А. Мічуда та ін. Незважаючи на проведені дослідження, низка питань залишається невирішеною і потребує подальшого розгляду.

Мета статті – визначення стану розвитку та функціонування дитячо-юнацьких спортивних шкіл та окреслення шляхів їхнього поліпшення.

Загальновідомим є факт, що здоров'я нації напряму пов'язане з фізичним культурою. Цей процес починається практично від народження дитини і має здійснюватися протягом усього життя. Структура фізичної культури представлена фізичним вихованням, спортом для всіх, спортом вищих досягнень та професійним спортом. Ефективна взаємодія усіх цих елементів забезпечує не лише здоровий спосіб життя населення, а й результативність спорту вищих досягнень.

Важливою ланкою спорту вищих досягнень є дитячо-юнацький спорт, що представлений дитячо-юнацькими спортивними школами (ДЮСШ) різних форм власності та підпорядкування. Так, на кінець 2009 р., згідно з даними Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту, в Україні діяли 1449 дитячо-юнацьких спортивних шкіл, у яких займалися більше 560 тис. осіб. Незважаючи на те, що порівняно з минулим роком кількість шкіл збільшилась на 5 закладів, загальна кількість осіб, яка в них займається, зменшилась майже на 82 тис. На Вінниччині кількість ДЮСШ збільшилась на два заклади, а чисельність осіб, які їх відвідують, також скоротилась і становить 19,8 тис. осіб проти 25 тис. осіб у 2008 р. Частково це можна пояснити зменшенням кількості дітей відповідного віку, частково – відсутністю уваги з боку держави та слабкою пропагандою спорту в Україні. Міністр з питань сім'ї, молоді і спорту Равіль Сафіуллін заявив в інтерв'ю "Времени регионов": "Стремительное ухудшение состояния здоровья детей и молодежи привело к уменьшению кандидатов для привлечения в спорт высших достижений. В частности, уменьшается количество ребят, способных активно тренироваться, выдерживать значительные физические нагрузки и достигать высоких спортивных результатов. Уже традицией стал отток талантливых спортсменов и тренеров за рубеж" [6]. Так, в Україні кількість осіб, які займаються всіма видами фізкультурно-оздоровчої роботи, на кінець 2009 р. становила близько 5 млн., що дорівнює лише 11% населення. На Вінниччині ця цифра становить майже 200 тис. осіб, або 12% населення [5].

Такі дані свідчать про низький рівень оздоровчої рухової активності населення. Якщо говорити про молодь, то майже 80% дітей мають відхилення у фізичному розвитку і стані здоров'я, що спричинює додаткові витрати на їх лікування і втрати в майбутньому від передчасної смерті працездатного населення.

Аналіз функціонування дитячо-спортивних ...

Розглянемо детальніше стан розвитку та функціонування ДЮСШ на Вінниччині. На даний час у регіоні функціонують 58 дитячо-юнацьких спортивних шкіл, що перебувають у підпорядкуванні фізкультурно-спортивних товариств "Колос", "Спартак", "Україна", комітету з фізичного виховання та спорту МОН та структурних підрозділів у справах сім'ї, молоді та спорту. Кількість закладів за підпорядкованістю наведено на рис. 1.

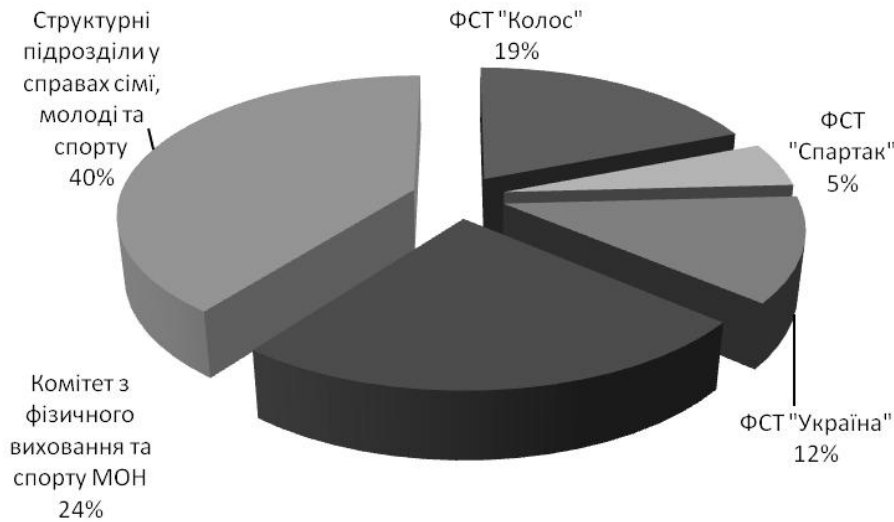


Рис. 1. Установи, в підпорядкуванні яких перебувають ДЮСШ

43 із цих закладів перебувають у комунальній власності, ще 15 – у приватній. Джерелами фінансування є обласний, районний, місцевий бюджети, а також фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та інші джерела. Структура видатків цих джерел представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Джерела фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл Вінниччини у 2009 р.

	Джерела фінансування (тис. грн.)					разом	
	бюджет			фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	з інших джерел	тис. грн.	%
	обласний	районний	міста				
ФСТ "Колос"	4415,1	2935,5		1016,4	191,7	8558,7	27,15
ФСТ "Спартак"				994,5		994,5	3,15
ФСТ "Україна"	320			1509,4	34,5	1863,9	5,91
Комітет з фізичного виховання та спорту МОН	22	4227,4	1432,7		34,6	5716,7	18,13
Структурні підрозділи у справах сім'ї, молоді та спорту	2985	3672,3	7587,1		149,5	14394	45,65
Разом	7742,1	10835	9019,8	3520,3	410,3	31528	100

Як бачимо, основний тягар лягає на районний бюджет та бюджет міста, значними також є надходження з обласного бюджету. Загалом надходження з бюджетів становлять майже 90%.

На даний час фінансування, що здійснюється згідно з кошторисами, виконується майже на 100%, але проблема в тому, що фінансуються переважно захищені статті, а кошти на розвиток, вдосконалення системи дитячо-юнацьких спортивних шкіл не передбачаються. Так, більше 75% усіх видатків становлять видатки на оплату праці, 12% – на орендну плату за експлуатацію спортивних споруд та витрати на утримання власних спортивних споруд. Лише 10% становлять витрати на навчально-спортивну роботу (близько 82 грн. на одного вихованця на рік) і 2,6% витрати на придбання спортивного обладнання й інвентарю. Лише 40% спортивних шкіл мають власні спортивні бази, що упродовж 20 років не поновлювались. За таких умов розвиток дитячо-юнацького спорту уповільнюється і тримається переважно на ентузіазмі працівників цих закладів. Очевидним є необхідність вирішення зазначеного питання.

Разом із цим, необхідно звернути увагу на ефективність використання коштів, що виділяються. Багато у вирішенні цього питання залежить від місцевих адміністрацій. Так, на даний час у Вінниці працюють 23 ДЮСШ обласного та міського підпорядкування. Більше 2,5 тис. вінницьких дітей займаються в семи дитячо-юнацьких спортивних школах, засновником яких є міська рада. З дітьми працюють 113 тренерів, які проводять тренування з 26 видів спорту. Ще не так давно переважна більшість міських ДЮСШ перебувала в дуже занедбаному стані. Міська влада серйозно взялася за облаштування приміщень, в яких займаються діти, і приведення їх до належного стану. Наприклад, база дитячо-юнацької спортивної школи № 2 до 2005 р. не була забезпечена ні водогonom, ні системою опалення. За чотири роки школу підключено до системи водо- і газопостачання, зроблено капітальний ремонт адміністративної будівлі, оздоровчого центру й тренажерного залу. На даний час практично закінчено підготовку проектно-кошторисної документації водно-веслувальної бази. ДЮСШ № 5 донедавна взагалі не мала власної бази. У 2006 р. на баланс школи було передано будівлю (залу важкої атлетики), яка тривалий час функціонувала як складське приміщення. Міська рада виділила кошти на капітальний ремонт будівлі. Було повністю перекрито дах, відремонтовано зал важкої атлетики, встановлено теплові та електролічильники. Відновлено водопостачання, побудовано душові й туалети, яких раніше взагалі не було. З 2008 р. найкращі спортсмени і тренери міста отримують стипендію міського голови, серед них – Наталя Добринська та В'ячеслав Узелков. Стипендії встановили для заохочення успішних вінницьких спортсменів брати участь у міжнародних змаганнях. У 2009 р. стипендія призначена 6-м найкращим спортсменам, які здобули нагороди на європейських та світових змаганнях, та їхнім тренерам. За складних економічних умов було не лише підтримано, а й відновлено та поліпшено роботу дитячо-юнацьких спортивних шкіл.

Розглянемо призначення дитячо-юнацьких спортивних шкіл. Згідно з Положенням про дитячо-юнацьку спортивну школу: "Дитячо-юнацька спортивна школа – позашкільний навчальний заклад спортивного профілю, який забезпечує розвиток здібностей вихованців в обраному виді спорту, що у встановленому порядку визнаний в Україні, створює необхідні умови для гармонійного виховання, фізичного розвитку, повноцінного оздоровлення, змістовного відпочинку і дозвілля дітей та молоді, самореалізації, набуття навичок здорового способу життя, підготовки спортивного резерву для збірних команд України". Тобто, ДЮСШ дають змогу всім дітям та підліткам, а не лише обдарованим, займатись обраним видом спорту, в той час, коли у світі головною метою таких установ є відбір найбільш обдарованих осіб [4].

На нашу думку, ДЮСШ за теперішніх умов не можуть бути сконцентрованими лише на підготовці найкращих спортсменів для спорту вищих досягнень, оскільки стан здоров'я дітей та екологічна ситуація в країні потребує саме підтримки й розвитку масового спорту. Добрим підґрунтям для цього є саме мережа дитячо-юнацьких спортивних шкіл. Тривалий час основною проблемою, яка не давала змоги спортивним школам здійснювати свою діяльність у правовому полі, була відсутність Положення про ДЮСШ. На даний час багато зроблено державою для розвитку ДЮСШ у правовому полі: прийнято Положення про дитячо-юнацьку спортивну школу, Стратегію формування сучасної системи олімпійської підготовки на період до 2020 р., згідно з якою планується залучити до 20% дітей шкільного віку до занять у дитячо-юнацьких спортивних школах (сьогодні 12,6% – це одна особа з восьми дітей віком від 6 до 18 років), створити умови для розвитку резервного спорту та ефективного поповнення складу національних збірних команд. З першого січня 2011 р. також набуває чинності Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про фізичну культуру і спорт". Планується розробити Загальнодержавну цільову соціальну програму "Спортивні споруди України" та Загальнодержавну цільову соціальну програму розвитку фізичної культури і спорту на 2012–2016 рр.

Важливим моментом є створення Міністерством сім'ї, молоді та спорту України електронного реєстру всіх спортивних споруд, що функціонують у країні.

Ми бачимо певні кроки й зацікавленість держави у розвитку дитячо-юнацького спорту, але обмеженість державних коштів стримує усі ініціативи, тому необхідно розвивати систему державних преференцій для зацікавлення інвесторів. Це зазначають у своїх працях А. В. Нестерова та інші дослідники цього питання. Очевидно, можна залучити й доходи від спортивних лотерей. У цьому контексті варто пригадати успіх радянського Спортлото: його організаторам вдавалося продавати в середньому близько 30 млн. білетів на тиждень. За 20 років лотерея дала Держкомспорту 500 млрд. крб., ставши однією з найприбутковіших ігор в історії світового лотерейного бізнесу. В Україні ще у вересні 2006 р. було подано до розгляду проект Закону України "Про спортивні лотереї в Україні", але він досі не прийнятий, що потенційно зменшує надходження до бюджету та цільове використання таких коштів.

Ще одним джерелом доходу може стати спонсорство. Спонсорство – добровільна матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними та юридичними особами набувачів благодійної допомоги з метою популяризації виключно свого імені (найменування), свого знака для товарів і послуг [1]. Сьогодні така форма підтримки часто трапляється у спорті вищих досягнень, і через непопулярність у суспільстві підліткового спорту майже відсутня в системі ДЮСШ. Хоча популяризація імені (найменування), свого знаку для товарів і послуг саме серед молоді дає потенційні можливості розвитку такого бізнесу в майбутньому. Основними мотивами, що спонукають представників бізнесу спрямовувати кошти, є:

- рекламні можливості (промоція бренду чи продукції компанії) в межах проекту;
- створення позитивного іміджу компанії, демонстрація політики соціальної відповідальності;
- доступ до цільової аудиторії в межах проведення фізкультурного заходу з метою промоції власної продукції чи послуг [2].

У європейських країнах поширені такі моделі стимулювання позабюджетного фінансування, що можуть бути успішно адаптовані до галузі фізичної культури і спорту:

- налагодження зв'язків між організаціями культури та бізнесу (фандрейзинг);
- запровадження "специфічних" податків (парафіскальні джерела);
- запровадження преференцій;
- фінансування спорту вищих досягнень за рахунок частини прибутків від тютюнової та алкогольної галузей.

Отже, практично всі наведені моделі можна застосувати в Україні найближчим часом, оскільки при існуючому рівні фінансування подальший розвиток і просте відтворення ДЮСШ стає неможливим.

Таким чином, ми виокремлюємо певні проблеми, що існують у процесі розвитку та функціонування дитячо-юнацьких спортивних шкіл, а саме:

- проблеми, пов'язані з незадовільною матеріально-технічною базою спортивних шкіл;
- кадрове забезпечення. Рівень заробітної плати тренерів недостатній, не є привабливою також система морального і матеріального заохочення молодих спеціалістів;
- організація повноцінного навчально-спортивного процесу;

Вирішення зазначених питань, на нашу думку, перебуває у фінансовій площині. Саме врегулювання фінансового забезпечення ДЮСШ приведе до подальшого ефективного розвитку дитячо-юнацького спорту. В свою чергу, це забезпечить не лише оздоровлення дітей та підлітків, а й дасть змогу залишатись базовим осередком для підготовки олімпійських чемпіонів.

Література

1. Закон України "Про благодійництво та благодійні організації" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Зарубіжний досвід залучення позабюджетних коштів на розвиток культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www://niss.gov.ua
3. Зарубіжний досвід залучення позабюджетних коштів на розвиток культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www://niss.gov.ua
4. Нестерова А. Передумови формування ефективної системи співробітництва загальноосвітніх і дитячо-юнацьких шкіл в Україні / А. Нестерова // Теорія і методика фізичного виховання та спорту. – 2008. – № 3. – С. 19–20.
5. Україна в цифрах : стат. довід. за 2009 р. – Держ. ком. статистики України. – К. : Консультант, 2008.
6. Сафиуллин Р. Развитие физической культуры и спорта – приоритет государственной политики [Електронний ресурс] / Р. Сафиуллин. – Режим доступу : <http://www.partyofregions.org.ua/digest/4c8a0a03a7090/>

І АОІ АЕ×І² АНІ АЕОЕ І О²І Р ААІ І В²І ААН⁰ЕО²ЕІ І АІ І І ОАІ О²АЕО
І²АІ ДЕ^а І НОАА ÇА ААІ ЕІ Е О²І АІ НІ АІ ÇА²ОІ І НО²

Систематизовано підходи до визначення поняття "інвестиційний потенціал підприємства". Запропоновано методіку оцінювання інвестиційного потенціалу великих промислових підприємств у формі відкритих акціонерних товариств на підставі їхньої фінансової звітності.

The approach to the definition of "investment potential of the enterprise" are systematized. The method of evaluating the investment potential of large industrial enterprises in the form of public companies based on their financial reporting is proposed.

Ефективне управління інвестиційним процесом на підприємстві ґрунтується на адекватному оцінюванні потенційних можливостей і привабливості об'єктів капітальних інвестицій з огляду на їхню очікувану прибутковість. Формування в учасників інвестиційної діяльності узагальненого уявлення про невикористані резерви й перспективи капітальних вкладень у промислове підприємство дає змогу раціонально використовувати інвестиційні кошти, правильно обираючи стратегічні пріоритети й забезпечуючи баланс інтересів. З огляду на це доволі важливою і корисною є розробка методичних засад визначення інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Вимірюванню, формуванню й використанню потенціалу підприємства загалом та його інвестиційної складової зокрема приділяють значну увагу як вітчизняні науковці, серед яких В. Н. Гавва, О. І. Даций, О. К. Добикіна, І. З. Должанський, І. Г. Єгорова, Н. А. Єфіменко, В. О. Коюда, О. П. Коюда, Н. С. Краснокутська, Ю. В. Орловська, А. М. Поручник, Н. О. Титаренко, Т. В. Уманець, так і зарубіжні економісти І. Ансофф, Ж. Ж. Ламбен, Р. А. Фатхутдінов, Дж. Фрідман. Аналізуючи наявні методичні підходи до визначення потенціалу підприємства (виробничого, інвестиційного, інноваційного, кадрового тощо) [1–6], можна зазначити, що більшість із них є дуже громіздкими у розрахунках і потребують використання великої кількості бухгалтерських і техніко-економічних даних. На жаль, далеко не вся економічна інформація може бути доступною для інвесторів, підрядників та інших зовнішніх користувачів, адже на Інтернет-сайтах відкритих акціонерних товариств, якими найчастіше є великі промислові підприємства, обов'язково представлені лише форми № 1, № 2, № 3, № 4, № 5, № 6 фінансової звітності.

Мета цієї статті – чітко визначення економічного змісту і розробка методіки оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства за допомогою групи аналітичних показників, що обчислені за даними форм фінансової звітності.

В економічній літературі трактування терміна "інвестиційний потенціал підприємства" належить до дискусійних питань. Поняття "потенціал" походить від латинського слова *potentia*, що означає сила, можливість, потужність, приховані можливості, наявність умов, які в результаті практичної діяльності можуть бути реалізовані. Цю категорію вважають доволі складною за своєю економічною сутністю, оскільки вона розглядає одночасно два процеси: формування економічних ресурсів та вибір раціональних шляхів їхнього використання.

Узагальнивши точки зору фахівців з економіки, фінансів та обліку [7–9], можна зазначити, що більшість із них розглядають потенціал як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних, інвестиційних) і виробничих можливостей підприємства, які взаємодіють між собою, можуть бути мобілізовані й використані для досягнення цілей підприємства і його розвитку. Разом із цим, у поглядах на інвестиційний потенціал підприємства є суттєві розбіжності.

Так, авторський колектив на чолі з І. З. Должанським інвестиційний потенціал підприємства розуміє як сукупність інвестиційних, інформаційних, кадрових ресурсів, планів та проектів. У межах цього підходу інвестиційний потенціал в аналітичних цілях поділяється на чотири категорії: базовий, прихований, збитковий та пересічний [7, с. 128–129]. Проте здається не зовсім коректним ототожнення інвестиційного потенціалу з інвестиційними та пов'язаними з ними ресурсами, планами і проектами, тому що ресурсну і проектну базу доречно розглядати як частину інвестиційного потенціалу, яку буде спожито в інвестиційному процесі.

На думку Н. О. Титаренко та А. М. Поручника, інвестиційним потенціалом слід називати наявність коштів для валових інвестицій, які згодом матеріалізуються у новостворюваних факторах виробництва та інфраструктурі [11, с. 5]. Наявні інвестиційні кошти з чітко окресленим цільовим призначенням, безперечно, виступають важливою компонентою інвестиційного потенціалу, але неспроможні створити цілісне, структуроване уявлення про нього.

З точки зору І. Г. Єгорової, інвестиційний потенціал трактується як комплекс характеристик, що охоплюють наявні інвестиційні ресурси для оновлення активів підприємства, здатність до їхнього поповнення й ефективного використання, привабливість промислового об'єкта з боку інвесторів та кількісна оцінка невикористаних можливостей (резервів) активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на розширення виробництва [10, с. 1246]. Розгляд інвестиційного потенціалу як комплексу різноманітних інвестиційних характеристик (наявних ресурсів і невикористаних резервів) підприємства, з одного боку, значно розширює тлумачення цієї економічної категорії, а з іншого – намагання поєднати різнопланові ознаки здається не зовсім виправданим з огляду на їхню підпорядкованість і взаємозалежність.

Доволі містким і глибоким є визначення інвестиційного потенціалу як можливості вкладення коштів у матеріально-речовинні та власні фактори виробництва для забезпечення умов нормального процесу відтворення на підприємстві й одержання очікуваного прибутку, яке пропонують В. О. Коюда та О. П. Коюда. Вони впевнені, що потенціал інвестування містить у собі, з одного боку, протиріччя сучасного економічного становлення та розвитку підприємства, а з іншого – змістовні характеристики сучасного інвестиційного процесу: сполучення ринкових, конкурентних і державних механізмів, вартісної й натурально-речовинної форм руху інвестицій, різноманітність джерел інвестування та інших факторів [2, с. 93–98]. Разом із цим, інвестиційна доцільність, поряд із прибутком, може передбачати отримання соціального ефекту, що дослідниками не враховано.

З огляду на позитивні риси й недоліки кожного із зазначених підходів до трактування інвестиційного потенціалу підприємства є сенс запропонувати розгляд цієї категорії як сукупності інвестиційних ресурсів та невикористаних можливостей відтворення матеріальних і нематеріальних активів, які здатні перетворитися в реальні економічні та соціальні здобутки підприємства.

Для формування узагальненої оцінки інвестиційних можливостей промислового підприємства у формі відкритого акціонерного товариства варто використовувати кілька груп показників (див. рис. 1).

Вдосконалення методики вимірювання рівня інвестиційного потенціалу підприємства рекомендується здійснювати через кількісне визначення складових цього потенціалу за допомогою показників основних форм фінансової звітності з наступним переведенням отриманих значень у баловий еквівалент, залежно від тенденцій їхньої зміни порівняно з фактичними показниками попереднього періоду або плановими (нормативними) величинами.

На першому етапі за запропонованою методикою потрібно розрахувати показники інтенсивності та структурно-якісного рівня капітального інвестування, що характеризують зрушення в структурно-якісній складовій капітальних інвестицій підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Показники інтенсивності та структурно-якісного рівня капітального інвестування

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Питомі капітальні інвестиції на 1 грн. реалізованої продукції	Показує співвідношення обсягів капітальних інвестицій та реалізованої продукції підприємства	р.340 ст.3 ф.5 р.010 ф.2
Частка незавершеного будівництва в обсязі капітальних інвестицій	Відображає співвідношення обсягів незавершеного будівництва та капітальних інвестицій підприємства	р.020 ф.1 р.340 ст.3 ф.5
Коефіцієнт активності капітальних інвестицій в необоротні активи	Оцінює співвідношення обсягів капітальних інвестицій та залишкової вартості необоротних активів (нематеріальних активів, основних засобів, інвестиційної нерухомості) підприємства	р.340 ст.3 ф.5 р.010 ф.1 + р.030 ф.1 + р.035 ф.1+ +р.055ф.1
Питома вага інвестицій у нематеріальні активи (інноваційної складової) в загальному обсязі капітальних інвестицій	Характеризує частку придбаних (створених) нематеріальних активів (інноваційної складової) у здійснених капітальних інвестиціях	р.310 ст.3 ф.5 р.340 ст.3 ф.5

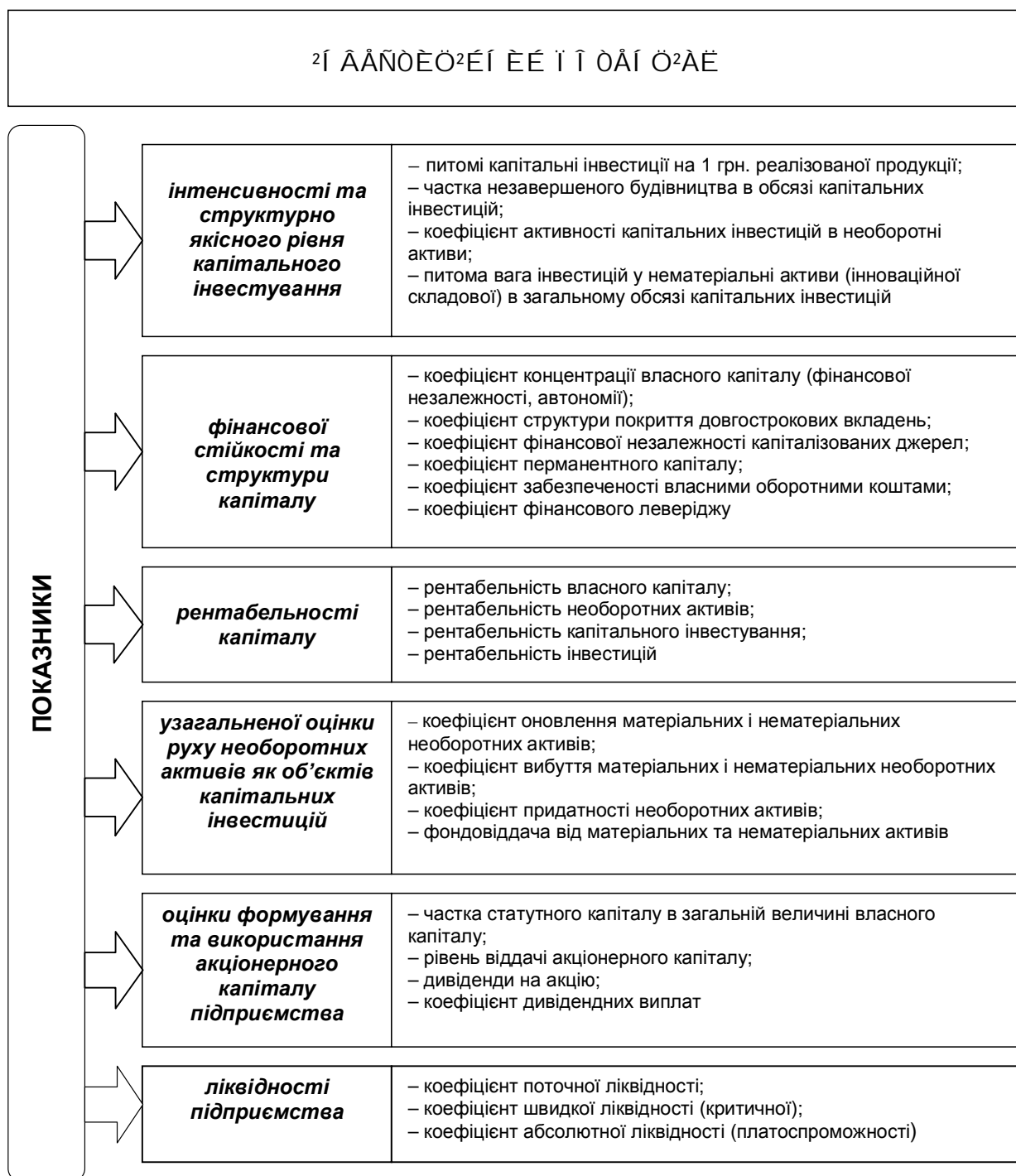


Рис. 1. Показники, що беруть участь у процесі вимірювання інвестиційного потенціалу

На другому етапі слід обчислити динамічні зміни показників фінансової стійкості та структури капіталу підприємства, через які можна простежити здатність суб'єкта господарювання до покриття його інвестиційних потреб за рахунок власного та позикового капіталу, а також ступінь залежності від інвесторів і кредиторів (табл. 2).

Таблиця 2

Показники фінансової стійкості та структури капіталу

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Коефіцієнт концентрації власного капіталу (фінансової незалежності, автономії)	Характеризує частку власних коштів підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вище значення цього показника, тим більше фінансово стабільне і незалежне від зовнішніх кредитів підприємства	$\frac{p.380 \text{ ф.1}}{p.640 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	Логіка розрахунку цього показника заснована на припущенні, що довгострокові позики застосовуються для фінансування придбання необоротних активів та інших капітальних інвестицій. Показує, яка частина необоротних активів профінансована за рахунок зовнішніх інвесторів	$\frac{p.480 \text{ ф.1}}{p.080 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	Відображає частку власних коштів підприємства у сумі власного капіталу та довгострокових зобов'язань, авансованих у його діяльність	$\frac{p.380 \text{ ф.1}}{p.380 \text{ ф.1} + p.480 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт перманентного капіталу	Оцінює частку постійного капіталу в загальному обсязі джерел фінансування підприємства	$\frac{p.380 \text{ ф.1} + p.480 \text{ ф.1}}{p.640 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Показує, яка частина оборотних коштів підприємства фінансується з власних джерел	$\frac{p.380 \text{ ф.1} - p.080 \text{ ф.1}}{p.260 \text{ ф.1} + p.270 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт фінансового левериджу	Характеризує віддачу від залучення позикових коштів	$\frac{p.220 (225) \text{ ф.2}}{p.380 \text{ ф.1}}$ $\frac{p.220 (225) \text{ ф.2}}{p.640 \text{ ф.1}}$

Третій етап передбачає аналіз динамічних зрушень в показниках рентабельності капіталу, які дають уявлення про ефективність вже здійснених у підприємство вкладень (табл. 3).

Таблиця 3

Показники рентабельності капіталу

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Рентабельність власного капіталу	Показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками капіталу грошова одиниця	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.380 \text{ ф.1} + p.430 \text{ ф.1}}$
Рентабельність необоротних активів	Відображає прибуток, що приносить кожна гривня вартості необоротних активів	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.080 \text{ ф.1}}$
Рентабельність капітального інвестування	Оцінює, який прибуток приносить кожна гривня капітальних інвестицій підприємства	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.340 \text{ ф.5}}$
Рентабельність інвестицій	Характеризує можливості генерування доходів даною комбінацією активів, та визначає, скільки гривень операційного прибутку припадає на одну гривню, вкладену в активи підприємства	$\frac{p.100 \text{ ф.2} \text{ або } p.105 \text{ ф.2}}{p.280 \text{ ф.1}}$

На четвертому етапі визначаються тенденції зміни показників, що відображають вплив інвестиційної активності на рівень використання та рух необоротних активів як об'єктів капітальних інвестицій. За допомогою цих показників можна проаналізувати стан необоротних активів підприємства та оцінити потребу в їхньому оновленні (табл. 4).

Показники узагальненої оцінки руху необоротних активів
як об'єктів капітальних інвестицій

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Коефіцієнт оновлення матеріальних і нематеріальних необоротних активів	Визначає частину введених в дію та господарський оборот матеріальних та нематеріальних необоротних активів в звітному періоді	$\frac{p.260 \text{ ст.5} + p.080 \text{ ст.5 ф.5}}{p.031 \text{ ст.4} + p.011 \text{ ст.4 ф.1}}$
Коефіцієнт вибуття матеріальних і нематеріальних необоротних активів	Показує частину матеріальних і нематеріальних необоротних активів, що вибули, але з якими підприємство починало діяльність в звітному періоді	$\frac{p.260 \text{ ст.8} + p.080 \text{ ст.8 ф.5}}{p.031 \text{ ст.3} + p.011 \text{ ст.3 ф.1}}$
Коефіцієнт придатності необоротних активів	Характеризує ступінь придатності і показує ще не зношену (не перенесену на собівартість продукції) частину первісної вартості необоротних активів	$\frac{p.010 + p.030 + p.035 + p.055}{p.011 + p.031 + p.036 + p.056 \text{ ф.1}}$
Фондовіддача від матеріальних та нематеріальних активів	Оцінює, скільки отримано продукції з одиниці матеріальних та нематеріальних необоротних активів. Може вимірюватись в натуральних і вартісних одиницях	$\frac{p.010 \text{ ф.2}}{(ст.3 + ст.4 \text{ п.030 ф.1}) : 2 + (ст.3 + ст.4 \text{ п.010 ф.1}) : 2}$

На п'ятому етапі потрібно з'ясувати і врахувати тенденції зміни показників, що відображають формування й використання акціонерного капіталу підприємства. Через ці показники можливо проаналізувати стан необоротних активів підприємства та оцінити потребу в їхньому оновленні (табл. 5).

Показники оцінки формування та використання акціонерного капіталу

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Частка статутного капіталу у загальній величині власного капіталу	Чим меншою є ця частка, тим кращими є перспективи керівництва успішно здійснити додаткову емісію пайових цінних паперів, що буде спрямована на зростання масштабів діяльності	$\frac{p.300 \text{ або } 310 \text{ ф.1}}{p.380 \text{ ф.1}}$
Рівень віддачі акціонерного капіталу	Визначає віддачу акціонерного капіталу підприємства, показуючи, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню статутного та/або пайового капіталу	$\frac{p.220 \text{ ф.2} \text{ або } p.225 \text{ ф.2}}{p.300 \text{ або } 310 \text{ ф.1}}$
Дивіденди на акцію	Показує відношення виплат власникам (дивідендів) до скорегованої середньорічної кількості простих акцій підприємства	$\frac{p.140 \text{ ст.8 ф.4}}{p.310 \text{ ф.2}}$
Коефіцієнт дивідендних виплат	Характеризує частку виплат власникам (дивідендів) в отриманому підприємством чистому прибутку	$\frac{p.140 \text{ ст.8 ф.4}}{p.220 \text{ ф.2}}$

На шостому етапі слід виявити й оцінити тенденції зміни показників ліквідності, що відображають здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами, кредиторами і державою (табл. 6).

Таблиця 6

Показники ліквідності підприємства

Показники	Характеристика показників	Джерела звітної інформації і методика розрахунку показників
Коефіцієнт поточної ліквідності	Показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Логіка цього показника полягає в тому, що підприємство погашає короткострокові зобов'язання переважно за рахунок поточних активів	$\frac{p.260 \text{ ф.1}}{p.620 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності (критичної)	Обчислюється для вузкого кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їхню частину – виробничі запаси та інші оборотні активи	$\frac{p.260 \text{ ф.1} - (p.100+p.110+p.120+p.130+p.140+p.250\text{ф.})}{p.620 \text{ ф.1}}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	Визначає, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для коефіцієнта абсолютної ліквідності є 0,2	$\frac{p.150+p.220+p.230+p.240\text{ф.1}}{p.620 \text{ ф.1}}$

Для обчислення загального рівня інвестиційного потенціалу підприємства пропонується розрахувати значення показників кожної з вищенаведених груп. За допомогою табл. 7 слід перевести розраховані значення показників у бали, для об'єктивності порівнюючи їх із умовною базою порівняння (планом або попереднім періодом), а також нормативними показниками відповідної галузі.

Таблиця 7

Шкала переведення розрахованих показників, що використовують для визначення інвестиційного потенціалу в баловий еквівалент

	База порівняння	Бали
↑↑	Збільшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він вище нормативного значення	2
↑↓	Незмінність або зменшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він вище нормативного значення	1,5
↓↑	Збільшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він нижче нормативного значення	0,5
↓↓	Зменшення показника поточного періоду до відповідного показника минулого періоду (плану) за умови, що він нижче нормативного значення	0

У запропонованій методиці вагомість показників не враховується. Звичайно, не заперечується різний ступінь значущості факторів для інвестора, але, щоб уникнути суб'єктивізму, потрібно залишити відкритим питання про чисельне значення ваг і надати самим користувачам змогу розставляти пріоритети та вводити їх у разі потреби в розрахунки.

Визначений інвестиційний потенціал підприємства можливо поділити на чотири рівні (табл. 8).

Характеристика рівнів інвестиційного потенціалу підприємства

Рівень потенціалу	Сума балів	% показників, що покращуються або залишаються незмінними	Характеристика
Високий	38–50	76–100	Підприємство має високий інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є абсолютно стійким. Підприємство добре забезпечено коштами і має майже оптимальну структуру капіталу. Правильно поєднано власні, позикові та залучені джерела фінансування всіх видів діяльності. Підприємство раціонально використовує наявні необоротні активи, багато уваги приділяє постійному оновленню та залученню найсучасніших об'єктів необоротних активів, які збільшують фондівіддачу та зменшують витрати. Ефективність інвестування в підприємство є дуже високою
Прийнятний	26–37	51–75	Підприємство має прийнятний інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є стійким з позицій звітного періоду та хитливим на перспективу. На підприємстві або змінилась на гірше структура капіталу, або неправильно поєднуються власні, позикові та залучені джерела фінансування всіх видів діяльності. Підприємство не зовсім раціонально використовує наявні необоротні активи або недостатньо уваги приділяє якісному їхньому оновленню, що призводить до незначного зменшення фондівіддачі та показників рентабельності. Ефективність інвестування в підприємство є високою, але в перспективі може знизитись до помірної
Низький	13–25	26–50	Підприємство має низький інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є незадовільним. На підприємстві структура капіталу не є оптимальною, дуже слабкою виявляється забезпеченість власними коштами, неправильно поєднані власні, позикові та залучені джерела фінансування всіх видів діяльності. Підприємство нераціонально використовує наявні необоротні активи та недостатньо уваги приділяє кількісному й якісному їхньому оновленню, що приводить до значного зменшення фондівіддачі та показників рентабельності. Ефективність інвестування в підприємство є низькою, але в перспективі може як знизитись до дуже низької та навіть привести до втрати коштів, так і підвищитись до помірної
Дуже низький, або його відсутність	0–12	0–25	Підприємство має дуже низький (відсутній) інвестиційний потенціал. Фінансовий стан є кризовим. Майже всі показники інвестиційного потенціалу є від'ємними. Це свідчить про те, що суб'єкт господарювання вже знаходиться у стадії банкрутства або на межі з нею. Краще утриматися від вкладень коштів у таке підприємство, тому що найімовірнішим результатом буде їхня втрата

Апробація викладених методичних засад на фактичних даних гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького залізорудного басейну дала змогу порівняти їх за інвестиційним потенціалом (табл. 9).

**Результати діагностики інвестиційного потенціалу
на гірничо-збагачувальних підприємствах Кривбасу***

Залізородні підприємства	Сума балів	Рівень потенціалу	Рейтинг (місце)
ВАТ "Інгулецький ГЗ"	43	високий	1
ВАТ "Північний ГЗК"	34	прийнятний	2
ВАТ "Центральний ГЗК"	23	низький	3
ВАТ "Південний ГЗК"	17	низький	4

З табл. 9 видно, що для ВАТ "Північний ГЗК" характерний високий рівень інвестиційного потенціалу, для ВАТ "Інгулецький ГЗК" – прийнятний, в той час як на ВАТ "Центральний ГЗК" і ВАТ "Південний ГЗК" виявлено низькі інвестиційні можливості.

Таким чином, особливістю запропонованої методики можна вважати те, що передбачені в ній розрахунки інвестиційного потенціалу великих промислових підприємств у формі відкритих акціонерних товариств ґрунтуються на інформації основних форм фінансової звітності, яка є доступною через Інтернет-сайти для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Викладений методичний підхід має практичне значення для ранжування підприємств за інвестиційною ознакою і обґрунтування інвестиційних рішень. В подальших дослідженнях варто сконцентрувати зусилля на пошуку ефективних важелів управління інвестиційним потенціалом.

Література

1. *Гриньова В. М. Методика оцінки трудового потенціалу підприємства / В. М. Гриньова // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2006. – С. 87–89.*
2. *Коюда В. О. Методичний підхід щодо аналізу використання інвестиційного потенціалу підприємства / В. О. Коюда, О. П. Коюда // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2006. – С. 93–98.*
3. *Єфіменко Н. А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу / Н. А. Єфіменко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 9. – С. 17–21.*
4. *Дацій О. І. Інвестиційний потенціал як складова розвитку промислового комплексу України / О. І. Дацій // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 105–109.*
5. *Уманець Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т. В. Уманець // Економіка промисловості. – 2006. – С. 133–145.*
6. *Орловська Ю. В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю. В. Орловська. – К. : Знання України, 2006. – 336 с.*
7. *Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / [І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 362 с.*
8. *Косенко А. П. Развитие методов оценки инновационного потенциала предприятия / А. П. Косенко // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2006. – С. 125–128.*
9. *Самошенко Г. Инвестиционный потенциал региона: пути использования / Г. Самошенко, Е. Гончарова // Инновации. – 2005. – № 4 (81). – С. 64–67.*
10. *Єгорова І. Г. Методика економічної діагностики інвестиційного потенціалу експортного виробництва / І. Г. Єгорова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 193. Том V. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – С. 1244–1251.*
11. *Титаренко Н. О. Теорія інвестицій : навч. посіб. / Н. О. Титаренко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.*

Ярослав КРУПКА, Юлія ІВАХІВ

Економічна сутність Приміток до фінансової звітності, визначено їхні функції та роль у системі інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання. Запропоновано авторську концепцію механізму розкриття інформації у Примітках як засобу підвищення якості фінансової звітності.

The economic essence of the notes to the financial reporting, their functions and role in information provision of economic entities are considered. The author's concept of the mechanism of information disclosure in the notes as a means of improving the quality of financial reporting is proposed.

The economic essence of the notes to the financial reporting, their functions and role in information provision of economic entities are considered. The author's concept of the mechanism of information disclosure in the notes as a means of improving the quality of financial reporting is proposed.

Фінансова звітність повинна містити вичерпну інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій і подій, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства, яка може суттєво впливати на рішення, що приймаються на її основі. Інформацію, яка підлягає розкриттю, наводять безпосередньо у фінансових звітах або у Примітках до них. У сучасних складних, мінливих і динамічних умовах господарювання, в період економічної кризи саме останні набувають важливого значення для користувачів фінансової звітності. Їхнє завдання – пояснювати, доповнювати, нівелювали обмеженість і надмірні узагальнення в основних звітних формах. Примітки є вагомим додатковим джерелом суттєвої інформації для надання впевненості користувачам і формування у них максимально об'єктивного судження про фінансові результати й перспективи розвитку підприємства.

Поряд із цим, на даний час недостатньо висвітленими і дискусійними є концептуальні основи розкриття інформації у Примітках до фінансової звітності. Це диктує потребу проведення наукових досліджень, спрямованих на удосконалення структури і змісту, порядку складання та використання Приміток, забезпечення їхньої адекватності вимогам користувачів. Зазначене вище вказує на актуальність і своєчасність обраної теми дослідження.

Мета цього дослідження – підвищення якості фінансової звітності за рахунок систематизації та удосконалення змісту і форми подання інформації у Примітках до неї. Для її досягнення поставлено ряд завдань, зокрема:

- розкрити економічну сутність Приміток, визначити їхні функції та роль у системі інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання;
- систематизувати й узагальнити інформацію у Примітках, яка є суттєвою і може впливати на судження користувачів та ефективність їхніх рішень;
- запропонувати власний варіант побудови цілісної концепції розкриття інформації у Примітках як засобу підвищення якості фінансової звітності.

Для вирішення зазначеної проблеми досліджено практику складання фінансової звітності в Україні, а також у США, Великобританії та Російській Федерації. У зарубіжних країнах Примітки є важливою складовою звітної інформації. До речі, у нашому розумінні Приміток, інформація, яку вони охоплюють, на рис. 1 згрупована у чотирьох блоках, за винятком першого. Зокрема, це відомості про ключові принципи облікової політики підприємств, статті, що не відповідають критеріям визнання і відображення в основних звітних формах, звіти менеджерів, листи до акціонерів, інша аналітична й статистична інформація, що є корисною для інвесторів, кредиторів та власників.

Однак варто зазначити, що форма і зміст Приміток значною мірою визначаються економіко-соціальною ситуацією, умовами господарювання та інформаційними запитами користувачів у зарубіжних країнах. Тому, враховуючи особливості економічної та облікової систем України, слід зв'язано, на підставі ґрунтовних наукових досліджень удосконалювати вітчизняну практику розкриття додаткової інформації у Примітках, а не автоматично застосовувати навіть кращі елементи механізму звітування за кордоном.

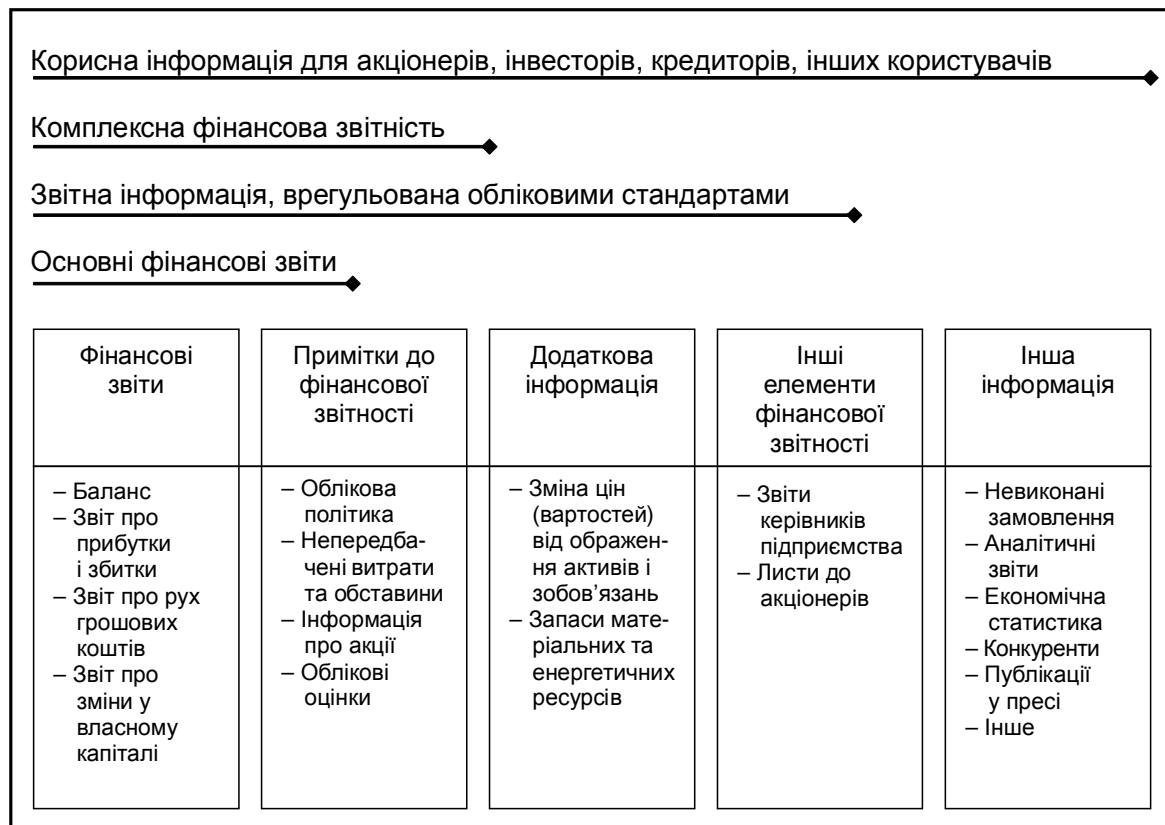


Рис. 1. Зарубіжна практика розкриття інформації у фінансовій звітності та Примітках до неї

На жаль, ні у вітчизняній, ні в зарубіжній економічній науці нема єдиного методичного і термінологічного підходу у трактуванні Приміток до фінансової звітності. Незважаючи на це, вчені однозначно розглядають їх як важливу складову фінансової звітності та один з інструментів пізнання підприємства загалом, його бізнес-концепції і стратегії розвитку [1, с. 122–154; 7, с. 14–18; 8, с. 1274–1275].

На нашу думку, Примітки слід розуміти як особливий спосіб розкриття суттєвої інформації, яка підвищує якість фінансової звітності, забезпечує її повноту, доступність і зрозумілість, а також допомагає користувачам більш об'єктивно оцінювати фінансовий стан і перспективи розвитку підприємства й на основі цього приймати економічно обґрунтовані рішення. З огляду на це вдосконалення змісту і форми Приміток доцільно проводити не лише з метою їхнього наближення до вимог облікових стандартів, а й з урахуванням інформаційних потреб користувачів фінансової звітності.

Розробляючи концепцію формування Приміток до фінансової звітності, потрібно встановити структуру, ступінь регламентації та основні параметри розкриття у них обліково-аналітичної інформації, її користувачів, визначити функції Приміток у системі фінансової звітності.

Узагальнюючи вітчизняну облікову практику щодо складання фінансової звітності та Приміток до неї, можна сказати, що в Україні діє диференційований підхід до розкриття інформації. При цьому форма і зміст інформації у Примітках одночасно регламентуються кількома нормативно-правовими актами різних відомств, які в деяких аспектах суперечать один одному. На рис. 2 продемонстровано, що Примітки до фінансової звітності підприємств можуть бути представлені річними звітними формами № 5 "Примітки до річної фінансової звітності", № 6 "Інформація за сегментами", іншою доречною інформацією відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) [4], Наказу Міністерства фінансів України "Про примітки до річної фінансової звітності" від 29 листопада 2000 р. № 302 [3], вимог Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку [6], рішень власників і керівників.

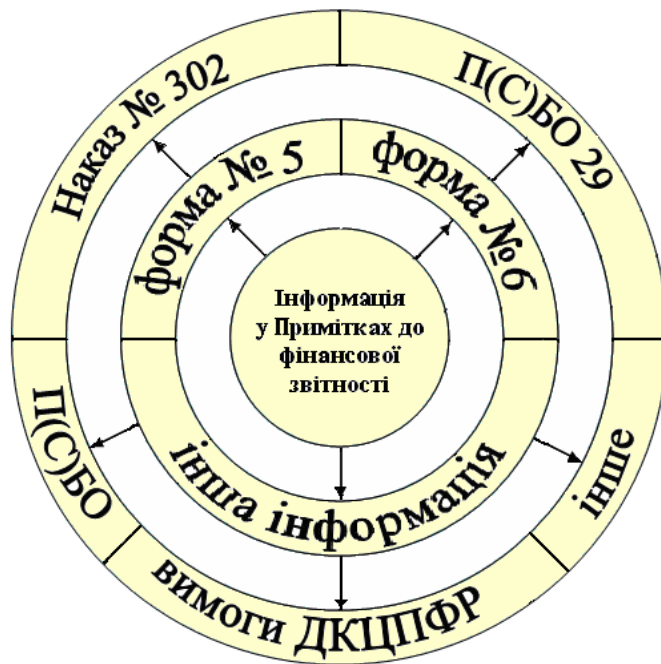


Рис. 2. Структура і нормативно-правове регулювання розкриття інформації у Примітках до фінансової звітності в Україні

Проаналізувавши суть Приміток до фінансової звітності на основі П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" і Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансових звітів" [4; 2], для кращого розуміння інформації, що може розкриватись у них, пропонуємо систематизувати й узагальнити її за основними напрямками, як це зображено на рис. 3.

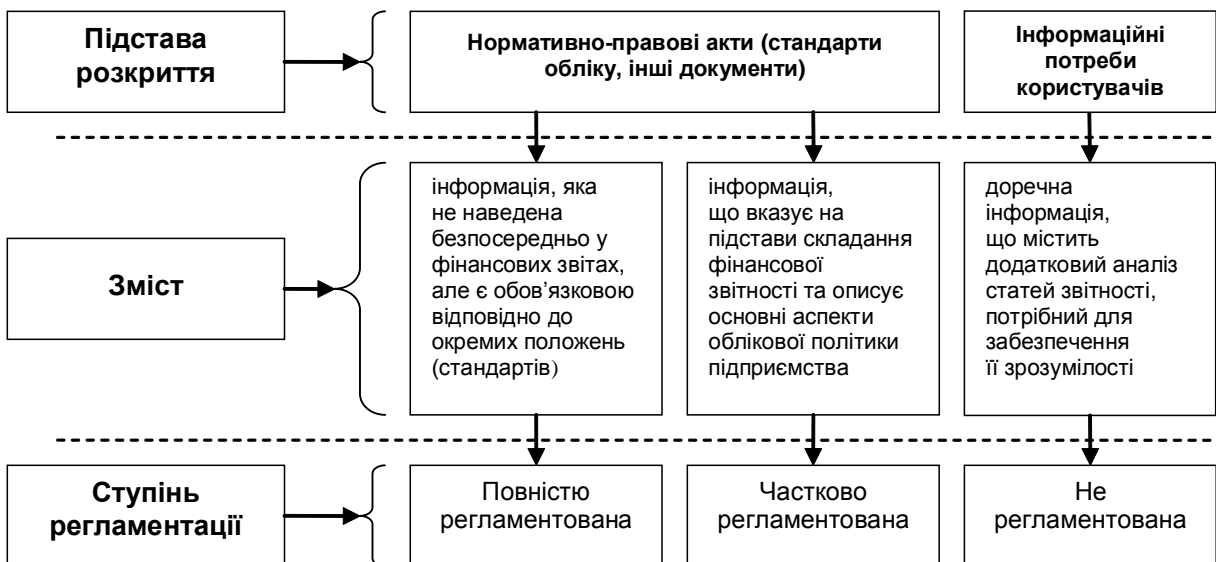


Рис. 3. Інформація у Примітках до фінансової звітності

Концепція розкриття інформації ...

Так, за підставами інформація розкривається згідно з чинними нормативно-правовими актами чи на вимогу користувачів, або ж за рішенням керівників і власників підприємства.

Відповідно за змістом такої інформації можна поділити на ту, що:

– не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою відповідно до окремих положень (стандартів);

– вказує на підстави складання фінансової звітності та описує основні аспекти облікової політики підприємства;

– містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості.

За ступенем регламентації форми і змісту пропонуємо виділяти інформацію повністю регламентовану, частково регламентовану та нерегламентовану.

Зважаючи на роль і значення Приміток, вважаємо, що основною їхньою функцією є інформаційна. За допомогою Приміток пояснюються алгоритм і методи підготовки звітної інформації; повідомляється про події або операції, що не відповідають критеріям визнання у фінансовій звітності; розкривається інша корисна для користувачів інформація. Похідною функцією Приміток можна вважати *аналітичну*, адже інформація, що міститься у них, деталізує окремі показники фінансових звітів і використовується при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Зіставлення показників основних звітних форм з даними Приміток дає змогу перевірити їхню правильність, а тому Примітки можна розглядати також як засіб додаткового контролю об'єктивності інформації, відображеної у фінансовій звітності. Це є ще однією їхньою функцією.

Підтвердженням гіпотези щодо недосконалості вітчизняного законодавства у сфері регулювання фінансової звітності підприємств можуть бути результати проведеного дослідження фінансової звітності ВАТ "ТерА" за 2002–2008 рр. [5]. Виявлено, що в межах чинних правових норм не всю доречну інформацію подано у фінансовій звітності цього підприємства і Примітках до неї.

Таким чином, користувачів обмежено в інформаційному забезпеченні та виборі інструментарію для проведення аналітичних процедур і прийняття адекватних рішень. Крім цього, встановлено, що звітні форми № 5 і № 6 Приміток заповнені лише на 10%. Це вказує на недоліки у їхньому складі та змісті, труднощі, що виникають при формуванні деяких показників (наприклад, використання амортизаційних відрахувань), а головне – на низький рівень їхньої інформативності й корисності.

Вважаємо, потрібно ставити дещо інші, адекватні сучасним ринковим тенденціям, логічно й економічно обґрунтовані критерії та вимоги розкриття інформації як у Примітках, так і у фінансовій звітності загалом. Це підтверджує необхідність перегляду й удосконалення норм і стандартів обліку.

За результатами дослідження визначено основні параметри, за якими доцільно будувати концепцію формування Приміток до фінансової звітності, а саме: нормативно-правове регулювання, підстави розкриття, суб'єкт подання, вид діяльності, характер інформації, часовий аспект, зміст, призначення, форма подання, ступінь регламентації, зв'язок з формами звітності, вплив на рішення користувачів (табл. 1).

Так, концептуальні засади формування Приміток мають враховувати чинне нормативно-правове регулювання фінансової звітності; стосуватись усіх суб'єктів і видів господарської діяльності; забезпечувати подання фінансової та нефінансової інформації про минулі, теперішні й майбутні події. У Примітках варто розкривати основи облікової політики підприємства та її зміни, іншу доречну інформацію, що містить додатковий аналіз статей фінансової звітності й забезпечує її зрозумілість. Інформацію у Примітках доцільно розкривати у таблицях, цифровому, графічному та описовому вигляді. Не варто встановлювати жорсткі регламентаційні вимоги. Водночас інформація у Примітках може бути як додаток до основних фінансових звітів, або ж виступати самостійним цілісним масивом даних, які безпосередньо впливають на рішення користувачів та аргументують їхню економічну доцільність. Такий системний підхід дасть змогу оптимізувати обсяг Приміток і відповідно підвищити їхню інформативність та аналітичність.

Сьогодення вимагає, щоб вигоди від подання інформації перевищували витрати, пов'язані безпосередньо з її збором і формуванням. Поряд із цим, потреби зацікавлених користувачів звітної інформації не збігаються з бажанням підприємств надавати її достатньо розгорнуто. Завданням Приміток є встановлення рівноваги між переваженням фінансових звітів надто докладними даними та неясністю інформації внаслідок її надмірного узагальнення.

Отже, вважаємо, що будь-які заходи із врегулювання питання подання Приміток мають базуватися на принципах розумної достатності, економічності та збалансування інтересів зацікавлених суб'єктів.

Параметри концепції формування Приміток до фінансової звітності

№ з/п	Параметри розкриття інформації	Характеристика
1	Нормативно-правове регулювання	<ul style="list-style-type: none"> – МСФЗ; – П(С)БО; – наказ МФУ № 302; – Вимоги ДКЦПФР; – інші нормативно-правові акти; – внутрішні документи підприємства.
2	Підстава розкриття	<ul style="list-style-type: none"> – нормативно-правові акти; – рішення керівників підприємства; – запити користувачів.
3	Суб'єкт подання	<ul style="list-style-type: none"> – за видами підприємств.
4	Вид діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – звичайна: операційна, фінансова, інвестиційна; – надзвичайна.
5	Характер інформації	<ul style="list-style-type: none"> – фінансова; – нефінансова.
6	Часовий аспект розкриття	<ul style="list-style-type: none"> – минулі періоди; – звітний період; – перспективна інформація.
7	Зміст	<ul style="list-style-type: none"> – облікова політика; – інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за обліковими положеннями (стандартами); – інформація, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності.
8	Призначення	<ul style="list-style-type: none"> – деталізація; – пояснення; – доповнення; – розкриття; – аналітична оцінка; – контроль.
9	Форма подання	<ul style="list-style-type: none"> – описова; – таблична; – графічна; – цифрова.
10	Ступінь регламентації	<ul style="list-style-type: none"> – регламентована; – не регламентована.
11	Вплив на прийняття рішень користувачами	<ul style="list-style-type: none"> – релевантна; – нерелевантна.
12	Зв'язок з формами звітності	<ul style="list-style-type: none"> – доповнення до форми № 1; – доповнення до форми № 2; – доповнення до форми № 3; – доповнення до форми № 4; – інша інформація.

Концепція розкриття інформації ...

Отже, проаналізувавши відповідну інформацію, наукові та законодавчі джерела й нормативно-правові акти, можна зробити такі висновки.

1. Примітки до фінансової звітності – це особливий спосіб розкриття суттєвої інформації, а не додаткова форма звітності.

2. Функціями Приміток є інформаційна, аналітична, контрольна.

3. У зміст Приміток слід включати доречну інформацію фінансового і нефінансового характеру, що доповнює і деталізує статті фінансової звітності, розкриває основні аспекти облікової політики, сприяє формуванню у користувачів максимально об'єктивного судження про результати діяльності та перспективи розвитку підприємства.

4. Інформацію у Примітках необхідно подавати в доступних для користувачів формах, зокрема: табличній, цифровій, графічній, текстовій.

5. Вдосконалення змісту і форми Приміток до фінансової звітності доцільно проводити системно, насамперед з урахуванням інформаційних потреб користувачів фінансової звітності, а не лише з метою їхнього наближення до вимог облікових стандартів чи інших нормативно-правових актів.

Реалізація запропонованої концепції формування Приміток до фінансової звітності за визначеними параметрами неодмінно сприятиме підвищенню якості фінансової звітності підприємств, її надійності, достовірності й корисності для прийняття користувачами економічно обґрунтованих рішень.

Література

1. Голов С. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С. Голов, В. Костюченко ; вид. 2-е, перероб. та доп. – Харків : Фактор, 2008. – 1008 с.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
3. Наказ Міністерства фінансів України "Про примітки до річної фінансової звітності" від 29 листопада 2000 р. № 302 з останніми змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 1–34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Річна фінансова звітність ВАТ "ТерА" (2002–2007 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>
6. Рішення ДКЦПФР "Про затвердження Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів" від 19 грудня 2006 р. № 1591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Хомин П. Я. Примітки до річної фінансової звітності: недоліки змісту в контексті П(С)БО / П. Я. Хомин // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – № 21 (150). – С. 14–18.
8. Kieso D. E. *Intermediate Accounting* / D. E. Kieso, J. J. Weygandt, T. D. Warfield. – 12-th ed., John Wiley&Sons, Inc., 2007. – 1341 p.

Τ ΟΨΙ ΕΑ ΕΤ Ι ΟΑΙ ΟΨΕ ΕΤ Ι ΟΒΤ ΕΨΙ ΑΟ Α ΝΕΝΟΑΙ ² ΟΙ ΘΑΑΕΨΙ Ι Β
 С²ΕУНУЕІ АІ НІ І ААВНУЕЕІ Е І ²АІ ΘЕ^а І ΝΟΑΑІ Ε

Визначено поняття "контролінг", розглянуто концепції контролінгу та його методи й інструменти, а також обґрунтовано місце та роль контролінгу в діяльності підприємства.

The notion of controlling, the concept of controlling is determined in this article, methods and instruments is considered, place and role on enterprise in motivated. It is set that controlling plays a very important role in control system by an enterprise.

Нинішній стан більшості сільськогосподарських господарств дуже складний, що зумовлено як зовнішніми умовами, в яких вони функціонують, так і внутрішніми факторами, що призвели до їхньої фінансової неспроможності.

У сучасних умовах господарювання великого значення набуває обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств, особливо тих, що перебувають у кризовому стані або наближаються до нього. Тому одним із основних завдань обліково-аналітичної системи в умовах антикризового управління є надання необхідної інформації, аналіз якої надасть можливість виявити та запобігти кризовим ситуаціям.

Основною помилкою більшості керівників підприємств є те, що генеровані ними управлінські рішення базуються на даних минулих періодів і не спрямовуються на прогнозування майбутніх подій. Підприємства інших країн вже давно перейшли на новий рівень управління – "контролінг", в результаті чого отримують кращі показники виробництва.

Контролінг є ширшим та інформативнішим, ніж контроль і управлінський облік. Він переводить управління організацією на якісно новий рівень, орієнтуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення поставлених цілей, тобто контролює результат управління підприємством.

Питання організації контролінгу в своїх працях досліджують чимало зарубіжних і українських науковців, зокрема, Ю. Вебер Б. Герасимов, О. Зоріна, Ю. Лаута, Л. Попович, І. Цигилик, Д. Шнейдер, Ю. Яковлев. Проте сьогодні концепція контролінгу набуває особливої актуальності ще й у зв'язку з перенесенням у вітчизняну практику західних концепцій контролю. Однак незважаючи на наявність значної кількості розробок у цьому напрямку, сьогодні практично не існує цілісного уявлення про контролінг з урахуванням всіх специфічних аспектів його діяльності загалом.

Поняття "контролінг" увійшло до української термінології порівняно недавно і трактується дуже широко, нема єдиного підходу до його визначення. Наприклад, з англійської "to control" означає управляти, наглядати, перевіряти, контролювати; з французької "controle" означає "зіставлення". Відповідно до інформації Вікіпедії, контролінг – це комплексна система управління підприємством, що містить управлінський облік, облік і аналіз витрат з метою контролю всіх статей витрат, всіх підрозділів і всіх складових виробленої продукції або наданих послуг, а також їх подальше планування. В літературних джерелах трапляються інші визначення контролінгу, а саме:

1. Контролінг – управління підприємством, орієнтоване на результат.

2. Контролінг – це управління управлінням.

3. Контролінг – це система забезпечення життєздатності підприємства в двох аспектах: короткостроковому – оптимізація прибутку та в довгостроковому – збереження й підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язків певного підприємства з оточуючими його сферами: екологічною, соціальною, господарською.

4. Контролінг – функція інформаційного забезпечення; джерелом інформації є бухгалтерських облік.

Проте незважаючи на велику кількість наукових робіт, ще досі не сформовано єдиного погляду стосовно визначення сутності контролінгу.

Контролінг є новою концепцією в управлінні підприємством, яка здатна забезпечити підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства й ефективного його розвитку шляхом формування об'єктивної інформації про витрати й доходи. Це дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення [1, с. 153]. Концепція контролінгу протягом останніх років постійно видозмінюється та поліпшується.

Нинї контролінг часто розглядають як функцію управління, проте він не обмежується здійсненням лише внутрішнього контролю й управлінням витрат, а забезпечує органічне поєднання інформаційної бази і всіх джерел інформації. Концепцію контролінгу можна розглядати як сукупність думок про його функціональне розмежування в контексті цілей підприємства і цілей контролінгу, що впливають з цілей підприємства. Таким чином, концепція контролінгу спочатку передбачає визначення цілей. Далі в основі контролінгу лежить стратегічне планування, передбачення реального положення підприємства на ринку на перспективу, узгодження оперативного і стратегічного менеджменту [2, с. 116]. В науковій літературі трапляються три групи концепцій контролінгу, пов'язані з його функціональним обґрунтуванням та інституційним представленням: концепції, орієнтовані на бухгалтерський облік, на управлінську, інформаційну систему і систему управління з акцентом на планування, контроль та координацію. Концепції з орієнтацією на облік, можна охарактеризувати як орієнтовані на прибуток, тобто обмежені суто грошовими показниками, оскільки вони ґрунтуються лише на даних бухгалтерського обліку. Увага при цьому концентрується на забезпеченні ефективної діяльності всього підприємства, і не звертається увага на цілі конкретного господарського підрозділу чи співробітника. Концепції з орієнтацією на інформацію відкривають ширшу перспективу, оскільки орієнтовані не лише на грошові показники а й на кількісну та якісну інформацію. Завдяки цьому отримується і підготовлюється інформація відповідно до потреб конкретного господарського підрозділу чи навіть співробітника. Суттю концепції, орієнтованої на систему управління з акцентом на планування і контроль, є участь у плануванні та контролі діяльності структурних підрозділів. Роль та завдання контролінгу в плануванні полягає в координації планів різного рівня та розробленні консолідованого плану підприємства і методів планування, графіків складання планів, надання інформації для складання планів, перевірки планів, складених підрозділами підприємства [3].

Контролінг може виконувати функції внутрішнього контролю на підприємстві та контролю економічної роботи його підрозділів і організації загалом. На відміну від ревізії, він орієнтується на поточні результати діяльності й не пов'язаний з документальною перевіркою, необхідністю відвідання місць здійснення господарських актів і операцій. Крім цього, на відміну від контролю (який спрямований на минуле, на виявлення доступних помилок і прорахунків), контролінг зорієнтований на управління майбутнім і забезпечення економічності й конкурентоспроможності підприємства. Він значно ширший за стандарт-кост і директ-кост, що почали застосовуватися на підприємствах України.

Система контролінгу є синтезом елементів обліку, аналізу, контролю, планування, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства [4, с. 15] Існує велика кількість специфічних методів та інструментів контролінгу, за допомогою яких можна досягти поставленої мети. До них належать:

- SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін), що дає змогу формувати загальний перелік стратегій організації з урахуванням її можливостей і особливостей;
- бенчмаркінг – це безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів;
- факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів, причин на результативний показник детермінованих (розділених) у часі або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів досліджень;
- вартісний аналіз – функціональна характеристика продукції на предмет еквівалентності її вартості та корисності;
- аналіз точки беззбитковості – забезпечення беззбитковості операційної діяльності та створення умов для самофінансування підприємства;
- портфельний аналіз – проведення аналізу для прийняття рішень щодо додаткових інвестицій в окремі програми або реінвестицій;
- ABC-аналіз – дослідження оцінки кількісних параметрів, які мають найбільш значущу питому вагу в їхньому загальному обсязі;
- дискримінантний аналіз – метод прогнозування банкрутства підприємства;
- система раннього попередження та реагування – інформаційна система, яка повідомляє керівництву про потенційний ризик;
- бюджетування – процес складання та реалізації бюджетів на підприємстві.

Контролінг, будучи концепцією системного управління, організовується, як правило, там, де управління перебуває в кризі або господарська діяльність не відповідає вимогам ринку. Фактори, що зумовлюють необхідність створення системи контролінгу в організації, такі:

- погіршення економічних показників;

- поява нових цілей в умовах функціонування, що склалися;
- відсутність узгодження цілей;
- застарілі методи планування, калькуляції та аналізу, що не задовольняють менеджмент підприємства;
- відсутність методик обліку та аналізу, невідповідність вимогам як основи для відстежування діяльності й ухвалення управлінських рішень;
- дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їхньому виконанні [5, с. 353];
- зростання нестабільності зовнішнього середовища (загострення конкуренції на внутрішніх і світових ринках, інтернаціоналізація економічного життя), що висуває додаткові вимоги до системи управління підприємства;
- зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього;
- необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства й уникнення кризових ситуацій.

Зважаючи на те, що управлінський облік та контролінг не є обов'язковими для підприємств, то методи і форми їхнього здійснення мають бути обумовлені під час розробки облікової політики суб'єктів господарювання. На жаль, на підприємствах підхід до формування положень облікової політики є формальним і часто складається за "шаблоном", що негативно позначається на організації внутрішньо-господарської діяльності.

Для повноцінного впровадження системи контролінгу в діяльність сільськогосподарських підприємств доцільно автоматизувати процеси управління, що привело б до оптимізації інформаційних потоків. Для ефективного використання управлінського контролінгу потрібна наявність у підприємства аграрної сфери мережі Інтернет з метою швидкого доступу до послуг консалтингових фірм чи окремих консультантів. Крім цього, працівники відділу контролінгу (контролери) мають бути представлені у кожному з облікових відділів. Вони не підсумовують обороти за рахунками, не складають проводок, але аналізують і групують дані за ознаками, тобто постійні й змінні, відносять або не відносять до даних центрів відповідальності й т. ін., тобто відділ контролінгу працює в одній команді з бухгалтерією. Проте планово-економічний відділ, на відміну від бухгалтерії, незадоволений створенням служби контролінгу на підприємстві, оскільки вважає, що вони дублюють їхні функції і можуть приховувати інформацію, що негативно впливає на роботу контролерів. На нашу думку, помилковим тут є те, що основні завдання планово-економічного відділу – розрахунок економічних показників та аналіз господарської діяльності, на що витрачається дуже багато часу, внаслідок чого недооцінюється аналітична робота на підприємстві. На відміну від них, служба контролінгу ставить аналітичну діяльність на перше місце і постійно вирішує завдання поліпшення економічної роботи підприємства. В перспективі контролінг дасть змогу знизити витрати підприємства за рахунок ефективного управління ресурсами, не програти у конкурентній боротьбі, зберегти й примножити власну частку на ринку.

Контролінг є важливою умовою успішного функціонування підприємства, оскільки: забезпечує управлінський апарат повною, достовірною, економічною інформацією, що дає змогу приймати виважені управлінські рішення, орієнтовані на майбутнє; є запорукою виживання підприємства на рівнях тактичного і стратегічного управління; сприяє оптимізації залежності "витрати – продукція – прибуток". Інакше кажучи, це ефективне стратегічне й оперативне планування, прогнозування та організаційний контроль, які спрямовані на передбачення в майбутньому та вирішення поточних проблем. Проте не слід забувати, що впровадження й організація служб контролінгу є складним і вартісним процесом, але водночас є необхідним елементом управління підприємством.

Література

1. Воляник Г. М. *Контролінг у системі управління підприємством* / Г. М. Воляник, Н. С. Марушко // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – № 19. – С. 151–155.
2. Сахно Л. А. *Формування інформаційних потоків обліку та контролінгу в системі управління аграрними підприємствами* / Л. А. Сахно // *Облік і фінанси АПК*. – 2008. – № 64. – С. 115–117.
3. *Планування як функція управління підприємством [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://www.BukLib.net/>.
4. Петренко С. Н. *Контролінг : учеб.пособ.* / С. Н. Петренко. – К. : Ника-Центр, 2004. – 328 с.
5. Зоріна О. А. *Організація контролінгу в Україні: питання теорії та практики* / О. А. Зоріна // *Вісник "Львівська політехніка"*. – 2009. – № 647. – С. 350–355.

Î ÁË²Ê ÆËÒÐÀÒ Í Æ ÆË²ÑÒÛ ÆË ÊËÐ ×Î ÆËË ÕÆËÒÎ Ð ÆÎ ÑËÁÍ ÆÍ Í Æ
ËÎ Í ÊÏÐÁÍ ÕÎ ÊÏ Í ÆÐÁÁÁÁ Æ²Ï×ËÇÍ ÆÍ Î ÆÎ Æ²ÇÍ ÆÑÏ

Обґрунтовано значення ведення обліку витрат на якість, який надаватиме інформацію про рівень якості процесів та продукції підприємства, рекомендовано його побудову за бізнес-процесами, що дасть змогу швидко реагувати на існуючі та можливі недоліки в ході господарської діяльності суб'єктів господарювання.

The article indicates, that absence of accounting expense on quality is one of main reasons of waste by Ukrainian Enterprises their competitive edges as on internal so on external markets. Basic advantages of accounting of such expenses by business-processes are investigated. The approach of their classification which is adequate modern requirements of management is substantiated.

На сучасному етапі розвитку міжнародної економіки спостерігається тенденція втрати Україною власних позицій у світовому співтоваристві. Це пояснюється насамперед низкою проблем економічного характеру, які з кожним роком все більше загострюються у сфері вітчизняного бізнесу.

Однією з основних постає проблема стабільної втрати українськими суб'єктами господарювання рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, про що свідчать результати щорічних досліджень міжнародних рейтингових компаній. Для прикладу наведемо офіційні дані Всесвітнього економічного форуму, який систематично проводить оцінювання країн за соціально-економічними параметрами. Рейтинг країн світу за рівнем глобальної конкурентоспроможності оприлюднюється у Звіті про глобальну конкурентоспроможність. Згідно з його даними у 2006–2007 рр. Україна займала 69 місце серед 139 країн світу, у 2007–2008 рр. – 73, у 2008–2009 рр. – 72, у 2009–2010 рр. – 82. Прогноз на 2010–2011 рр. є ще більш невтішним – 89 місце, поряд із такими країнами, як Гамбія та Гондурас [8]. Наведені статистичні дані дають підстави стверджувати про необхідність докорінних змін у стратегії і тактиці управління вітчизняних підприємств.

Основною умовою у боротьбі за перспективу та досягнення конкурентних переваг бізнесу є виробництво продукції високої якості, здатної задовольнити потреби найвимогливішого споживача та сформувати стійку довіру до її виробника. Для виконання цієї умови необхідно налагодити ефективний механізм управління якістю продукції. Проте як показує практика, система якості, сформована на підприємстві, не завжди забезпечує високі економічні результати. Можна визначити щонайменше дві основні причини низької результативності її функціонування, а саме:

– недостатнє розуміння значення створення системи управління якістю вищим керівництвом підприємства, суть якого полягає в тому, що деякі керівники ставлять за мету отримання лише сертифіката якості, який забезпечує істотні переваги сертифікованій продукції на світовому ринку. Питання визначення методик та методології ефективної організації системи якості відсуваються на другий план, а іноді й не розглядаються;

– відсутність обліку витрат на якість чи його невідповідність запитам користувачів. Наслідком цього може бути неможливість ідентифікації понесених витрат на досягнення належної якості продукту, достовірного визначення їхніх фактичних величин. Це позбавляє можливості оцінки даних витрат, визначення ефективності здійснених заходів з управління якістю та пошук "вузьких місць" у роботі підприємства. З огляду на це об'єктивно передумовою створення системи управління якістю, що дасть шанс підприємству підвищити свою незалежність і забезпечити рівноправну участь у міжнародній торгівлі, є наявність правильно побудованої системи обліку витрат на якість.

Облік витрат на якість продукції є об'єктом наукових досліджень, починаючи з 20-х рр. ХХ ст. Проблема розробки методик та методології такого обліку присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Суттєвий внесок у дослідження на зазначену тематику здійснили Дж. Джуран, В. Фейгенбаум, П. Фридман, П. Ален, Ф. Кросбі, Т. Накамура, Д. Мацута, М. Карлик, С. Демиденко, М. Шкловський, А. Будищева, Д. Плоткін, М. Рахлін, В. Крет, Е. Скрипко та ін. Вагомі

розробки в сфері досліджень витрат на якість містять стандарти, розроблені як національними, так і міжнародними спеціалізованими організаціями з бухгалтерського обліку. Серед них варто виділити британський національний стандарт BS 6143:1981 "Довідник з ідентифікації та використання витрат, пов'язаних з якістю" та стандарти ISO серії 9000.

Результати аналізу спеціальної літератури дають підстави стверджувати, що на початку XXI ст. розроблені численні підходи обліку витрат на якість, проте існує ряд проблем та неточностей їхнього застосування в практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Мета цієї роботи – розроблення методики обліку витрат на якість, адекватну сучасним методам управління. Для її досягнення поставлені такі завдання: визначити базову основу організації обліку витрат на якість, дослідити її переваги та недоліки; зазначити оптимальну структуру витрат на якість, здійснити їхню науково обґрунтовану класифікацію; дослідити результативність системи обліку витрат на якість, показати її вплив на кінцеві результати діяльності.

Облік витрат на якість як важлива складова системи обліку підприємства має повністю відповідати сучасним вимогам управління. Саме тому за концептуальну основу його побудови рекомендуємо використати процесний підхід. Практичне застосування обраного нами підходу передбачає визначення складу бізнес-процесів підприємства, за кожним із яких збиратиметься необхідна інформація. Існує чимало трактувань цього поняття, проте наведемо тлумачення, яке, на наш погляд, найбільш точно розкриває його сутність.

Бізнес-процес – це ланцюжок логічно пов'язаних, повторюваних дій, на основі яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта (фізично чи віртуально) з метою досягнення визначених результатів чи продукції для задоволення внутрішніх чи зовнішніх користувачів [1].

Ідентифікація конкретних бізнес-процесів є складною, оскільки базується на повному переосмисленні методики ведення бізнесу. Проте ряд істотних переваг визначають актуальність його застосування. З-поміж них особливої уваги заслуговують такі:

- процеси "розрізають" підприємство горизонтально, перетинаючи всі функціональні підрозділи, і сприяють ліквідації бар'єрів та конкуренції між ними;
- в процесі незадовільного функціонування процесів легко виявити причини відхилень від визначених параметрів;
- управління процесами позбавляє вище керівництво здійснення оперативного управління, що дає йому змогу зосередитися на стратегічних питаннях;
- наявність синергізму, тобто результати одного процесу зумовлюють поліпшення результатів іншого.

Однією з важливих особливостей бізнес-процесів є характерна для них властивість фрактальності, суть якої полягає в тому, що кожна складова бізнес-процесу може за необхідності розглядатися як окремий закінчений бізнес-процес. Звідси випливає, що підприємство самостійно визначає склад процесів, враховуючи особливості діяльності таким чином, щоб забезпечити оптимальну структуру інформаційних потоків на усіх рівнях управління. Приклад можливої структурної схеми бізнес-процесів підприємства подано на рис. 1.

Варто зауважити, що не всі підрозділи підприємства причетні до діяльності окремих бізнес-процесів. Так, наприклад, відділ збуту не має зв'язку із процесом розробки нових та удосконалення існуючих видів продукції. Проте якщо зазначений процес віднести як складову частину процесу виробництва та збуту продукції, такий зв'язок існуватиме. Також можна вказати на пряму залежність між кількістю бізнес-процесів і розмірами суб'єкта господарювання та масштабами його діяльності. Чим більшими вони є, тим більшу кількість процесів доцільно виокремити з метою забезпечення ефективного контролю за їхнім перебігом.

Облікова система, побудована за бізнес-процесами, надаватиме інформацію не лише про результати діяльності підприємства, а й про стан проходження кожного окремого бізнес-процесу. Це дасть змогу оперативно визначити "вузькі місця", що виникають у ході діяльності бізнес-одиниці, а також отримувати своєчасну інформацію про причини їхнього виникнення. Для підтвердження доцільності організації обліку за процесами наведемо приклад із практики, що мав місце на великому м'ясопереробному комбінаті. Директор цього суб'єкта господарювання три роки поспіль отримував премію як керівник найпродуктивнішого сільськогосподарського об'єднання. Показником роботи підприємства було кількість кілограмів м'яса, виготовленого за рік. На четвертий рік комбінат отримав великі збитки, оскільки в наявності не залишилося породистої племінної худоби, яку також переробили на м'ясо для виконання валового планового показника роботи підприємства. Цей приклад яскраво

Облік витрат на якість ...

показує, що підприємство повністю орієнтувалося на результати діяльності, які були протягом трьох років високими, проте увага не приділялася якості процесу вирощування тварин та виробництва. Логіка його проходження була неправильною, що й зумовило значні збитки комбінату.



Рис. 1. Схема можливих бізнес-процесів підприємства

Функціонування системи якості вимагає від обліку підготовки інформації про витрати бізнес-процесів, які за своїм змістом можна віднести до витрат на якість. У цьому випадку мова йдеться навіть не про витрати на якість продукції, а про витрати на якість процесу. Ототожнення витрат на якість продукції із витратами на якість процесу впливає із твердження про те, що підприємство виготовлятиме продукцію високого ґатунку лише за умови відсутності недоліків у проходженні процесів. Отже, об'єктом такого обліку виступатиме як продукція, так і процеси.

Міжнародні стандарти ідентифікують витрати на якість як витрати відповідності та невідповідності процесу заданим параметрам. Така класифікація є похідним аналогом поділу А. Фейгенбауманом витрат на чотири групи: на попередження виникнення дефектів, на оцінку якості продукції та витрати, обумовлені зовнішніми та внутрішніми відмовами. До витрат на відповідність належать внутрішні витрати на досягнення найбільш ефективним способом рівня якості продукції, що відповідатиме визначеним стандартам. Витрати невідповідності включають вартість витрачених ресурсів, пов'язаних із виправленням браку, дефектів та інших невідповідностей продукції стандартам, що виникли внаслідок збою у функціонуванні певних процесів.

Зазначена класифікація витрат відповідає вимогам обліку за процесами, проте пропонуємо в її основу покласти ще один принцип – принцип додаткової вартості. Згідно з цим вважаємо за доцільне витрати поділяти на три групи: основні, що формують додаткову вартість продукту, допоміжні, які забезпечують приріст додаткової вартості продукту й витрати, які не додають вартості продукту. До першої групи слід зарахувати витрати, які формують основу продукції (сировина, матеріали, енергія, праця). Допоміжні витрати, які забезпечують приріст додаткової вартості виробу беруть опосередковану участь у процесі її зростання, тобто їх неможливо пов'язати з процесом створення окремого виробу та формуванням його додаткової вартості, але вони необхідні підприємству для забезпечення належного рівня його діяльності. Витрати, що належать до третьої групи, можна вважати непродуктивними, оскільки вони збільшують собівартість продукції, не надаючи їй при цьому додаткової цінності й знижують прибутки підприємства.

Приклад віднесення витрат на якість до кожної із вказаних груп відображено на рис. 2. Цей перелік є невичерпним й індивідуальним для кожного процесу зокрема.

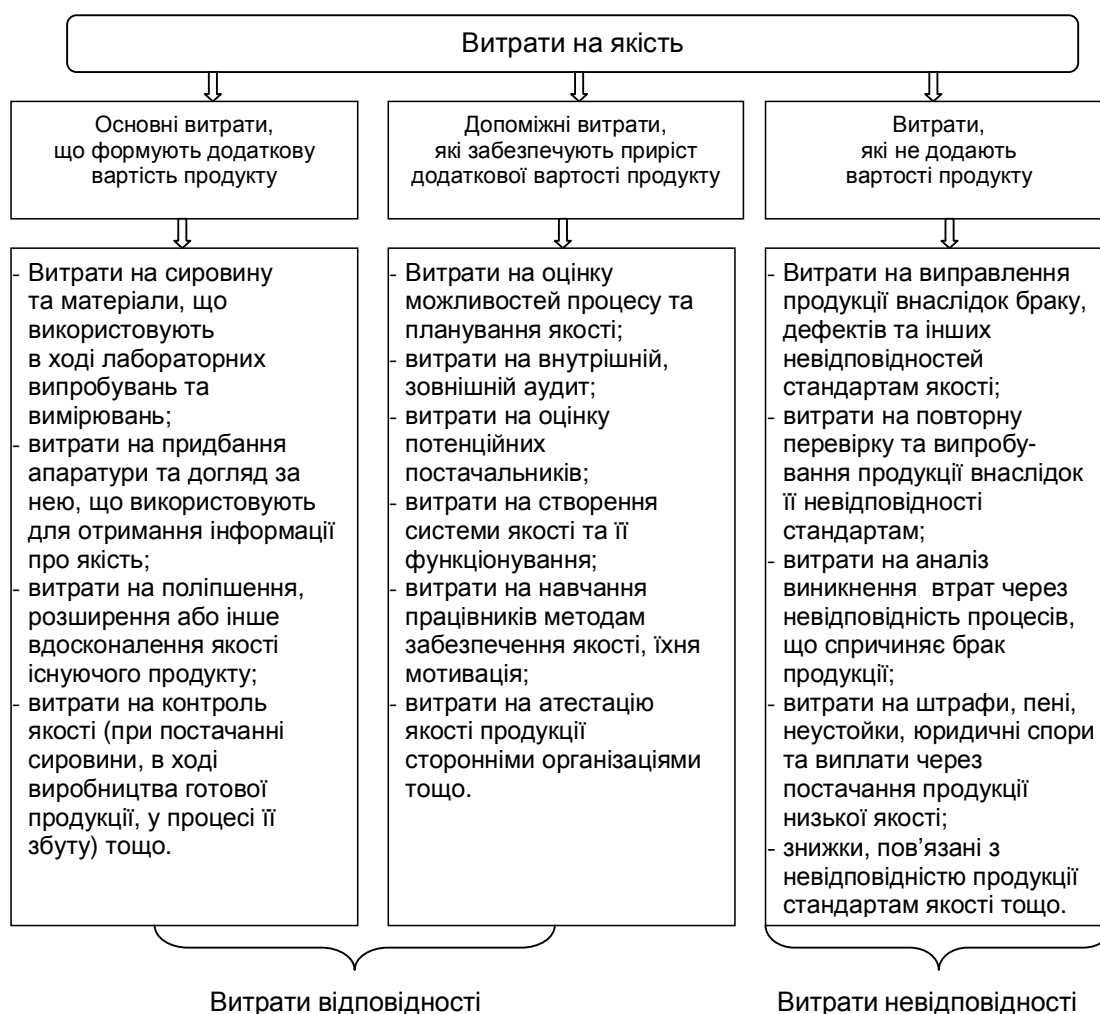


Рис. 2. Класифікація витрат на якість за принципом додаткової вартості

Класифікація витрат на якість за принципом додаткової вартості дасть змогу здійснити функціонально-вартісний аналіз, скоротити витрати невідповідності та забезпечити ефективність тих операцій в процесах, які підвищують цінність продукту, що включає в себе і його якість. Їхній поділ на основні й додаткові, що забезпечують приріст додаткової вартості, здійснюється для визначення питомої ваги управлінських витрат серед інших витрат відповідності та аналізу їхньої доцільності.

Зазначена класифікація дає змогу зрозуміти зміст слів Ф. Кросбі: за якість не платять, а платять за її відсутність. Для його пояснення скористаємося формулою 1.

$$C_{я} = BB + BH + П_{я}, \quad (1)$$

де $C_{я}$ – ціна якості; BB – витрати відповідності; BH – витрати невідповідності; $П_{я}$ – прибуток від якості.

$$BB = OB + DB, \quad (2)$$

де OB – основні витрати, що формують додаткову вартість продукту; DB – допоміжні витрати, які забезпечують приріст додаткової вартості продукту.

Логіка вислову полягає в тому, що в результаті скорочення витрат, які не забезпечують створення доданої вартості, тобто витрат невідповідності, ціна якості знижується, що впливає на зниження собівартості продукції (формула 3).

$$C_{я} \downarrow = BB + BH \downarrow + П_{я}. \quad (3)$$

Якщо ж частину коштів, зекономлених шляхом скорочення витрат невідповідності використати на підвищення якості, тобто збільшити витрати відповідності, то якість продукції зростатиме, а її собівартість залишатиметься незмінною. Прибуток від підвищення рівня якості теж зростатиме, що видно із формули 4.

$$Ц_{я} = \underbrace{BB \uparrow + BH \downarrow}_{\text{}} + П_{я} \uparrow . \quad (4)$$

Це свідчить про результативність процесу регулювання та управління витратами на якість, де система обліку, як основне джерело генерування інформації, посідає центральне місце.

Численні недоліки, пов'язані з неефективним і нераціональним веденням господарської діяльності, зумовили втрату українськими суб'єктами господарювання рівня їхньої конкурентоспроможності. Одним із основних факторів негативного впливу, що послаблює конкурентні переваги вітчизняних підприємств, є низька якість їхньої продукції. Саме тому виникає потреба у формуванні обліку витрат на якість, який забезпечуватиме менеджмент інформацією про рівень якості продукції та перспективи його зростання.

Одним із вдаливих варіантів формування обліку витрат на якість є його організація за бізнес-процесами. Така побудова системи обліку повністю враховує потреби управління та особливості діяльності підприємства, разом із цим вона є гнучкою до можливих змін у процесі ведення господарської діяльності. Її особливістю є можливість надання оперативної інформації про стан проходження бізнес-процесів та фактичні й можливі недоліки у їхньому функціонуванні.

Об'єктом обліку витрат на якість, побудованого на основі бізнес-процесів, виступає як продукція, так і процеси підприємства. Тобто, витрати на якість продукції є тотожними витратам на якість процесів.

Цілком обґрунтованою є класифікація витрат на якість, подана у міжнародному стандарті ISO 9000. Цей стандарт їх поділяє на дві групи: витрати відповідності та невідповідності процесів заданим параметрам. Рекомендуємо в процесі групування витрат взяти до уваги й інший принцип – принцип додаткової вартості. Тоді витрати на якість розподілятимуться на три групи: основні, що формують додаткову вартість продукту, допоміжні, які забезпечують приріст додаткової вартості продукту та витрати, які не додають вартості продукту.

Досягнення якості функціонування процесів дасть змогу скоротити частину витрат невідповідності чи досягнути рівня бездефектного виробництва. За таких умов ціна якості знижуватиметься і підприємство матиме змогу вільно розпоряджатися додатковими фінансовими ресурсами, отриманими в результаті забезпечення високої якості як бізнес-процесів, так і продукції.

Література

1. Андерсен Б. *Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования* / Б. Андерсен. – М. : РИА "Стандарты и качество". – 2003. – 272 с.
2. *Британський стандарт BS 6143:1992 "Руководство по экономике качества. Часть 1. "Модель затрат на процесс"* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.klubok.net/Downloads-req-viewdownload-cid-4.html>
3. *Коттер Дж. Лидерство Мацуситы. Уроки выдающегося предпринимателя XX века / Дж. Коттер.* – М. : Альпина Бизнес Бук, 2007. – 256 с.
4. *Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm036.html>
5. *Полховская Т. М. Теория и практика перехода к менеджменту качества по стандартам ИСО 9000:2000 / Т. М. Полховская // Стандарты и качество.* – 2004. – № 7. – С. 35–36.
6. *Рахлин К. М. Методология классификации затрат на качество / К. М. Рахлин, Л. Е. Скрипко // Стандарты и качество.* – 1997. – № 3. – С. 49–52.
7. *Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум.* – М. : Экономика, 1986. – 476 с.
8. *The Global Competitiveness Report 2010-2011* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.

НАШІ АВТОРИ

АТАМАНЮК Руслан	к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, Хмельницький національний університет
БАКАЛО Надія	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньо-економічної діяльності, Полтавський університет економіки і торгівлі
БРИГІДИР Ірина	аспірантка, Тернопільський національний економічний університет
БУРЛАЧЕНКО Олена	аспірант кафедри економіки підприємства, Запорізька державна інженерна академія
ВОЛЬВАК Олександр	аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ
ГОНЧАРЕНКО Аліса	викладач кафедри фінансів і кредиту, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
ГОЦЬ Тетяна	аспірантка, Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України, м. Київ
ГРИЦЕНКО Вікторія	аспірант кафедри економічної теорії, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського
ГУГУЛ Оксана	аспірантка кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
ДАНИЛЕЙЧУК Руслан	аспірант, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
ДЕМКІВ Ірина	викладач кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет
ЄРГІН Сергій	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, Кримський економічний інститут ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"
ІВАНЕЧКО Неля	здобувач кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
ІВАХІВ Юлія	аспірантка, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"
ІВАЦУК Ірина	д.е.н., професор кафедри міжнародного економічного партнерства, Тернопільський національний економічний університет

Наші автори

ІЗМАЙЛОВ Ярослав	к.е.н., старший викладач кафедри міжнародної економіки, Криворізький економічний інститут ДВНЗ “Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана”
КАРП Ірина	к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет
КОВАЛЬЧУК Ірина	аспірантка кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет
КОРОЛЮК Тетяна	аспірантка, ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”
КОРОЛЬ Володимир	к.е.н., доцент, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
КОРОТУН Володимир	к.е.н., старший науковий співробітник, Науково-дослідний центр з проблем оподаткування Національного університету ДПС України
КРАВЧУК Наталія	к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет
КРУПКА Ярослав	д.е.н., професор, декан факультету обліку і аудиту, Тернопільський національний економічний університет
КУШНІР Оксана	аспірантка кафедри комп’ютерних наук, Тернопільський національний економічний університет
ЛЕБЕРА Ірина	аспірантка, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
ЛЕВЧЕНКО Ярослава	асистент кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет
МАРТИНЮК Володимир	к.е.н., доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
МЕЛЬНИК Юлія	аспірантка кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет
НОВИЦЬКИЙ Андрій	к.ю.н., старший науковий співробітник, Науково-дослідний центр з проблем оподаткування Національного університету ДПС України
ПЕЛЕСЬКО Інна	аспірантка, Житомирський національний агроекологічний університет
ПИСЬМЕННИЙ Віталій	к.е.н., викладач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ПИЦ Володимир	к.е.н., викладач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет
ПОГРІЩУК Борис	к.е.н., доцент, директор, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

ПОДВІРНА Тетяна	аспірантка, Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя
САС Богдана	к.е.н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет
СИВАК Роман	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет
СНІГУР Христина	аспірантка, Тернопільський національний економічний університет
СОКОЛОВСЬКА Наталія	начальник сектору супроводження банківських операцій відділення №1, Тернопільська філія ПАТ ВТБ Банк
СТЕФІНІН Володимир	к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
СТРЕЛЬБИЦЬКА Наталія	к.е.н., викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
ТИЧКОВСЬКА Леся	аспірантка, Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України, м. Київ
ТКАЧУК Василь	к.е.н., доцент, декан факультету банківського бізнесу, доцент кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет
ТКАЧУК Наталія	к.е.н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ТРИПАК Мар'ян	к.е.н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ФЕДІРКО Володимир	аспірант кафедри управління, Сумський державний університет
ЧЕРНИШ Ірина	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішнь-економічної діяльності, Полтавський університет економіки і торгівлі
ЧЕРНОІВАНОВА Ольга	аспірантка, Донецький національний університет
ЧОРНОДОН Вікторія	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
ШАУЛЬСЬКА Лариса	д.е.н., професор, Донецький національний університет
ШВЕЦЬ Людмила	стажист-дослідник, кафедра аудиту, ревізії та контролінгу, Тернопільський національний економічний університет
ЯЗЛЮК Борис	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет

Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку п'ятнадцятий випуск збірника наукових праць "Наука молода". Приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність. До співпраці запрошуються аспіранти та молоді науковці віком до 35 років.

Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів

Подаються два примірники статті українською мовою. Обсяг – 8–12 сторінок. Текст має бути вирівняний з обох боків, набраний шрифтом "Times New Roman" через 1,5 інтервалу (кеглем 14). Поля: зліва, знизу та зверху – 2 см, справа – 1 см. Для формул, графіків, схем, таблиць необхідно використовувати вмонтовані у "WORD" режими. Сторінки не нумерувати.

Стаття має відповідати вимогам, викладеним у Постанові президії ВАКу України від 15. 01. 2003 р. "Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАКу України" (Бюлетень ВАКу України. – 2003. – № 1. – С. 2).

З рукописом подається файл на CD-R у форматі WORD for WINDOWS у версії не нижче 6.0 – 7.0 Office 97 з розширенням "doc., rtf". Диск потрібно підписати.

До статті додаються анотація українською та англійською мовами, переклад прізвища, імені та назви статті англійською мовою; довідка про автора, в якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, посада, організація, контактний телефон, адреса для листування та назва статті.

Усі статті проходять рецензування.

Статті можна подавати до 1 квітня 2011 року особисто або надсилати за адресою: 46020, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, ТНЕУ, Рада молодих вчених, каб. 1103.

Відповідальні за випуск збірника наукових праць "Наука молода":

Адамик Богдан, головний редактор збірника наукових праць;

Мартинюк Володимир, заступник головного редактора збірника наукових праць;

Монастирський Григорій, заступник головного редактора збірника наукових праць, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Наукове видання

НАУКА МОЛОДА

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

*Випуск 14
2010 рік*

Редагування та комп'ютерна верстка *Л. Ф. Щербак*

Підп. до друку 15. 03. 2011 р.
Формат 60x84¹/₈. Гарнітура Times і Arial.
Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Обл.-вид. арк. 28,7. Умов. друк. арк. 27,6.
Вид. № P009-11. Тираж 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 2743 від 16. 01. 2007 р.

Віддруковано
у ВПЦ "Економічна думка ТНЕУ"
46004 м.Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ "Гал-Друк"
46006 м. Тернопіль, вул. Бродівська, 44
тел. 52-05-63.