

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, перший віце-президент Спілки будівельників України, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Андрошук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем Укр СІБ банку, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Гнебіденко Іван Федорович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Гудзинський Олексій Дмитрович, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Киричук Олександр Васильович, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

Корецький Микола Христофорович, в. о. ректора, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, д-р наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Кривобороденко Геннадій Павлович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могиляний Олексій Миколайович, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

Момір Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Радиш Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Сабук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

Сорока Микола Петрович, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Тян Рево Борисович, завідувач кафедри фінансів і маркетингу ДВНЗ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, д-р екон. наук, д-р тех. наук, академік Академії будівництва України

Федоренко Станіслав Валентинович, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

№ 5

травень 2013

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2),

ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, а/с 61

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Пашко О. В.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Ромашко Р. В.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПКДСЗУ 23.05.13 р.

Підписано до друку 23.05.13 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 32,4.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2305/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2013

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2013

Економічна
наука

<u>Рябініна Л. М.</u> Проблеми теоретичної обґрунтованості економічних категорій та термінів, які розглядаються в законах України з банківництва	4
<u>Кравченко В. І.</u> Фінанси України: сучасні виклики і проблеми розвитку	9
<u>Міненко М. А.</u> Особливості функціонування об'єднань харчової промисловості Німеччини на національному рівні	14
<u>Сафонов Ю. М.</u> Державне регулювання кластеризаційної політики України	18
<u>Волохова І. С.</u> Необхідність проведення фінансової децентралізації: економічна ефективність ...	22
<u>Прямухіна Н. В.</u> Проблеми фінансування та розвитку регіональної економіки	26
<u>Гордієнко В. О.</u> Планування показників цільових програм	29
<u>Грищенко І. М., Власюк Т. М., Макацьора Д. А.</u> Оцінка іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємства" у вищих навчальних закладах	32
<u>Алексєєв І. В., Фещур Р. В., Мазур А. В.</u> Планування оновлення структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва	37
<u>Маркова Н. С., Ярмак О. В.</u> Реалізація антикризової HR-політики в межах існуючої системи HR-менеджменту підприємства	41
<u>Корецька С. О., Левченко Н. М., Пальчиковський С. В.</u> Вплив кодування на формування митної вартості автотранспортних засобів ...	44
<u>Федун І. Л.</u> Детермінанти активізації інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві за кризових дисбалансів економічного простору	47
<u>Клименко Л. В.</u> Напрями забезпечення глобальної продовольчої безпеки на основі розвитку агропродовольчого підкомплексу України	51
<u>Хлівна І. В., Ігнатенко М. М.</u> Тенденції розвитку соціальної інфраструктури сільських територій	55
<u>Чорний Р. С.</u> Розвиток трудового потенціалу міських та сільських поселень через коригування факторного впливу	59
<u>Чернова Т. А.</u> Еколого-економічні принципи сталого розвитку національної економіки	63
<u>Бондар О. А.</u> Специфіка моделювання економічних процесів	67
<u>Корсак В. І.</u> "Піраміда соціального розвитку підприємства" — ефективний інструмент реалізації соціальної функції бізнесу на регіональному рівні	70
<u>Приходько І. П.</u> Облікова політика сучасного підприємства: теоретичні аспекти формування ...	73
<u>Скоробогач О. І.</u> Аналіз прибутку та рентабельності малих і середніх банків України	77
<u>Сало Л. К.</u> Особливості формування та реалізації державної та регіональної податкової політики України в сучасних умовах	80
<u>Цеслів А. С.</u> Оцінка ефективності впровадження системи комерційної концесії	84
<u>Боровик О. А.</u> Роль ресурсозберігаючого фактора в розвитку сучасного світового та вітчизняного господарства	88
<u>Лук'янова О. Ю.</u> Імплементация процесного менеджменту в підприємства будівельного комплексу України в умовах обмежених ресурсів	91

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2013

Економічна
наука

<u>Мусаєв Е. К.</u> Формування інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону	93
<u>Мирзойєв Аскер Ибадат оглы</u> Основы внешнеэкономической деятельности предприятия (в региональном масштабе)	98
<u>Мітченко Г. В.</u> Аналіз зовнішнього середовища та його впливу на функціонування галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні	101
<u>Смолянчук О. В.</u> Використання соціальних мереж у маркетингових комунікаційних стратегіях підприємств	105
<u>Толкач І. С.</u> Фактори впливу на приріст депозитів як показник довіри клієнтів	109

Державне
управління

<u>Барило О. Г., Потеряйко С. П., Тищенко В. О.</u> Питання кадрової політики у сфері цивільного захисту України	111
<u>Дмитренко Г. В.</u> Фінансові піраміди та вирішення проблемних питань, які ставляться перед національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг	113
<u>Куліков А. І.</u> Концесія як форма реалізації спільних проектів держави і бізнесу	117
<u>Романенко Є. О.</u> Ідеологія як комунікативний інструмент реалізації державної політики	120
<u>Сельський А. А.</u> Стратегія і державне управління як передумови технологічності стратегічного управління	124
<u>Федорук А. П.</u> Зарубіжний досвід державного внутрішнього фінансового контролю	127
<u>Буреш І. В.</u> Європейський досвід державного управління з протидії торгівлі людьми	131
<u>Волобуєва Г. Д.</u> Генеza формування соціальної політики держави в Україні	134
<u>Якименко О. Г.</u> Методичні засади реалізації державної політики у сфері економічної безпеки	137

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ:

- відомості про автора (авторів): ім'я, по батькові, прізвище, вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи, службова і домашня адреси (з поштовим індексом), контактний телефон;
- УДК;
- назва статті мовою оригіналу та англійською мовою;
- коротка анотація (2—4 речення) мовою оригіналу та англійською мовою;
- ключові слова;
- текст статті повинен мати такі необхідні елементи: вступ (формулюється наукова проблема, ступінь її вивченості, актуальність тієї частини проблеми, якій присвячена стаття), постановка задачі (формулюються мета і методи дослідження), результати (викладається система доведень запропонованої гіпотези, обґрунтовуються наукові результати), висновки (вказується наукова новизна, теоретична і практична значущість результатів дослідження, перспективи подальших розробок з цієї теми). Розділи повинні бути виділені;
- обов'язковий список використаних джерел у кінці статті;
- обсяг статті — 12—25 тис. знаків (як виняток, не більше 40 тис. знаків);
- шрифти найпоширенішого типу, текстовий шрифт та шрифт формул повинні бути різними;
- ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у **чорно-білому** вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. До графіків та діаграм мають бути подані таблиці, на основі яких вони збудовані;
- разом із друкованою статтею треба подати її електронний варіант на CD носії або електронною поштою. Файл статті повинен бути збережений у форматі DOC для MS Word. Схеми, рисунки та фотографії слід записувати окремими графічними файлами форматів TIF, BMP, JPG, в імені яких зазначається номер ілюстрації у статті, наприклад pict 4.tif.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economy_2008@ukr.net
Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

Л. М. Рябініна,

д. е. н., професор кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТЕОРЕТИЧНОЇ ОБГРУНТОВАНOSTІ ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ ТА ТЕРМІНІВ, ЯКІ РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ В ЗАКОНАХ УКРАЇНИ З БАНКІВНИЦТВА

L. N. Ryabinina

PROBLEMS OF THE THEORETICAL VALIDITY OF THE ECONOMIC CATEGORIES AND TERMS, CONSIDERED BY THE LAW OF UKRAINE ON BANKS

Стаття присвячена дослідженню теоретичної обгрунтованості економічних категорій та термінів, які розглядаються законами України з банківництва. У статті висвітлена невідповідність існуючим теоретичним підходам цілої низки економічних категорій і термінів, розглядаються в законах, що надалі створює і поширює в суспільній свідомості не тільки простих громадян, але і банківських фахівців помилкове розуміння їх теоретичної сутності. Таке ставлення надалі переходить у навчальну та наукову літературу, створюючи плутанину в термінології, що врешті-решт негативно відображається не лише на практичній діяльності банків, а і на розвитку економіки України.

The article is deals with the research of the theoretical validity of the economic categories and terms, considered by the law of Ukraine on banks. The article discloses the discrepancy theoretical approaches of a number of economic categories and terms of the considered laws. They form a false idea in the public consciousness of not only common citizens, but also of Bank employees. These concepts hereinafter pass in the educational and scientific literature, creating confusion in terminology. And this, in the end, has a negative impact not only on the practical activities of banks, but also on the development of the economy of Ukraine.

Ключові слова: кредит, позичка, позика; фінансовий посередник та посередник фінансового ринку; функції та операції центрального банку; монетарна політика та монетарне регулювання; монетарні цілі та інструменти.

Key words: credit, loan, financial mediator, mediator of financial market, functions and operations of central bank, monetary politics, monetary regulation, monetary targets, monetary instruments.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні в законах України про банки ціла низка питань не відповідає їх теоретичній сутності, що створює серйозну проблему не лише для практичної діяльності банків, а і для всебічного розвитку наукових досліджень з діяльності банків в країні. Серед таких проблем варто назвати, перш за все, ототожнення грошово-кредитної політики центрального банку з грошово-кредитним регулюванням [10, ст. 1]; грошово-кредитного регулювання з державним регулюванням [10, ст. 61]; головної цілі грошово-кредитної політики з функцією центрального банку [10, ст. 6]; а функції центрального банку з його операціями [10, ст. 6 та ст. 7]; банкнот, як повноправних представників золота, вартості та золотих монет з грошовими білетами сучасних грошей без власної вартості та зв'язку із золотом, які є лише борговими зобов'язаннями НБУ [10, ст. 32 та ст. 34]; банку, який за характером своєї діяльності є кредитною установою, з фінансовою установою [11, ст. 1]; банківських (кредитних)

послуг з фінансовими послугами [11, ст. 47 та ст. 49], кредиту з позичкою [11, ст. 1] та цілу низку інших недоліків, які існують в діючих законах України з банківництва і які суперечать справжній теоретичній сутності питань, що розглядаються. За таких умов об'єктивні економічні категорії, положення та питання підмінюються суб'єктивними підходами законів і, зрозуміло, скривлюють дійсне сприймання їх сутності, що створює негативний вплив на розвиток не тільки практичного боку самого банківництва, а і економіки країни. Актуальність даної статті полягає, перш за все, у висвітленні існуючих проблем, а, по-друге, в спробі дати науково обгрунтовані теоретичні підходи до їх вирішення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що сьогодні переважна кількість вітчизняних економістів, наприклад, таких як С. Буковинський [1], А. Гальчинський [3], Н. Гребеник [4; 5], О. Дзюблук [7; 8], В. Корнєєв

[13], В. Корнівська [1], В. Кротюк [16], В. Міщенко [16], С. Міщенко [15], Т. Савченко [17], А. Сомік [18], О. Щербак [19] та багато інших в своїх наукових роботах досліджують існуючі в монетарному регулюванні та в питаннях грошово-кредитних відносин і банківської діяльності проблеми. Разом з тим, ціла низка досліджень не тільки не висвітлює теоретичні аспекти існуючих проблем, а, на жаль, формує або повторює суб'єктивні твердження законів, які надалі переходять в навчальні підручники та посібники, розповсюджуючи та закріплюючи в суспільній свідомості теоретично необґрунтовані економічні категорії та терміни, які розглядаються в законах, сприяючи, тим самим, помилковому засвоєнню і працюючими, і майбутніми фахівцями визначених в Законах тверджень.

Невирішені частини проблеми полягають в існуванні суб'єктивного підходу до визначення цілої низки економічних категорій та термінів, що скривлює теоретичну сутність розглядаємих в законах питань і породжує хаос і помилкове ставлення до них не тільки в теоретичних питаннях, а і в їх практичному застосуванні. За таких умов варто вважати, що проблеми, які існують сьогодні в цілому ряді Законів України потребують свого вирішення.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є уникнення існуючих теоретичних проблеми Законів України, спрямованих на організації грошово-кредитних відносин в країні і, перш за все, законодавчих підходів держави до банківської термінології і надання рекомендацій щодо посилення науково-теоретичного стану Законів, що буде сприяти подальшому розвитку не лише економічної науки в країні, але і грошово-кредитним відносинам в ній.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Банківська система грає дуже велику роль в економічному розвитку країни. Організація функціонування банківської системи будь-якої країни знаходиться у компетенції її центрального банку, який розробляє монетарну політику економічного розвитку країни і застосовує монетарні інструменти його регулювання, спрямовані на досягнення цілей, поставлених монетарною політикою. Діяльність банківської системи і її складових — центрального і комерційних банків як публічних установ грає дуже велику роль в соціально-економічному житті суспільства. Відповідно, банківська діяльність взагалі і НБУ як центрального банку і Регулятора грошово-кредитних відносин, зокрема, має дуже велике значення в розвитку України, і тому закріплюється на законодавчому рівні, а саме, в Законах України "Про банки і банківську діяльність" [11], "Про Національний банк України" [10] та в інших Законах. Не можна не підкреслити, що Закони держави, які визначають порядок організації її банківської системи, мають бути методологічно науково-обґрунтованою на теоретичних засадах базою щодо організації в країні усіх грошово-кредитних відносин та базою, на підґрунті якої усі фахівці (як працюючі, так і майбутні, які тільки навчаються банківництву) мали б можливість керуватися практичними і безперечними (з теоретичної точки зору) поняттями та термінами, визначеними Законами країни. Однак визначення цілого ряду термінів та економічних категорій в діючих чинних Законах України сьогодні не базується на науково-обґрунтованій сутності цих понять з точки зору економічної теорії, що врешті-решт робить Закони держави малоефективними, а в деяких випадках навіть і шкідливими. Наприклад, сьогодні в Законі України "Про банки і банківську діяльність" банківський кредит як одна з форм кредиту трактується як "...будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми" [11, ст. 2], в той час коли кредит, як економічна категорія, уявляє собою економічні відносини поміж кредитором та пози-

чальником з приводу зворотного руху позиченої вартості (позички). Таке визнання сутності кредиту логічно вимагає відповідного визнання і того, що позичка є об'єктом відповідних кредитних відносин, а також і того, що кредит і позичка, хоч і взаємозв'язані, але зовсім різні поняття, в яких зворотний характер має саме позичка, а не кредит, який просто неможливо ані надати, ані взяти, ані повернути, як і будь-які відносини — кредитні, фінансові, дружні, або будь-які інші, в яких можна лише знаходитися, бути, або ж припинити (розірвати) їх. І це торкається всіх форм кредиту, в тому числі і банківського. Разом з тим не можна не підкреслити, що з того, що у ст. 2 Закону "Про банки і банківську діяльність" кредит розглядається як "...будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей..." випливає, що саме Законом звужуються межі існування банківського кредиту, бо кредит як економічні відносини передбачає не лише зобов'язання банку надати позичку, а і його можливість отримати позичку, або кошти на вклад. І в цьому разі банк стає позичальником, а не кредитором. До того ж, дуже важливо підкреслити той безперечний факт, що економічні відносини між банком і позичальником (кредит) виникають з моменту підписання кредитного договору, хоча самого надання позички може так і не відбутися, якщо йдеться про так звані "кредит підтримки". І це теж кредитні відносини, тобто банківська форма кредиту. Суворо кажучи, до кредиту не відносяться і відмічені у ст. 2 Закону [11] "...зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми..." тому, що такі платежі мають односторонній, а не зворотний характер руху, притаманний руху об'єкта кредиту (позичці) і тому відображують не сутність кредиту, а принцип платності в організації як банківського кредитування, так і вкладних операцій банку. Відповідно в Законі [11] чітко простежується теоретична невідповідність твердженням закону щодо економічної сутності процентних платежів (як принципів кредитування) економічній категорії — кредит, що створює плутанину у поглядах як на сутність кредиту, так і на сутність процентних платежів по пози-

Досліджуючи далі Закон України "Про банки і банківську діяльність", не можна не відмітити, що більша частка з перелічених у ст. 2 зобов'язань, які нібито характеризують сутність банківського кредиту, у ст. 49 цього ж закону трактується вже як кредитні операції банків¹, а не банківський кредит. Разом з тим, не можна ставити знак рівності між кредитом і кредитними операціями банків, хоча при поверхневому розгляді між ними не видно суттєвих розбіжностей (бо і кредит - економічні відносини, і кредитні операції — економічні відносини). Однак кредитні операції не можуть здійснюватись поза кредитом (як об'єктивно існуючих економічних відносин), в той час як кредит є об'єктивно існуючою економічною категорією поза кредитними операціями банків. Відповідно кредит як економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу зворотного руху позиченої вартості відображує теорію таких (кредитних) відносин, відповідаючи на питання "що?" є кредит (тобто в чому його сутність), в той час як кредитні операції банків, відображуючи реалізацію кредитних відносин на практиці, відповідають на питання "як?" зробити чи виконати ту чи іншу банківську операцію (дію), тобто відображують технічну реалізацію кредиту. За таких умов наочно видно, що в Законі [11] помилково ототожнюється сутність банківського кредиту з кредитними операціями банків і науково не обґрунтовуються існуючі суттєві відмінності і взаємозв'язок між ними. Не можна не сказати і про те, що коли в Законі "Про банки і банківську діяльність" не існує чіткого визначення сутності кредиту, то в інших законах та підзаконних актах і тим більш не існує чіткого науково-обґрунтованого визначення сутності кредиту і він розглядається вже як "...кошти і матеріальні цінності, які надаються у користування юридичним і фізичним особам на визначений строк і під процент... і ...Кредит поділяється на фінансовий кредит, товарний кредит і кредит під цінні папери, які засвідчують відносини позики" [12, п. 1.11, курсив Л.Р.]. З цього випливає, що кредит (як економічні відносини)

¹ Серед яких варто назвати надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі; придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів; здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені та лізингові операції [11, ст. 49].



Рис. 1. Кредитні операції банків

Джерело: авторська розробка.

ототожнюється і з грошовими, і з матеріальними цінностями, і з позичкою (як об'єктом кредитних відносин) і, навіть, з позикою. Що ж торкається фінансового кредиту, то в ньому Законом поєднані різні економічні категорії: фінанси та кредит, які взагалі-то мають риси схожості, але і суттєві розбіжності² і тому не сумісні щодо характеристики одного й того ж поняття — "фінансовий кредит", яке за цими причинами не має наукової аргументації. Визиває сумнів і те, що позичка може бути у товарній формі, тим більш, банківська позичка. Але коли йдеться, навіть, про комерційний кредит, сутність якого полягає у продажу товару на умовах відстрочення платежу (а не в наданні товарного кредиту або товарній позичці чи ще гірше — кредиту у товарній формі, варто визнати, що товар продається, а не надається у позичку³, бо інакше було б необхідно повернути позичену вартість, тобто товар, а не гроші, для повернення яких саме і надається відстрочення платежу. І підтвердженням того, що товар продається, а не надається у позичку, тобто у короткострокове використання (свого роду у прокат), слугує те, що, по-перше, право власності на товар переходить від продавця до покупця в момент продажу товару (і надання позички), а, по-друге те, що продавець одразу облікує товар як реалізований, тобто проданий, а покупець — як придбаний. За таких умов взагалі врят чи має наукове підґрунтя визначення сутності кредиту як коштів або матеріальних цінностей чи позички у товарній формі. Що ж стосується ототожнення кредиту, позички і позики [10, ст. 71.4; 12, ст. 1.11], то варто мати на увазі, що позичка є об'єктом банківського кредиту, в той час як позика — об'єктом державного кредиту, який і за характером кредиторів та позичальників, і за характером інструментів і, відповідно, самої організації кредитних відносин, які існують в цих різних формах кредиту, суттєво відрізняються один від одного і тому їх ототожнення є серйозною теоретичною помилкою, яка перешкоджає розумінню сутності цих понять, а значить, і практичній діяльності банків України. При такому ставленні Законів України до кредиту сьогодні і в нормативній, і в навчальній і, навіть, в науковій літературі, така економічна категорія як кредит ототожнюється з його об'єктом, тобто з позичкою, а позичка із позикою, скривлюючи сутність такої економічної категорії ринкової економіки як кредит і створюючи серйозну плутанину у поглядах. Разом з тим, банківська система є основною ланкою в ринковій економіці

країни. Відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність", "...банк — юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги..." [11, ст. 2], до яких відносяться "...залучення у вклади грошових коштів та банківських металів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик; відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб" [11, ст. 47]. З наданого законом переліку банківських послуг випливає, що усі вони мають яскраво виражений кредитний характер, що наглядно видно на рис. 1.

Як видно на рис. 1, і вклади, і позички мають зворотний характер свого руху, що підтверджує кредитну основу цих операцій і, відповідно, відносить їх саме до кредитних операцій, які при цьому поділяються на депозитні та позичкові. Разом з тим, на рис. 1 видно, що сплата процентів по позичках та вкладах не має зворотного руху, бо вони не є позиченою вартістю, отже сплачуються в односторонньому порядку і тому до сутності кредиту не відносяться, хоча впливають саме з його існування. Зауважимо, що на кредитній основі ґрунтується і посередництво банків у розрахунково-касовому обслуговуванні своїх клієнтів. Таким чином, вся базова діяльність банків заснована на кредиті і саме тому банки за характером своєї діяльності є кредитними установами. Однак сьогодні в Законі України "Про банки і банківську діяльність" [11, ст. 2], а також практично в усіх наукових та навчальних виданнях останніх років, банки (діяльність яких цілком та повністю заснована на кредиті) розглядаються як фінансові установи (тобто такі, які фінансують своїх клієнтів чи надають гроші на безповоротній основі), що суперечить теоретичній та економічній сутності банків та ототожнює при цьому різні економічні категорії (фінанси та кредит). До того ж, грошово-кредитна статистика Національного банку України, згідно з міжнародними стандартами МВФ³, відносить банки до фінансових установ і навіть фінансових корпорацій, в тому числі інших депозитних (тобто кредитних) корпорацій, "...які спеціалізуються на фінансових послугах чи допоміжній фінансовій діяльності <...> основною функцією яких є фінансове посередництво⁴ та які емітують зобов'язання у формі депозитів чи інших інструментів залучення фінансових ресурсів, що включаються до грошових агрегатів" [2, с.183, курсив А.Р.]. Як нам здається, отримана банками назва "фінансової установи" або "фінансового посередника" не відображає сутнісний характер їх (банківської) діяльності. Тому, на наш погляд, єдино правильним буде називати банки посередниками фінансового (грошового) ринку, а не фінансовими посередниками (що далеко не одне й те ж саме!), тому що назва — це словесне позначення речі, яке характеризує її сутнісні ознаки. За таких умов називати банки "фінансовими посередниками" суперечить сутнісним природним ознакам банків і їх місцю не тільки на грошовому (фінансовому) ринку, але й в економічному житті суспільства. Тим більш помилково і навіть шкідливо розглядати в державних Законах країни банки як фінансові установи та фінансові посередники.

Заслужують на увагу теоретичні підходи законодавства України щодо її центрального банку, бо Центральний банк будь-якої країни грає дуже важливу роль в організації і регулюванні її грошово-кредитних відносин і, перш за все, діяльності банків [10, ст.1], без яких грошово-кредитні відносини в країні унеможливаються. Разом з тим в Законі "Про Національний банк України" функції центрального банку ототожнюються з його операціями, що свідчить про відсутність теоретичних підходів не тільки до функцій, але і до операцій центрального банку. До того ж, як написано в Законі "...основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України" [10, ст. 6.1], хоча забезпечення стабільності національної грошової

² Бо фінанси, як економічних відносин, існують в сфері створення і використання державних доходів і розподіляють та перерозподіляють національний дохід та внутрішній валовий продукт на безповоротній основі, в той час як кредит існує в сфері ринкових грошово-кредитних відносин і розподіляє та перерозподіляє національний дохід та внутрішній валовий продукт на зворотній основі, що суттєво відрізняє ці економічні категорії.

³ Який часто-густо нехтує теорією розглядаємих ним питань.

⁴ Хоча комерційні банки виконують функцію не фінансового посередника, а функцію посередника фінансового (грошового) ринку, що з наукової точки зору зовсім не те ж саме.

⁵ Яка визначається його специфічними базовими функціями: емісійного центру країни, органу грошово-кредитного регулювання економіки, банку Уряду, банку банків.

одиниці країни є не функцією центрального банку, а одною з головних цілей⁶ його грошово-кредитної політики⁷, досягнення якої здійснюється завдяки виконанню централним банком притаманної йому функції органа грошово-кредитного регулювання економіки країни. Що ж стосується майже трьох десятків (!) перелічених в Законі функцій [10, ст. 7], ніби-то притаманних НБУ як центральному банку, то варто відмітити, що ці "функції", на жаль, у переважній більшості ототоженні з його операціями⁸. Тому не можна не звернути особливої уваги на те, що коли йдеться про функції центрального (або будь-якого іншого) банку, то функції, перш за все, постійно притаманні банку, незалежно від того, які операції він виконує в даний момент часу, а, по-друге, функції центрального банку визначають його особливе місце в економічній системі⁹. Саме такий теоретичний підхід до функцій та операцій центрального банку не дозволяє ототожнювати їх і, разом з тим, дозволяє усвідомити сутнісні функціональні відмінності між централним і комерційним банками, хоча обидва виконують одні й ті ж самі базові операції (вкладні, позичкові та розрахунково-касові) при одночасному виконанні різних функцій. З цього випливає, що статті 6—7 Закону України "Про Національний банк України" з метою його удосконалення потребують свого теоретичного переосмислення та наукового обґрунтування.

З того, що однією з функцій центрального банку є грошово-кредитне регулювання економіки країни [10, ст. 1] випливає, що виконання централним банком цієї функції спрямовано на досягнення цілей грошово-кредитної політики, які встановлені ним при її розробці. На наш погляд, необхідно особисто підкреслити, що досягнення стратегічних цілей монетарної політики реалізується (в основному) за допомогою грошово-кредитного регулювання — тактичних дій центрального банку, а не державного регулювання¹⁰, як це відмічено в

Законі "Про Національний банк України" [10, ст. 61], що це раз дозволяє відмітити відсутність суворого теоретичного підходу законів України до економічних понять та термінів. Варто відмітити, що грошово-кредитна (монетарна) політика¹¹ центрального банку — це комплекс встановлених ним стратегічних цілей: оперативних, проміжних та кінцевих (або найвищих) розвитку грошово-кредитних відносин в країні, в той час як грошово-кредитне (монетарне) регулювання — це комплекс м'яких дій, які здійснюються ним за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання і спрямовані на досягнення поставлених грошово-кредитною політикою цілей. І якщо найвищими цілями грошово-кредитної політики в розвинених країнах вважається досягнення високого і стабільного реального (а не номінального!) обсягу виробництва (при досягненні низького і стабільного рівня безробіття в країні) і низького та стабільного рівня інфляції¹² [9, с. 352; 14, с. 645—646], то проміжними цілями грошово-кредитної політики, які узгоджуються з кінцевими (найвищими) цілями і допомагають центральному банку на досить довготривалому проміжному етапі просунути до досягнення кінцевих цілей, можуть бути різні економічні змінні, які на розсуд центрального банку дозволяють йому якнайшвидше досягти найвищої мети¹³. Варто звернути увагу на те, що в грошово-кредитній політиці всі цілі (оперативні, проміжні та кінцеві) складають взаємопідпорядковану структуру, відповідно до якої на кожному етапі грошово-кредитної політики здійснюється коректування відповідної цілі завдяки вибору більш доступних (ніж глобальні цілі) щоденних тактичних цілей для забезпечення задач більш високого рівня і це коректування цілей грошово-кредитної політики здійснюється за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання і, перш за все, завдяки найбільш оперативному інструменту — операції на відкритому ринку.

⁶ Або "...завдань центрального банку як кінцевих результатів його діяльності..." [8, с.102, курсив Л.Р.], що є тим самим, що і цілі монетарної політики центрального банку.

⁷ Саме тому "...забезпечення стабільності грошової одиниці України" цим же законом далі вже розглядається не як функція, а як одна з "цілей Національного банку, визначених статтею 6 цього Закону" [10, ст. 6 "Основна функція" та ст. 24], створюючи тим самим плутанину.

⁸ Бо операції банку характеризують той чи інший вид притаманної йому діяльності, яку він виконує в конкретний момент часу для свого конкретного клієнта.

⁹ Докладно розглянуто д.е.н., проф. Дзюблюком О.В. [8, § 2.1].

¹⁰ На відміну від державного, грошово-кредитне регулювання має цілу низку переваг. Перш за все, воно має гнучкість і здійснюється оперативним, в той час, як при державному регулюванні, прийняття того чи іншого закону може здійснюватися роками. Другим видом переваг грошово-кредитного регулювання на відміну від державного є його ізоляція від політичного тиску. Третім видом переваг грошово-кредитного регулювання, на відміну від державного, є реальна можливість впливу тих чи інших інструментів грошово-кредитного регулювання на ключові фактори рівня економічної активності, в той час, як державне регулювання в цьому питанні (на думку монетаристів) є малоефективним. Доречно сказати, що грошово-кредитне регулювання має і цілу низку недоліків, які роблять дії центрального банку малоефективними чи, навіть, взагалі неможливими. Серед таких недоліків, перш за все, слід назвати циклічну асиметрію, яка є важливою перешкодою у періоди глибокої депресії, бо банки можуть не схотіти надавати позички своїм клієнтам з міркувань збереження своєї ліквідності і в цьому разі централний банк буде безсилим. Не менш важливим недоліком грошово-кредитного регулювання є відсутність його стабільного впливу на інвестиції, бо якщо централний банк підвищує облікову ставку, а слід за ним, відповідно, підвищують процентні ставки і банки, а підприємці з міркувань ділового оптимізму розширяють інвестиції (чи, навпаки, зменшують їх, саме, при зменшенні банками процентних ставок), то дії центрального банку по стабілізації інвестицій будуть малоефективними. Суттєвим недоліком грошово-кредитного регулювання є також і те, що централний банк не в змозі одночасно зменшувати грошову пропозицію і норму обов'язкового резервування, бо якщо норма обов'язкового резервування зменшується, то грошова маса зростає і навпаки. З цього випливає, що централний банк не в змозі одночасно збільшувати (зменшувати) грошову масу і грошову базу, бо коли збільшується норма обов'язкового резервування, то грошова маса зменшується, а грошова база збільшується. Доречно відмітити, що державне регулювання, в особі Кабінету Міністрів, на відміну від грошово-кредитного регулювання, не має чітко встановленої сфери відповідальності, хоча, разом з тим, воно покликане вирішувати широке коло завдань з управління економікою і, як правило, завжди пов'язане з дефіцитом державного бюджету. Що ж стосується грошово-кредитного регулювання, то воно має чітко визначену сферу своєї відповідальності і базується на грошово-кредитній політиці, яку розробляє централний банк на основі загальнодержавної політики, але у вузькій сфері грошово-кредитних відносин. За таких умов стає нагально необхідним поєднання зусиль грошово-кредитного та державного регулювання, які базуються на одній загальнодержавній політиці країни і спрямовані на її економічне зростання. Разом з тим, між грошово-кредитним і державним регулюванням економіки країни сьогодні не існує тісної і чіткої взаємодії і головний конфлікт між ними виникає у разі проведення Урядом неузгоджених з Національним банком України дій, які прискорюють темпи росту інфляції в країні.

¹¹ Тобто "наука господарственого управління" або "...види, намеренія и цели..." того, хто створює і виконує цю політику (якщо керуватися словником В.І. Даля [6, т.ІІІ, с.261]).

¹² А не "низьких, стабільних темпів інфляції..." [10, ст. 1], що не є тим самим.

¹³ Варто відмітити, що у якості проміжної цілі Законом "Про НБУ" обрано обсяг номінальної грошової маси, хоча редакційно в законі (саме за причин нехтування теоретичними підходами до визначень понять, термінів та економічних категорій) обсяг грошової маси країни не розглядається як проміжна ціль грошово-кредитної політики, а як основний економічний засіб цієї політики у вигляді регулювання обсягу грошової маси [10, ст. 25]. Як основні цілі грошово-кредитної політики (під егідою функцій НБУ) Законом передбачено досягнення та підтримка цінової стабільності, стабільності банківської системи та додержання стійких темпів економічного зростання [10, ст. 6], хоча конкретно яких - не сказано.

Не можна не сказати, що Закон "Про Національний банк України" ототожнює не лише функції центрального банку з його операціями та цілями, але він ототожнює монетарну політику з монетарним регулюванням. Відповідно, Закон розглядає монетарну політику як "...комплекс заходів (а не цілей! — Л.Р.) у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених цим Законом засобів та методів..." [10, ст. 1, виділено Л.Р.]. У такому визначенні монетарної політики вона взагалі не визначається як комплекс стратегічних цілей розвитку грошово-кредитних відносин в країні (якою вона є у дійсності), а беззаперечно розглядається як комплекс заходів <...> засобів та методів, тобто комплекс мій та дій, що саме і ототожнює монетарну політику з грошово-кредитним регулюванням. Не випадково серед визначених Законом "засобів та методів грошово-кредитної політики" (яких вона не має, на відміну від цілей), Законом передбачається "...регулювання (тобто дії, Л.Р) обсягу грошової маси через: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентну політику; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами <...> на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу; запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті; зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів та емісію власних боргових зобов'язань та операцій з ними". [10, ст. 25, курсив Л.Р.]. У наведеному тексті Закону "Про Національний банк України" такі загально визначені у світовій монетарній практиці інструменти¹⁴ грошово-кредитного регулювання, як норма обов'язкового резервування, облікова ставка центрального банку та операції на відкритому ринку, розглядаються разом з окремими операціями центрального банку¹⁵. Доречно відмітити, що хоч у Законі "Про Національний банк України" йдеться і про "...інші інструменти регулювання грошової маси в обігу" [10, ст. 35], однак що то за "інші" інструменти і якими є основні інструменти грошово-кредитного регулювання, крім облікової ставки [10, ст. 1], Законом не визначено, що власні і створює плутанину у поглядах банківських фахівців щодо монетарних інструментів і механізмів [5, с. 10—11]. Разом з тим монетарна політика (як комплекс стратегічних цілей) і монетарне регулювання (як комплекс дії, спрямованих на досягнення поставлених політико стратегічних цілей) є тісно взаємопов'язані, але різні за своїм змістом поняття, які відокремлюються в розвинених країнах та системах. Тому не можна не погодитись з вітчизняними науковцями, які вважають, що, наприклад, євросистема "для досягнення своїх цілей має у своєму розпорядженні набір інструментів для реалізації монетарної політики..." [16, с. 154, виділено Л.Р.], що власне і не потребує подальших пояснень, бо монетарні інструменти існують саме для досягнення монетарних цілей і тому вони не можуть існувати окремо (як серце і кров, які різні за своїми функціями і сутністю, але які не можуть існувати один без одного).

Заслужує на увагу, що крім відсутності в Законах України теоретичного обґрунтування таких важливих для банківництва питань, термінів та економічних категорій, які були розглянуті у даній статті, в Законах України існують і такі прикря і зовсім недопустимі для Законів держави речі, як, наприклад, визначення складу кошика спеціальних права запозичення (СПЗ), який згідно Закону "Про Національний банк України" (за ред. на 01.01.2013 р.) "...являє собою "кошик" із п'яти валют..." [10, ст. 1], у той час як ще з 1 січня 1999 року, тобто більш десяти років тому¹⁶ кошик СПЗ складається з чотирьох, а не п'яти валют. Не менш прикрям, особливо для Закону держави, є характеристика платіжних

засобів, які розглядаються у Законі як "грошовий сурогат", що являє собою "...будь-які документи у вигляді грошових знаків¹⁷, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів у господарському обороті, крім валютних цінностей" [10, ст. 1, курсив Л.Р.], та багато інших положень, які не відповідають їх теоретичної сутності.

ВИСНОВКИ

Усе вищевикладене дозволяє автору зробити висновок про те, що існуючі в Законах України, які спрямовані на організацію та регулювання банківської діяльності, недоліки в теоретичних підходах до визначення сутності цілого ряду економічних категорій і термінів з банківництва створюють суттєві перешкоди для подальшого розвитку банківської системи країни і тому потребують свого найскорішого усунення з метою створення умов як для всебічного розвитку цієї системи, так і розвитку економіки України.

Література:

1. Буковинський С., Корнівська В. Досвід використання інструментів рефінансування в монетарній політиці Європейського центрального банку // Вісник НБУ, 2010. — № 3. — С. 7—13.
2. Бюлетень НБУ. — 2012. — № 3. — 192 с.
3. Гальчинський А. Основи кейнсіанської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії // Вісник НБУ. — 2009. — № 1. — С. 3—8.
4. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття перша. Становлення монетарної політики в незалежній Україні // Вісник НБУ. — 2007. — № 5. — С. 12—22.
5. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття друга. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики // Вісник НБУ, 2010. — № 2. — С. 10—15.
6. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. — М.: Русский язык, 2002.
7. Дзюбюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник НБУ. — 2009. — № 5. — С. 20—25.
8. Дзюбюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. — К.: Поліграфкнига, 2000. — 311 с.
9. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общей ред. В. Лукашевича — М.-А.: Пром.-фин. компания "Профико", 1991. — 448 с.
10. Закон України "Про Національний банк України" від 20.05.1999 р., № 679-XIV (в ред. 01.01.2013 р.).
11. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р., № 2121-III (в ред. 01.01.2013 р.).
12. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р., № 334/94-ВР (в ред. 01.01.2013 р.).
13. Корнєєв В. Монетарний інструментарій посткризового відновлення: нові стимули центробанків // Вісник НБУ. — 2011. — № 4. — С. 30—37.
14. Миллер Р.А., Ван-Хуз Д.А. Современные деньги и банковское дело / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 856 с.
15. Міщенко С. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем // Вісник НБУ. — 2011, № 5. — С. 21—27.
16. Міщенко В.І., Кротюк В.А. Центральні банки: організаційно-правові засади / В.І. Міщенко, В.А. Кротюк. — К.: Знання, 2004. — 372 с.
17. Савченко Т. Циклічність економічних процесів та вплив Національного банку України на фази економічних циклів // Вісник НБУ. — 2011. — № 6. — С. 38—44.
18. Сомік А. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: кредитний та процентний канали // Вісник НБУ. — 2010. — № 10. — С. 24—32.
19. Щербакова О. Перспективи грошово-кредитної політики на етапі посткризового відновлення економіки України // Вісник НБУ. — 2011. — № 8. — С. 4—8.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2013 р.

¹⁴ Тобто знаряддя або засоби, які дозволяють виконувати ті чи інші роботи, або досягати конкретних цілей.

¹⁵ Рефінансуванням комерційних банків, управлінням золотовалютними резервами, емісією власних боргових зобов'язань та операцій з ними, регулюванням імпорту та експорту капіталу; запровадженням на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті тощо.

¹⁶ З моменту запровадження євро у безготівковий оборот.

¹⁷ Що варто розуміти, нібито "грошовий сурогат", тобто платіжний документ має, згідно Закону [10, ст. 34], вигляд банкноти (як грошового знаку), що не відповідає дійсності.

*В. І. Кравченко,
д. е. н., професор, заслужений економіст України, президент,
Міжнародний інститут фінансів*

ФІНАНСИ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

*V. Kravchenko,
Doctor of Economics Sciences, Professor, The Honourable Economist of Ukraine
The President of International Institute of Finance*

FINANCE OF UKRAINE: MODERN CHALLENGES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

У статті розглядається структура фінансів України та їх динаміка в сучасних умовах. Проаналізовано сутність перехідного періоду в світовій економіці та вплив цих процесів на національні фінанси, фінансову систему України.

This article considers the structure and dynamics of the finance of Ukraine at the present stage. Specific characteristics of the transition period in world economics and impact of these processes to the national finance and financial system of Ukraine have been analyzed.

Ключові слова: фінанси України, державні фінанси, корпоративні фінанси, місцеві фінанси, фінанси домашніх господарств, фінанси неприбуткових організацій, світова економіка, глобальна економічна криза, світовий економічний цикл, технологічний уклад.

Key words: finance of Ukraine, government finance, finance of corporate sector, municipal finance, finance of households, finance of non-profitable organizations, world economics, global economics crisis, world economical cycle, tenor of technology.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Фінанси України нині розвиваються в умовах великих ризиків, обумовлених глобальною економічною кризою, новою епохою в розвитку світової економіки, а також гострими проблемами національного виробництва. Виклики, які постали перед Україною, визначають потребу модернізації її фінансів, фінансової стабілізації як домінуючого вектору подальшого розвитку в умовах наростання міжнародної конкуренції та боротьби за виживання.

ОСТАННІ ПУБЛІКАЦІЇ І ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Проблеми розвитку фінансів України досліджуються вченими і гостро обговорюються у суспільстві. Теоретичні і прикладні аспекти розвитку фінансів, глибоко досліджені і викладені у класичному, всесвітньо відомому довіднику Чарльза Вулфела "Енциклопедія банківської справи і фінансів" [1], надрукованому у 2000 році. Широке коло питань фінансової політики та фінансів достатньо глибоко досліджені колективом авторів під загальною редакцією А.Г. Грязнової у "Фінансово-кредитному енциклопедичному словнику" [2], що опублікований у 2002 році.

Досить професійно викладені питання розвитку фінансів у підручнику "Теорія фінансів" [3] за загальною редакцією українських вчених В.М. Федосова та С.І. Юрія, який надруковано у 2010 році.

Стан розвитку національних фінансів, фінансових систем багатьох країн фахово викладений Н.Г. Вовченко та К.Ф. Кочмолою у книзі "Фінансові системи зарубіжних країн" [4]. У багатьох публікаціях розглядаються питання розвитку світової економіки та світової фінансової кризи [5].

Проте проблеми забезпечення стійкого розвитку фінансів України як держави, шляхи і можливості їх стабілізації в умовах гострих викликів глобальної економічної кризи залишаються дослідженими і розробленими дуже слабо. Не визначеним залишається і сутність такої категорії, як "фінанси України".

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою зазначеної публікації є аналіз структури та стану фінансів України у сучасних умовах, визначення основних шляхів розв'язання проблем їх розвитку, зокрема, забезпечення їх модернізації та стійкості.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасна епоха, яку називають "ною епохою", змінює геополітичну і економічну картину світу. Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун нещодавно відзначив, що "людство стоїть на порозі нової ери" [6]. Він зазначив, що почався великий перехідний період, а світова економіка переживає глобальну перебудову. У найближчі 20 років потреби у продовольстві на землі зростуть на 50%, у воді — на 35%, електроенергії — на 45%. Ознаками нової картини світу стають зміна центрів та лідерів економічного розвитку. Центром і лідером економічного розвитку стає Азійсько-Тихоокеанський район світу. Постало питання щодо лідерства Європи. За словами колишнього Прем'єр-Міністра Великобританії Гордона Брауна, проголошеними у дискусії "Майбутнє світової економіки і фінансової системи" на "Форумі Росія-2012": "частково проблеми Європи пояснюються зниженням конкурентної здатності у глобальному масштабі". Геополітичні зміни у світі відбуваються на фоні великих економічних трансформацій. Провідні країни переходять до нового світового економічного циклу. Природу нового світового економічного циклу ще до кінця не пояснено. Проте теоретичні аспекти цієї проблеми, безумовно, пов'язані з теорією великих циклів (хвиль великих циклів) російського і радянського економіста Миколи Кондратьєва (1892—1938) [7], жертви репресій 30-х років. Окремі економісти стверджують, що нині завершується п'ятий цикл розвитку відповідно до теорії великих хвиль (початок 80-х років ХХ століття — 2015—2020 роки). Надалі світ вступає у шостий цикл розвитку за прогнозом (2015—2060 роки). Є різні версії його сутності та характеристики. Можливо — це впровадження NBIC технологій, тобто конвертація папо, bio, info і cogno технологій. Іншими словами, це конвертація чотирьох фундаментальних галузей, зокрема, нанотехнологій, біотехнологій, інформаційної технології і когнітивної технології. Це, можливо, гіпотетичне настання моменту технологічної сингулярності в межах 30-х років ХХІ століття, після чого технічний прогрес стане надзвичайно швидким і малодоступним для розуміння.

Опис нового світового економічного циклу має бути доповнений також теоретичними положеннями про технологічні уклади. Теорія технологічного укладу інтенсивно розробляється, зокрема, у Російській Федерації. Згідно цієї теорії світ нині переходить до нового, так званого шостого, технологічного укладу (перше десятиліття ХХІ століття — середина ХХІ століття). Основою цього укладу за прогнозом стане впровадження технологій наноелектроніки, молекулярної і нанофотоніки, наноматеріалів і наноструктурованих покриттів, нанобіотехнологій, наносистемної техніки, кліткових технологій. Очікується різке зменшення енергоємності і матеріаломісткості продукції, конструювання матеріалів і організмів з наперед запрограмованими даними і якими.

Перехід до нової епохи розвитку світової економіки супроводжується різким подорожчанням ресурсів, загостренням боротьби за них, негативним впливом на реальний сектор фінансiалiзацiї, глобальною фiнaнсовою нестабiльнiстю, наростанням боргiв, появою нових мiждержавних утворень типу Група 20 і переходу до них важливих функцiй регулювання розвитку свiту. Становлення цiєї епохи також супроводжується глобальною економічною і фінансовою кризою, яка докорінно змінює ситуацію у світовій економіці та в окремих країнах.

Формування життєздатної і конкурентоспроможної моделі фінансів України стає таким чином не лише теоретичною проблемою, а й невідкладним прагматичним і практичним завданням.

Спочатку коротко про категорії і поняття. Категорія "фінанси України" має використовуватися не лише в

публіцистичному і політичному контекстах. Це важлива макроекономічна категорія.

Фінанси України — це система економічних і правових відносин щодо формування, розподілу, перерозподілу і використання фондів грошових ресурсів домогосподарствами, суб'єктами корпоративного сектора, державою та органами місцевого самоврядування, а також іншими агентами у межах державної території країни. Основними складовими у структурі фондів грошових ресурсів, які узагальнюються поняттям "фінанси України", є фонди грошових ресурсів, що належать державі, місцевим органам влади, господарським структурам, домашнім господарствам, неприбутковим організаціям та політичним партіям, страховим фондам.

Крім того, до фінансів України відноситься державний та банківський кредит, податки і збори, платежі до спеціальних цільових фондів, страхові внески, платежі до фондів міжнародних організацій та мiждержавних утворень.

За своїм призначенням фінанси України поділяються на публічні фінанси, приватні фінанси, фінанси неприбуткового сектора та частково міжнародні фінанси.

До публічних фінансів України відносяться державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси політичних партій, державний кредит, податки і збори, платежі до державних спеціальних цільових фондів, державні страхові фонди, страхові внески за державним страхуванням.

До приватних фінансів належать корпоративні фінанси, фінанси домашніх господарств, банківський кредит, приватні страхові фонди та страхові внески.

До фінансів неприбуткового сектора належать фінанси різноманітних неприбуткових та професійних організацій, створених як фізичними, так і юридичними особами.

Розвиток та інституціоналізація окремих ланок, які належать до фінансів України, відбувається під впливом багатьох чинників, зокрема, економічних, соціальних, політичних, історичних та національних. Як наслідок, фінанси України мають свої особливості і значною мірою відрізняються від фінансів інших країн, включаючи і країни, які є сусідами нашої держави.

Розглянемо проблеми розвитку найбільш важливих сегментів фінансів України у контексті особливостей нинішнього етапу розвитку країни та нових викликів світової економіки, перехідного етапу в її еволюції. Мова піде про такі елементи державних фінансів України, як державний бюджет України, Пенсійний фонд України, державний борг, золотовалютні резерви.

Проаналізуємо також проблеми розвитку найбільш важливого сегмента місцевих фінансів — місцевих бюджетів. Окреслимо основні аспекти розвитку корпоративних фінансів та фінансів домашніх господарств України.

Однією із найбільш гострих проблем нині в Україні є забезпечення стабільності функціонування державних фінансів та їх модернізація. У першу чергу це стосується збільшення обсягів державного бюджету України, забезпечення його виконання, зменшення обсягів дефіциту бюджету, бюджетного фінансування стратегічних інвестиційних проектів.

Державний бюджет України залишається недостатнім за обсягами для виконання тих функцій, які покладені на державу Конституцією України. Базовою причиною цього є низькі обсяги виробництва ВВП у країні. У 2012 році воно становило 1 трл. 408,9 млрд гривень у номінальному виразі. Рівень виробництва ВВП в Україні складає менше 70 процентів від показника його виробництва у 1991 році. Фактично в Україні нині виробляється за обсягами такий ВВП, як на початку 80-х років ХХ століття.

Обсяги виробництва ВВП в Україні суттєво менші, ніж в сусідніх країнах, зокрема, у Польщі. ВВП Польщі, яка має населення чисельністю 38,2 млн чоловік, у 2012 році склав 524,8 млрд дол. США, або 4,2 трлн гривень. Це в три рази більше, ніж в Україні.

Державний бюджет України на 2012 рік за доходами був затверджений у сумі 366 млрд 621,7 млн грн, за видатками — у сумі 391 млрд 810,1 млн грн. Граничний обсяг дефіциту державного бюджету був затверджений у обсязі 25 млрд 129,5 млн грн. Для порівняння — державний бюджет Польщі на 2012 рік за доходами був затверджений у обсязі 95 млрд дол. США (760 млрд грн.), за видатками — 106 млрд дол. США (848 млрд грн.). Дефіцит бюджету був визначений у обсязі 11 млрд дол. США (88 млрд грн.).

Виконання основних доходних і видаткових статей державного бюджету у 2012 році було забезпечено за рахунок різкого зростання його дефіциту. Дефіцит державного бюджету України у 2012 році зріс у порівнянні з 2011 роком у 2,3 рази, а його загального фонду — у 2,5 рази.

Загальний обсяг дефіциту бюджету склав 53 млрд 387,4 млн гривень при затвердженому Законом показнику у обсязі 25 млрд 129,5 млн гривень.

Доходи Державного бюджету України на 2013 рік Законом затверджені у обсязі 363 млрд 084 млн гривень. Це менший показник, ніж було передбачено у бюджеті на 2012 рік. Видатки держбюджету на 2013 рік затверджені у обсязі 412 млрд 368 млн грн. Граничний обсяг дефіциту держбюджету затверджений у обсязі 50 млрд 584 млн гривень.

Нарощування обсягів державного бюджету України залишається для України стратегічно важливим завданням. Це неможливе без створення сприятливого клімату для розвитку економіки, її зростання темпами не меншими, ніж 5—6 процентів на рік, стимулювання підприємницької діяльності, спрощення оподаткування. Необхідна докорінна раціоналізація видатків держбюджету. Гострою залишається проблема подолання тенденції наростання дефіциту держбюджету та його фінансування.

Серйозних змін потребує система управління державними фінансами. Має бути підвищена ефективність цього управління, подальший розвиток системи середньострокового бюджетного прогнозування, програмно-цільового методу, забезпечення своєчасного відшкодування державою ПДВ, запровадження системи зовнішнього незалежного аудиту бюджетних доходів згідно із міжнародними стандартами, створення дієвої системи надання державної допомоги суб'єктам господарювання, удосконалення системи державних закупівель, розширення повноважень Рахункової палати в частині здійснення контролю за дохідною частиною державного бюджету, а також за надходженням і використанням коштів місцевих бюджетів, запровадження дієвого механізму управління державним боргом, сприяння сталості законодавства, яке визначає статус Антимонопольного комітету як незалежного органу оскарження у сфері державних закупівель, спрощення доступу громадян до інформації з питань бюджету, запобігання корупції у сферах використання державного майна і бюджетних коштів.

Ці та інші завдання щодо розвитку системи управління державними фінансами визначені на 2012—2017 роки Концепцією розвитку системи управління державними фінансами, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2012 року № 633-р. [8].

Важливим завданням щодо модернізації управління державними фінансами є підвищення ефективності боргової політики. В Україні продовжує зростати державний та гарантований державою борг, а також валовий зовнішній борг країни.

Загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу України зріс із 88 млрд 745 млн гривень

станом на кінець 2007 року до 516 млрд 405 млн гривень станом на 31 грудня 2012 року. Зростання склало 5,82 раза. Прямий державний борг на цей період склав 399 млрд 112 млн гривень, гарантований державою борг — 117 млрд 292 млн гривень.

Станом на 28 лютого 2013 року державний та гарантований державою борг України склав 531 млрд 925,9 млн гривень. Державний борг досяг 419 млрд 171,6 млн гривень.

У структурі державного та гарантованого державою боргу 57,3 процента припадає на зовнішній борг.

Україна продовжує нарощувати запозичення. У 2013 році планується їх здійснення на суму 135,5 млрд гривень.

Необхідно змінити політику запозичень, підвищити їх ефективність. Слід максимально можливо переорієнтуватися із зовнішніх запозичень на внутрішні. Необхідно нарощувати частку запозичень фізичними особами. Одне із завдань, яке ставить перед собою Міністерство фінансів України, збільшити частку таких запозичень у 5 разів і довести її до 10 процентів.

Україна має великий валовий зовнішній борг і він продовжує збільшуватися. Цей борг складається із боргу сектора державного управління, боргу банків та інших фінансових установ, боргу суб'єктів господарювання та інших суб'єктів. За 2012 рік валовий зовнішній борг України збільшився на 8,81 млрд дол, або на 7 процентів. Станом на 1 січня 2013 року цей борг досяг обсягу 135 млрд 49 млн дол. США. Зокрема, борг сектора держуправління складає 27 млрд 333 млн дол, органів грошово-кредитного регулювання — 4,85 млрд дол., борг банків — 21 млрд 553 млн дол. Борг інших суб'єктів господарювання складає 72 млрд 417 млн доларів.

Політика валового зовнішнього запозичення має бути оптимізована і переорієнтована на джерела дешевих ресурсів, у тому числі і за рахунок коштів міжнародних організацій.

Сьогодні проблеми стоять перед країною в частині формування загальнодержавних обов'язкових фондів, зокрема, Пенсійного фонду України.

Пенсійний фонд України має великий дефіцит ресурсів і спирається на значну підтримку за рахунок коштів державного бюджету. У 2011 році доходи Пенсійного фонду України склали 197,5 млрд грн. З них власні — 139,05 млрд грн. Видатки фонду склали 210,7 млрд грн.

У 2012 році доходи Пенсійного фонду України склали 222,6 млрд гривень. З них власні 158 млрд гривень. Видатки фонду склали 233,7 млрд гривень. На 2013 рік його доходи затверджені в сумі 230,3 млрд гривень. З них власні — 168,6 млрд гривень.

Видатки Пенсійного фонду України на 2013 рік затверджені в сумі 252,1 млрд гривень. Дефіцит бюджету Фонду складає на 2013 рік суму обсягом 21,8 млрд грн. У доходах Фонду кошти держбюджету складуть 61 млрд 470 млн грн.

Одним із першочергових завдань, яке необхідно вирішити, є подолання дефіциту Пенсійного фонду України та збільшення його власних доходів. Цим цілям має слугувати зростання економіки, добробуту людей, детінізація заробітної плати, реальна, широкомасштабна, справедлива пенсійна реформа.

Потрібно покласти край зростанню трансфертів із державного бюджету України Пенсійному фонду. Якщо у 2003 році вони дорівнювали нулю, у 2004 році склали 5,884 млрд грн, то у бюджеті Фонду на 2013 рік заплановані обсягом 61 млрд 470 млн грн.

Лише економічне зростання може покласти край негативній тенденції випереджаючого зростання видатків Пенсійного фонду України у порівнянні із видатками державного бюджету України.

У 2013 році за ухваленими актами видатки Пенсійного фонду України складуть 61,12 процента видатків

державного бюджету України. У 2004 році цей показник складав 50,1 процента.

Важливим чинником фінансового стану країни є обсяги її резервів, зокрема, золотовалютних. Глобальна фінансова криза, тенденції до дестабілізації курсу національної грошової одиниці негативно вплинули на рівень золотовалютних резервів України. Протягом 2012 року мало місце скорочення золотовалютних резервів країни. За рік ці резерви скоротилися на 7 млрд 248,2 млн дол, або на 22,8 процента. Резерви зменшилися із 31 млрд 794,6 млн дол. до 24 млрд 546,2 млн дол. Для порівняння зазначимо, що у сусідній Польщі станом на кінець першого кварталу 2013 року золотовалютні резерви склали 108,9 млрд дол. США.

Скорочення золотовалютних резервів країни мало місце і в 2011 році. Нинішній рівень золотовалютних резервів є меншим ніж у 2009 році.

Критичним для економіки країни вважається обсяг резервів, який дорівнює обсягу імпорту протягом трьох місяців. Це для України в межах 30 млрд доларів. Основними факторами, які призвели до скорочення золотовалютних резервів є негативне сальдо платіжного балансу України, особливо в частині дефіциту зовнішньої торгівлі товарами, високі ціни на імпортні енергоресурси, скорочення іноземних інвестицій і валютних переказів від трудових емігрантів, фактори ажіотажного внутрішнього попиту на валюту.

Хоча з початку 2013 року золотовалютні резерви країни невеликими темпами зростають, проблема їх нагромадження залишається однією із найбільш гострих. З цих позицій слід розглядати і переговори щодо відновлення активної співпраці з МВФ.

Важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій і країни в цілому відіграють місцеві фінанси. У першу чергу, мова йде про такий структурний елемент цих фінансів, як місцеві бюджети.

Дискусія про зміцнення місцевих фінансів, місцевих бюджетів в Україні йде з початку 90-х років ХХ століття. Автору неодноразово доводилося брати в ній участь, зокрема, в одній із статей під афористичною назвою: "Місцеві фінанси співають романси".

Останніми роками зроблені кроки щодо створення умов для покращення ситуації в місцевих фінансах. Це стосується ухвалення Бюджетного кодексу, спроб впровадження більш справедливих міжбюджетних відносин, утворення у 2011 році Державного фонду регіонального розвитку, певного зміцнення власної дохідної бази органів місцевого самоврядування.

Нині в Україні в черговий раз обговорюється Концепція реформування місцевого самоврядування. Хід її обговорення засвідчує про те, що стан місцевих фінансів, місцевих бюджетів залишається складним. З 12 тисяч 87 місцевих бюджетів майже 5420 дотаційні на 70 процентів. Близько 500 громад на 90 процентів утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Понад 4800 громад нараховують менше однієї тисячі осіб, а 1130 — менше 500 осіб. У багатьох громадах немає бюджетних установ, комунальних підприємств. Слабка власна доходна база місцевих бюджетів. У структурі повноважень органів місцевого самоврядування домінують делеговані повноваження органів виконавчої влади та трансфертні джерела доходів із державного бюджету щодо їх фінансування.

Фактично декларацією у більшості місцевих органів влади залишаються інвестиційні бюджети. Місцева інфраструктура хронічно недофінансовується і в багатьох населених пунктах занепадає. Малодієвим залишається Державний фонд регіонального розвитку. Слабкі його фінансові можливості. За Бюджетним кодексом України у Фонді акумулюється не менше 2,5 процента обсягів видатків загального фонду державного бюджету. Обсяг Фонду у складі державного бюджету України на 2013 рік складає 1,3 млрд грн.

Оздоровлення і зміцнення місцевих фінансів, місцевих бюджетів можливе лише за умови укрупнення територіальних громад, зміцнення їх власної доходної бази, розвитку економіки територій. У країні давно назріла потреба проведення продуманої реформи адміністративно-територіального устрою.

Велику роль у фінансовій системі країни відіграють корпоративні фінанси.

Це фінанси різноманітних суб'єктів господарювання, що належать до державної, комунальної та приватної форм власності. Це також суб'єкти господарювання із змішаними формами власності, транснаціональні корпорації та інші господарські утворення, де засновниками є міжнародні об'єднання держав та місцевих органів влади.

Корпоративний сектор економіки України включає до свого складу суб'єкти господарювання різноманітних організаційно-правових форм господарювання та правового статусу. Відповідно до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) станом на 1 березня 2013 року в країні нараховувалося 1 млн 346 тис. 186 суб'єктів [9] різноманітних організаційно-правових форм господарювання.

Найбільша група таких суб'єктів складається із товариств з обмеженою відповідальністю. Їх нараховувалося 492 тисячі 679. Приватних підприємств в Україні 279 тисяч 983, фермерських господарств — 49 тисяч 181, акціонерних товариств — 25 тисяч 408, кооперативів — 33 тисячі 505.

Крім того, до складу корпоративного сектора України входять державні, казенні та комунальні підприємства, іноземні підприємства, підприємства об'єднань громадян, споживчої кооперації, товариства з додатковою відповідальністю, повні та комендантські товариства, корпорації, консорціуми, концерни та інші об'єднання юридичних осіб, товарні біржі, кредитні спілки, споживчі товариства, недержавні пенсійні фонди тощо.

За правовим статусом станом на 1 березня 2013 року 1 млн 291 тис. 646 суб'єктів мали статус юридичної особи, 54 тис. 540 були без статусу юридичної особи [10]. Найбільше суб'єктів зі статусом юридичної особи в м. Києві — 270683. У Дніпропетровській області їх понад 105082, Донецькій — 96394, Одеській — 78755, Харківській — 78732, Львівській — 68509. Є регіони із невеликою кількістю таких суб'єктів. У Севастополі їх 15727, Чернівецькій області — 17699, Сумській області — 20542.

Протягом періоду 1991—2013 років кількість суб'єктів корпоративного сектора в Україні зростає і змінюється їх організаційно-правові форми. Корпоративний сектор економіки України залишається застарілим, не модернізованим. Слабкі його конкурентні можливості у сучасних умовах розвитку світової економіки. Більшість суб'єктів господарювання у цьому секторі використовує матеріально-технічну базу, яка була створена у 30—50 роках ХХ століття. Лише частина суб'єктів господарювання використовують виробничі потужності, створені у 60—80 роках минулого століття. Якщо врахувати грандіозні процеси деіндустріалізації негативного характеру, які мали місце протягом останніх 20—25 років, то нині перед корпоративним сектором України стоять складні завдання.

Одним із головних показників розвитку фінансів корпоративного сектора є фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства до оподаткування. Динаміка цього показника в Україні така. У 2009 році корпоративний сектор (без банківської системи) отримав сукупний фінансовий результат у сумі мінус 42,4 млрд грн. У 2010 році цей показник склав 63,3 млрд грн, у 2011 році — 112,93 млрд грн. За перше півріччя 2012 року він становив 29 млрд 249 млн грн.

Важливим фінансовим показником ефективності діяльності корпоративного сектора є рентабельність. У корпоративному секторі України вона залишається низькою. У цілому по сектору за 9 місяців 2012 року рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств складала 4,5 процента. У промисловості її рівень був 3,5 %, у будівництві — 0,6%, сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві — 1,3%, транспорті та зв'язку — 3,6%.

Необоротні активи корпоративного сектора станом на 31 грудня 2011 року склали 2 трлн 050 млрд грн., оборотні — 2 трлн 584 млрд грн.

Власний капітал сектора за вказаний період склав 1 трлн 586 млрд грн.

Серед першочергових поточних проблем сектора є зменшення збитків. За підсумками 2012 року, підприємства в Україні отримали 85 млрд грн. збитків. У металургії через застарілі технології плавки металу, негативну динаміку світових цін і падіння обсягів виробництва збитково працювали майже усі підприємства. Обсяг збитків у галузі за рік зріс у 3,3 раза і досяг 15 млрд грн. У паливно-енергетичному комплексі збитки досягли 13 млрд грн., в хімічній промисловості — 7 млрд грн.

У цілому по корпоративному сектору у 2011 році збитково працювали 36% усіх суб'єктів господарювання. У промисловості таких було 40,08%, у будівництві — 41,8%, на транспорті і зв'язку — 41,5%. Загальна сума збитків у секторі за 2011 рік складала 99 млрд 347 млн грн.

Ключову роль у фінансовій системі України відіграють фінанси домашніх господарств. Станом на 2012 рік в Україні нараховувалося 16 млн 984,1 тис. домогосподарств [11].

Домогосподарства в Україні мають свої бюджети. Бюджет домогосподарства складається з доходів, а також витрат.

Грошові доходи домогосподарств складаються із суми грошових надходжень та натуральних надходжень у грошовій формі.

Загальні доходи домогосподарств складаються із грошових доходів, а також вартості спожитої продукції із особистого підсобного господарства, а також суми пільг, субсидій, вартості подарованої продукції. За 2012 рік доходи населення України склали 1 трлн 407 млрд 197 млн грн. З них зарплата — 593 млрд 213 млн грн., прибуток та змішаний дохід — 212 млрд 420 млн грн., соціальні доходи та інші грошові, поточні трансфери — 526 млрд 944 млн грн., доходи від власності — 74 млрд 620 млн грн.

Сукупні ресурси домогосподарства включають загальні доходи, а також суми використаних заощаджень, приросту коштів та боргів, кредитів.

Сукупні витрати домогосподарства складаються із суми споживчих витрат та сукупних неспоживчих витрат.

Крім цих показників, важливим є показник прожиткового мінімуму як вартості величини, достатньої для забезпечення нормального функціонування організму людини та інших потреб.

У структурі витрат домогосподарств головну роль, до 90 процентів загального обсягу, відіграють кінцеві споживчі витрати. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств України у 2012 році склали 986 млрд 540 млн грн. З них 38,9% склали витрати на продовольство та безалкогольні напої, 12,3% — витрати на транспорт, 12,2% — на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива, 7,7% — на алкогольні напої та тютюнові вироби, 6,6% — на одяг та взуття, 4,7% — на охорону здоров'я, 4,1% — на покупку предметів домашнього вжитку, побутової техніки та утримання житла, 3,9% — на відпочинок та культуру, 2,4% — на зв'язок, 2,4% — на ресторани і готелі, 1,4% — на освіту.

Важливим показником рівня життя людей є показник фінансового багатства населення. Фінансове багат-

ство населення є показником, що уособлює результат розвитку заощаджувального процесу і свідчить про фінансовий стан сім'ї. Основні елементи фінансового багатства сім'ї — це заощадження та депозити в банках у гривні та іншій валюті, включаючи і ті, що на пластиківих картках, готівкові гроші, вкладення у цінні папери, запаси коштів у валюті, резерв страхових внесків.

Громадяни України володіють незначним фінансовим багатством на відміну від розвинутих країн. Зміцнення фінансів домашніх господарств неможливе без оновлення і модернізації країни та її економіки і має стати пріоритетним завданням в Україні.

ВИСНОВКИ

Перехід світової економіки до нового циклу розвитку, становлення нового технологічного укладу, глобальна економічна криза посилюють зовнішні ризики та обумовлюють потреби докорінної модернізації України, оновлення організації її фінансів. Ключовим для країни в цих умовах є забезпечення стійкого функціонування публічних фінансів, значне підвищення ефективності корпоративних фінансів, нарощування фінансового багатства населення.

Література:

1. Чарльз Дж. Вулфел. Енциклопедія банківського дела и финансов. — Перевод с английского. — Корпорация "Федоров", 2000. — 1584 с.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1168 с.
3. Юхименко П.І., Федоров В.М., Лазебник А.А. та інші. Теорія фінансів: підручник / за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 576 с.
4. Вовченко Н.Г., Кочмола К.В. Финансовые системы зарубежных государств. — Издательство: Мини Тайп, 2010. — 592 с.
5. Кашин В.А. Мировой финансовый кризис: причины и следствия // Финансы. — 2009. — №1. — С. 14—20.
6. Аганбегян А. Г. Об особенностях современного мирового финансового кризиса и его последствиях для России // Деньги и кредит. — 2008. — №12. — С. 3—10.
7. ООН: Мир переживает кризис эволюции. 22.01.2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pravda.ru/world/restofworld/22_01_2013/114271_oon_o/
8. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Ред. Яковец Ю., Абалкин А. — М.: Экономика, 2002. — 768 с.
9. Про схвалення Концепції розвитку системи управління державними фінансами. Кабінет Міністрів України: Розпор. концепція від 03.09.2012 № 633-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://zaron4.Rada.gov.ua/lows/show/633_2012_p
10. Державна служба статистики України. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання (на 1 березня 2013 року) [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Державна служба статистики України. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за правовим статусом (на 1 березня 2013 року) [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Державна служба статистики України. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) // Статистичний збірник. — Київ, 2012. — табл.1.1 [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/date/220612_sb_2012.pdf

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

М. А. Міненко,
 д. е. н., професор кафедри менеджменту,
 Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАНЬ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НІМЕЧЧИНИ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

М. Minenko,
 Ph.D of economic science, Professor of the Department of Management of the Kyiv National Trade-Economical University

FEATURES OF THE OPERATION OF THE FOOD INDUSTRY ASSOCIATIONS OF GERMANY ON THE NATIONAL LEVEL

У статті досліджено особливості функціонування національних об'єднань харчової промисловості Німеччини на сучасному етапі історичного розвитку і показано доцільність використання цього досвіду для побудови фахового інституційно спроможного соціально-відповідального середовища в Україні.

In the article the features of the functioning of national associations of food industry in Germany at the present stage of historical development are investigated and the feasibility of using this experience for build a phakhove institutionally capable socially responsible environment in Ukraine is demonstrated.

Ключові слова: об'єднання харчової промисловості Німеччини на національному рівні, сучасна соціально-економічна система, фахове інституційно спроможне, соціально-відповідальне середовище, системні зв'язки учасників продуктового ланцюга.

Keywords: association of the food industry in Germany at the national level, the current socio-economic system, phakhove institutionally capable socially responsible environment, system of connections of the participants of the grocery chain.

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання для побудови дієвої інституційної вертикалі взаємозв'язків учасників продуктового ланцюга виникає потреба в аналізі досвіду становлення громадських галузевих об'єднань провідних країн світу. Надзвичайно актуальним при цьому є вивчення особливостей діяльності формувань, які складають основу фаховості, інституційності, соціальної відповідальності та продовольчої безпеки держав, що у період економічної кризи залишилися локомотивами, здатними забезпечити рух вперед. Саме такою державою європейського співтовариства по праву визнається Німеччина.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Вітчизняні науковці та практики П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко, В.М. Скупий, М.І. Малік, Ю.Я. Лузан, В.П. Ситник, С.М. Кваша, І.Ф. Томич, М.В. Гладій, Р.Я. Корінець, С.О. Юшин та інші провели достатньо ґрунтовне дослідження процесів становлення представницьких об'єднань Канади, Данії, Франції, Італії, Австрії, Великобританії, Польщі [1]. При цьому особливості функціонування громадських галузевих об'єднань Німеччини та їх роль у забезпеченні ефективності сучасної соціально-економічної системи не було розглянуто. Найбільш активними учасниками цього процесу є інтегровані об'єднання харчовиків. Дослідження їх роботи на національному рівні дасть можливість комплексно оцінити всю глибинність налагодження системних зв'язків усіх учасників продуктового ланцюга держави, що тримає лідируючі позиції на світовому ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Представляють інтереси харчової промисловості Німеччини на національному рівні загальновізнані формування:

- Федеральне об'єднання німецької харчової промисловості (BVE);
- Союз з правових і наукових питань у сфері продовольства (BLL);
- Асоціація виробників харчової й тютюнової галузі (ANG);

- Науково-дослідна група харчової промисловості (FEI);
 - галузеві асоціації харчової промисловості [2; 3; 4; 5].
- Однією з провідних фахових організацій, яка акумулює спільні інтереси у галузі виробництва харчових продуктів є Федеральне об'єднання німецької харчової промисловості (BVE). Членами BVE зареєстровано 22 асоціації різного функціонального спрямування, що забезпечують виробництво і постачання споживачу достатньо широкого асортименту продукції, серед яких:
- Економічне об'єднання безалкогольних напоїв;
 - Німецька асоціація виробників ароматичних речовин;
 - Німецький селянський союз;
 - Асоціація виробників оцту та гірчиці;
 - Федеральна асоціація німецької делікатесної промисловості;
 - Федеральна асоціація німецької рибної промисловості та торгівлі;
 - Федеральна асоціація німецької м'ясної промисловості;
 - Федеральна асоціація птахобоєнь;
 - Асоціація зернових продовольчих товарів — Федеральна асоціація виробників харчових продуктів із зерна та рису;
 - Асоціація калійної і соляної промисловості;
 - Асоціація німецької маргаринової промисловості;
 - Асоціація молочної промисловості;
 - Асоціація німецьких мінеральних джерел;
 - Асоціація борошномельних комбінатів;
 - Федеральна асоціація комбінатів з переробки фруктів, овочів і картоплі;
 - Асоціація німецьких масло екстракційних заводів;
 - Федеральна асоціація німецьких підприємств з виробництва та імпорту алкогольних напоїв;
 - Галузева асоціація крохмальної промисловості;
 - Федеральна асоціація німецької кондитерської промисловості;
 - Асоціація супової промисловості;
 - Асоціація німецьких виробників хлібобулочних виробів і борошномельних комбінатів для твердої пшениці Німеччини;

— Асоціація цукрової промисловості [5].

Крім перерахованих асоціацій, повноправними й активними учасниками ВВЕ виступають 42 підприємства харчової промисловості Німеччини, що тісно співпрацюють як на рівні асоціацій, так і на рівні федерального об'єднання. Головними цілями Федерального об'єднання німецької харчової промисловості визначено:

- сприяння чесній конкуренції за духом і суттю;
- мінімізація бюрократичних і регульованих функцій державних інституцій;
- створення умов для поглиблення свободи і упевненості у своїх силах учасникам формування.

Для досягнення поставленої мети керівництво ВВЕ знаходиться у постійному тісному діалозі зі своїми членами, ринковими партнерами, асоціаціями суміжних галузей, керівниками державних інституцій, всіма заінтересованими сторонами, а також представниками засобів масової інформації різних рівнів. При цьому досить змістовно-професійно глибокі й прозорі стосунки налагоджені з Союзом з правових і наукових питань у сфері продовольства (BLL), Науково-дослідною групою харчової промисловості (FEI), Асоціацією виробників харчової й тютюнової галузі (ANG). Крім того, Федеральне об'єднання німецької харчової промисловості є активним учасником Конфедерації харчових продуктів та напоїв у Європейському Союзі (FDE), а також дієвим членом Федерації німецької промисловості (BDI) [5; 6; 7].

Визначені цілі і налагоджені зв'язки спонукали до конкретизації сфер діяльності ВВЕ. Їх перелік достатньо різноманітний і охоплює практично всі функціональні напрями роботи. Це у першу чергу:

- економічна політика;
- політика щодо захисту прав споживачів (споживча політика);
- товарна політика;
- зовнішньоекономічна політика (зовнішньоторговельна політика);
- екологічна політика (політика щодо захисту навколишнього середовища і клімату).

Перераховані сфери потребують активізації дій з питань:

- системного дослідження особливостей внутрішнього і зовнішнього ринку;
- якісної оцінки поведінки національних і закордонних конкурентів;
- специфіки торгівлі продовольчими товарами;
- оптимізації розробки ефективних логістичних схем;
- цілеспрямованості щодо проведення ярмарок, виставок, семінарів, конференцій, круглих столів, навчання персоналу. Всі поставлені завдання ВВЕ реалізує успішно [5].

Отримання максимально позитивних результатів, які повинні мати достатньо прикладний характер, вимагає від керівництва Федерального об'єднання німецької харчової промисловості проводити регулярний діалог з громадськістю. Такий обмін інформацією відбувається безпосередньо через спеціалістів ВВЕ або з використанням різноманітних процедур опитування чи із залученням мас-медійних ресурсів. Реалізація різновекторної політики формування сприяє вирішенню нагальних проблем своїх учасників сьогодні і на конкретно визначену перспективу. Співпраця із засобами масової інформації й діалог зі споживачем забезпечує необхідне розуміння економічного, соціального й зовнішньоторговельного значення та потреб галузей харчової промисловості в загальному контексті розвитку економіки держави. Все це комплексно створює умови для ефективної роботи членів федерального об'єднання, посилюючи їх конкурентні переваги на ринку Німеччини та за кордоном.

Організаційно Федеральне об'єднання німецької харчової промисловості (ВВЕ) представлено загальними зборами членів (Генеральна асамблея ВВЕ), правлінням, технічними комітетами за напрямками основної роботи, працівниками і головою офісу. Центральний офіс, починаючи з 2009 року, знаходиться в Брюсселі й за чисельністю складається з 10 штатних осіб, серед яких 2 юриста і 2 економіста. У Правління ВВЕ — 17 осіб, які засідають за необхідності, але не менше трьох разів на рік. Голова і члени правління обираються загальними зборами (Генеральною асамблеєю ВВЕ) терміном на два роки. Діюча система управління є достатньо ефективною і раціональною, що дає можливість швидкої адаптації до впливу факторів зовнішнього середовища.

Достатньо змістовним за сформованими напрямами роботи і корисним для аналізу та подальшого використан-

ня при формуванні фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища в Україні є досвід функціонування Союзу з правових і наукових питань у сфері продовольства Німеччини (BLL). Союз визнаний головним об'єднанням всієї індустрії продовольчих товарів, до складу якого входять 90 асоціацій, 270 підприємств, більше 160 окремих членів із різноманітних галузей, а саме:

- сільське господарство;
- кустарні та ремісничі підприємства;
- харчова промисловість;
- торгівля продовольчими товарами;
- ресторанний бізнес;
- суміжні галузі (наприклад, пакувальна промисловість);
- приватні дослідні лабораторії [4].

Широкий спектр представників різних за своєю функціональною спрямованістю галузей дає можливість об'єктивно оцінити повний цикл виробництва й виконувати саме ті задачі, що реально визначає кожен учасник продуктового ланцюга. Саме тому, завданнями Союзу з правових і наукових питань у сфері продовольства (BLL) встановлено наступні:

- участь у розробці правових норм у сфері виробництва продовольчими товарами;
- формування громадської думки всередині всього ланцюга німецької харчової індустрії;
- представлення інтересів своїх членів у галузі політичної діяльності, при співпраці з органами державної влади й іншими асоціаціями Німеччини та за кордоном;
- спостереження за науковими дослідженнями у сфері продовольчих товарів;
- надання інформаційних і сервісних послуг своїм членам;
- консультування учасників з правових і економічних питань;
- представлення харчової індустрії перед громадськістю;
- активна участь в Конфедерації харчових продуктів та напоїв у Європейському Союзі (FDE).

Фахівці BLL цілеспрямовані на чотириохсот мільйонів європейських споживачів, на їх позитивні тенденції в умовах жорсткої європейської і глобальної конкуренції. При цьому взаємодія науки, права, політики і економіки покладена в основу діяльності формування. До його головних обов'язків віднесено розвиток європейського, німецького і міжнародного права у галузях харчової промисловості та підтримка стратегічно важливих наукових досліджень у цій сфері. Харчова гігієна, маркування, здорове харчування, харчові добавки, генна інженерія, контроль якості, натуральні продукти складають лише частину спектра наукових розробок.

Для посилення своєї ролі, з метою цілеспрямованого відстоювання інтересів харчової індустрії, Союз з правових і наукових питань у сфері продовольства проводить активний діалог із політиками, державними інституціями, представниками наукових кіл, організаціями споживачів, засобами масової інформації. Цьому сприяє налагоджена система комунікацій на національному, європейському і міжнародному рівні та постійний обмін інформацією з політичними діячами, представниками державних органів, науковцями, керівниками корпорацій і об'єднань.

Виконання поставлених завдань потребує відповідної організаційної структури. Управлінська вертикаль BLL включає:

- загальні збори членів Союзу;
- спостережну раду, до складу якої входить 32 особи;
- правління у складі 7 осіб;
- профільні комітети, робочі групи, наукові ради;
- офіси у Бонні, Берліні, Брюсселі, у кожному з яких працює близько 20 співробітників, серед яких 5 юристів і 5 вчених спеціалістів [4].

Засідання правління і спостережної ради проводяться за необхідності, але не менше трьох разів на рік. Працівники офісів виконують роль дирекції з головним акцентом на організаційно-правові та наукові напрями. Ефективність роботи забезпечується за рахунок сучасного наукового підходу щодо оптимізації збору і аналізу інформації, усталених комунікаційних зв'язків, високої кваліфікації працівників та цілеспрямованості на якісний кінцевий результат.

Узагальнюючи діяльність Федерального об'єднання німецької харчової промисловості (ВВЕ) і Союзу з правових і наукових питань у сфері продовольства (BLL), слід зазначити, що цільовими групами їх співпраці є:

— законодавчі органи, зокрема Німецький Бундестаг і Європейський парламент;
 — федеральні установи, зокрема Федеральне міністерство продовольства, сільського господарства і захисту прав споживачів, Федеральне міністерство навколишнього середовища, охорони природи і безпеки ядерних реакторів, Федеральне міністерство економіки і технологій;
 — уряди федеральних земель;
 — організації громадського суспільства, NGOs;
 — засоби масової інформації;
 — громадськість [5; 4].

Головною соціально-політичною організацією харчової промисловості Німеччини виступає Асоціація виробників харчової й тютюнової галузі (ANG), що була заснована в 1977 році у Бад-Годесберзі. Сьогодні до її складу входить 13 асоціацій-учасниць, серед яких 9 регіональних об'єднань, а саме:

- конфедерація роботодавців харчової промисловості Баден-Вюртемберг (м. Штутгарт);
- асоціація роботодавців баварських асоціацій харчової промисловості (м. Мюнхен);
- асоціація роботодавців харчової промисловості Берліну та Бранденбургу (м. Берлін);
- об'єднання харчової промисловості Північних регіонів Німеччини AGV, зокрема: Гамбургу, Шлезвіг-Гольштейну, Мекленбургу-Передньої Померанії (м. Гамбург);
- об'єднання роботодавців з безпеки харчування Гессену, Рейнланд-Пфальцу та Саару (м. Вестбаден);
- асоціація харчової промисловості Нижньої Саксонії, Берліну, Саксонії-Анхальту (м. Ганновер);
- конфедерація роботодавців харчової промисловості Північної Рейн-Вестфалії (м. Кrefельд);
- об'єднання саксонських виробників харчових продуктів та напоїв (м. Дрезден);
- об'єднання виробників харчових продуктів і напоїв Тюрінгії (м. Ванфрід).

Також до Асоціації виробників харчової й тютюнової галузі (ANG) входять чотири федеральні асоціації, зокрема:

- об'єднання німецьких молочних асоціацій (м. Бонн);
- федерація німецької кондитерської промисловості (м. Бонн);
- асоціація цукрової промисловості (м. Бонн, м. Берлін);
- об'єднання роботодавців тютюнової промисловості (м. Гамбург).

Асоціація виробників харчової й тютюнової галузі (ANG) визначає та представляє соціальні й колективні інтереси своїх членів і громадськості у взаємовідносинах зі всіма відповідними органами й установами на національному та європейському рівні. У задачі ANG входить координація диференційованої тарифної політики через процедуру укладання сотень тарифних договорів в окремих регіонах і секторах економіки. При цьому зазначене об'єднання не є прямим партнером профспілок по тарифних угодах. Укладання тарифів входить у компетенцію виключно асоціацій-членів. Саме об'єднання залишає за собою контроль і координацію цієї диференційованої цінової політики. Для цього ANG розроблені керівні принципи з метою дотримання єдиної політики щодо посилення позиції своїх асоціацій. Це спонукає до проведення постійного діалогу з керівництвом асоціацій, представниками ділових кіл, профспілками, політиками, державними чиновниками і засобами масової інформації.

У результаті такої співпраці, шляхом колективного обговорення, відбувається максимальна адаптація прийнятих рішень до сучасних вимог, враховуються усі можливі пропозиції і застереження, розробляються рекомендації, які є базисом для своєчасного, соціально-безпечного і економічно-виваженого розвитку харчової індустрії Німеччини.

Ще однією достатньо специфічною за функціональними напрямками діяльності, особливо за складом учасників, є організація під назвою Науково-дослідна група харчової промисловості Німеччини (Дослідна

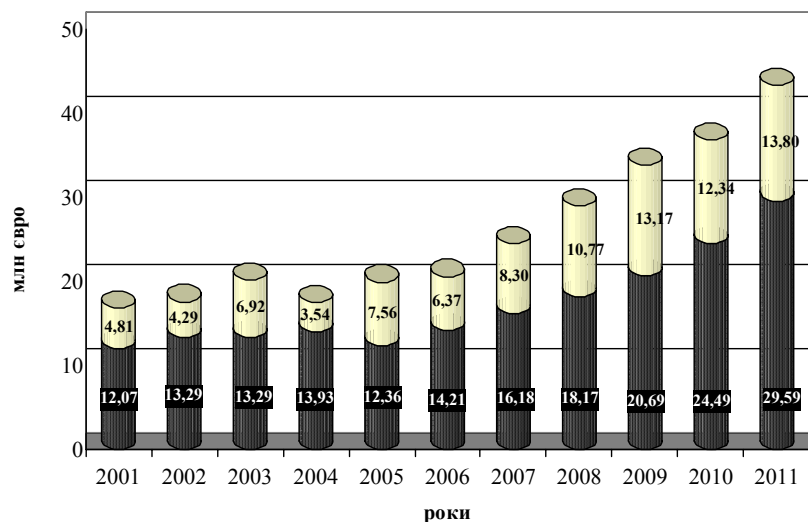


Рис. 1. Фінансування дослідних проектів, що координувала Науково-дослідна група харчової промисловості (FEI) у 2001—2011 рр.

Джерело: сформовано автором з використанням [8].

асоціація харчової промисловості) (FEI). Це формування об'єднує близько 55 галузевих асоціацій, що представляють інтереси більш ніж 90 % підприємств харчової індустрії. Серед цих підприємств значна кількість харчових ремісничих підприємств, а також суб'єктів господарювання із суміжних галузей. При цьому 60 компаній є прямими членами FEI і безпосередньо беруть участь у її роботі [2].



Рис. 2. Схема структури управління Науково-дослідною групою харчової промисловості Німеччини (FEI)

Джерело: сформовано автором з використанням [2; 9].

Науково-дослідна група харчової промисловості (FEI) активно співпрацює з численними відомими у Німеччині й закордоном науковими установами, вищими навчальними закладами, науково-дослідними інститутами федерального (земельного) рівня, а також з іншими громадськими та приватними операторами. У цілому, загальна чисельність таких організацій сягає 120, серед яких найбільш відомі:

- Німецький дослідний інститут харчової хімії;
- Університет Ерланген-Нюрнберг, Інститут хімічної і біологічної інженерії;
- Університет Хохенхайм, Інститут харчової промисловості й біотехнологій;
- Мюнхенський технічний університет, Науковий центр Вайнштефан з питань якості пива та харчових продуктів;
- Боннський університет, Інститут харчування і харчових наук;
- Німецький інститут харчових технологій;
- Інститут дослідження м'яса, м'ясних технологій і якості та інші [2].

Головною ідеєю створення FEI у 1953 році було бажання об'єднати потенціал близьких до виробництва і науки галузевих, федеральних й земельних організацій, які досить часто конкурують між собою для вирішення цільових завдань тактичного і стратегічного розвитку. Це сприяло тому, що сьогодні Науково-дослідна група харчової промисловості (FEI) стала єдиною науково-дослідною установою Німеччини, яка працює для всіх галузей харчової індустрії. Вона є некомерційним формуванням і одним із засновників Федерації асоціацій промислових досліджень (AIF) [8].

FEI щорічно заохочує і координує від 70 до 100 й більше проектів, чим вносить значний вклад у зміцнення конкурентоспроможності німецької харчової промисловості. Вона створює прями комунікації для співробітництва з відомими ученими і експертами всім бажаним учасникам ринку, фактично об'єднуючи бізнес і науку. Дослідна асоціація харчової промисловості (FEI) пропонує наступні послуги:

- комунікації для реалізації інноваційних наукових ідей;
- активну участь у проектах спільних промислових досліджень із залученням державного фінансування;
- налагоджені зв'язки для дослідження, прями контакти з партнерами;
- фаховий рівень управління проектами з реалізацією ефективного механізму контролю;
- пул експертів, бажаних працювати над оцінкою проектів;
- активну підтримку з питань передачі технологій;
- оперативну інформацію про наявність і можливість придбання харчових продуктів;
- участь у наукових цільових заходах;
- консультації щодо проведення національних і міжнародних науково-дослідних програм;
- можливе лобювання в дослідженнях і розробках.

За підсумками 2011 року, Науково-дослідною групою харчової промисловості було реалізовано 113 науково-дослідних проектів на загальну суму близько 43,4 млн євро. Як правило, фінансування досліджень відбувається у різних пропорціях із двох джерел:

- із Федерального міністерства економіки і технологій (BMWi);
- власні ресурси FEI, за умови участі компаній і торговельно-асоціацій.

Слід відмітити, що річний бюджет на дослідницькі проекти, координовані FEI, зріс з 2001 по 2011 рік більш ніж вдвічі. Це одна з головних ознак розвитку харчової індустрії Німеччини, що забезпечує її конкурентоспроможність (рис. 1).

З метою більш ефективної координації дій, для якісного і своєчасного виконання науково-дослідних робіт проводяться різноманітні заходи під гаслом "Бізнес відповідає науці. Наука відповідає бізнесу". До них, у першу чергу, відносяться:

- щорічний весняний форум співробітництва FEI;
- щорічне осіннє засідання FEI;
- тематичні семінари FEI;
- тричі на рік засідання наукового комітету FEI.

Крім того, відбуваються регулярні робочі наради супроводжуваних комітетів по кожному із затверджених для виконання на поточний календарний рік проектів.

Організаційно дослідницька асоціація харчової промисловості (FEI) має достатньо дієву структуру управління, яка дає можливість ефективно виконувати поставлені завдан-

ня, координувати науково-дослідні роботи, контролювати процес і результати роботи та витрачання коштів (рис. 2).

Механізм функціонування системи управління FEI достатньо прозоро відображено у Статуті Науково-дослідної групи харчової промисловості Німеччини [9]. Слід відмітити, що такі регламентні питання, як членство, термін і процедура обрання, прийняття рішень, права і обов'язки, підзвітність, система контролю і аудиту притаманні практично всім розглянутим видам формувань, включаючи Дослідницьку асоціацію харчової промисловості. Разом із тим, FEI має свої змістовні особливості щодо кадрового складу керівних органів. Так, із 19 членів Правління — 9 професорів профільних наукових і навчальних установ Німеччини. Першим заступником Голови Правління є професор Німецького дослідного центру харчової хімії (DFA). Серед 80 експертів Наукового комітету FEI понад 50 % також складають провідні професори визнаних у Німеччині й за кордоном науково-дослідних організацій і навчальних закладів. При цьому у Науковому комітеті FEI має постійне представництво Федеральне міністерство продовольства, сільськогосподарства і захисту прав споживачів (BMELV), яке делегувало туди свого представника [9].

Відповідна збалансованість чисельності учасників бізнесу і науки та постійна присутність представників зі сторони державних органів і споживачів у керівних органах Науково-дослідної групи харчової промисловості (FEI) є достатньою гарантією того, що при прийнятті рішень та затвердженні проектів будуть враховані інтереси головних регуляторів економічної системи. Саме це, на думку автора, є основою якісного розвитку і конкурентоспроможності харчової індустрії Німеччини.

ВИСНОВОК

Узагальнюючи особливості функціонування розглянутих громадських формувань, що представляють інтереси переробних і харчових підприємств Німеччини на національному рівні, варто відмітити системно-стандартизований підхід при їх створенні, організації діяльності та забезпеченні конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Основою проаналізованих інституційних утворень є культура країни, традиції, що передаються з покоління у покоління, постійне бажання всіх учасників процесу (держави, виробників, торговців, споживачів, науковців, освітян) формувати фахове інституційно спроможне соціально відповідальне середовище, яке є комфортним для власного товаровиробника і потенційного інвестора.

На переконання автора, кожна країна, маючи свої історичні корені, повинна вибудовувати власну, притаманну тільки їй систему взаємодії, координації та розвитку. Приклад інших функціонуючих економік, якими б ефективними вони не були, потрібно вивчати, аналізувати і за необхідності використовувати, трансформуючи найбільш раціональні інституційні елементи та поетапно гармонізуючи вітчизняне законодавство із загальноновизнаними міжнародними актами.

Література:

1. Розвиток самоврядування в агропродовольчій сфері: (проблемне питання). — 2-е вид. доп. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 54 с.
2. Науково-дослідна група харчової промисловості (FEI) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://fei-bonn.de>
3. Об'єднання роботодавців з питань харчування і споживання (ANG) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ang-online.com>
4. Союз правових і наукових питань у сфері продовольства (BLL) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bll.de>
5. Федеральне об'єднання німецької харчової промисловості (BVE) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bve-online.de>
6. Конфедерація харчових продуктів та напоїв у Європейському Союзі (CIAA) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://fooddrinkeurope.eu>
7. Федерація німецької промисловості (BDI) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bdi.eu>
8. Федерація асоціацій промислових досліджень (AIF) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://aif.de>
9. Статут Дослідницької Асоціації харчової промисловості (FEI) (Науково-дослідна група харчової промисловості Німеччини) // Ресурс автора.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2013 р.

Ю. М. Сафонов,

д. е. н., професор, Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КЛАСТЕРИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Y. Safonov,

Doctor of Economics, Professor State university "Kyiv National Economic University named Vadym Hetman"

STATE REGULATION OF UKRAINE KLASTERYZATSIIYNOYI POLICY

У статті розглядаються питання державної кластерної політики в Україні; розкрито питання агропромислового виробництва, забезпечення відповідності інструментів державного регулювання, їх інжинірингу, особливостям об'єктів регулювання.

The paper deals with the state of cluster policy in Ukraine solved the issue of agricultural production to ensure compliance instruments of state regulation of engineering, features regulated objects.

Ключові слова: державне регулювання, господарські процеси, кластерна політика, управління.
Key words: government regulation, business processes, cluster policy management.

ВСТУП

Сучасний етап розвитку агропромислового виробництва в Україні характеризується докорінною перебудовою інституціональної структури аграрної економіки, пов'язаною із процесами капіталізації. Сільське господарство України, яке до 2000-х років штучно перебувало за межами дій ринкової економіки (діяли окремі квазі-ринкові інструменти), швидкими темпами "наздоганяє" інші сфери економіки, які пройшли певні етапи еволюції свого розвитку (передусім це відноситься до інших сфер АПК — переробної галузі, інфраструктури тощо). Отже, майбутнє розвитку суб'єктів агробізнесу в Україні вже практично неможливо уявити без впровадження світових економічних досягнень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Система агробізнесу в Україні в наш час перебуває у певному трансформаційному стані, в якому одночасно спостерігаються різні стадії розвитку його суб'єктів. Проте, дедалі стає все більш очевидним, що сільськогосподарський бізнес у найближчий період сконцентрується в руках обмеженої кількості великих агропромислових формувань. Так, за прогнозами фахівців, процеси консолідації в агробізнесі призведуть до формування 200—300 основних гравців аграрного ринку, які будуть виробляти левову частку аграрної продукції [11]. Зазначені прогнози можна позиціонувати на досвіді Російської Федерації, де зазначені процеси тривають уже кілька років. За інформацією Всеросійського інституту аграрних проблем та інформатики, концентрація виробництва у найбільших господарствах із кожним роком тільки посилюється: якщо у 1995—1997 роках найбільші 300 аграрних підприємств виробляли 14,1 % товарної продукції, то у 2004—2011 роках — уже 28,8 % [15]. На думку О. Єранкіна, враховуючи розміри країни, в Україні можна спрогнозувати більший рівень концентрації бізнесу [4, с. 175].

У 2011 році 33 найбільші компанії контролювали 2,78 млн га сільськогосподарських угідь, що складало 6,7 % від загальної площі таких угідь в Україні і 13,1 % усіх сільськогосподарських угідь, які контролюються великими та середніми підприємствами України. При цьому за-

явлені плани цих, а також інших компаній, які активно збираються "нарошувати аграрні м'язи", щодо збільшення розмірів землекористування, дають змогу спрогнозувати подальше збільшення розміру таких земельних угідь [4, с. 184].

Серед мотивів процесу капіталізації в АПК виокремлюють так звані "універсальні", які відносяться до більшості підприємств: перспектив і земельних операцій після відміни мораторію на продаж землі; пільгове оподаткування сільськогосподарського виробництва та можливість отримання дотацій і компенсацій із державного бюджету; невеликі витрати на формування земельних масивів, як правило висока прибутковість рослинництва.

Крім того, О. Єранкін виділяє і специфічні мотиви формування агропромислових формувань [4, с. 184]: спроба розвинути повноцінний агробізнес із залученням акціонерного (в тому числі іноземного) капіталу, намагання стати глобальними компаніями (хоча можливий продаж частини або всього бізнесу); розвиток агробізнесу як необхідної інтеграційної складової переробної і харчової промисловості. У даному випадку сільськогосподарське виробництво виступає, в першу чергу, в якості гаранта постачання сировини належної якості, у необхідній кількості, невисокої вартості; розвиток аграрного бізнесу як одного з підрозділів бізнесу великих фінансово-промислових груп; розвиток бізнесу українськими бізнесменами-вихідцями з політики або державних структур, використання "напрацьованих зв'язків", зливання з бізнес-партнерами (політичне прикриття); регіональні аграрні групи; прихід капіталу із сфери забезпечення сільськогосподарського виробництва; зернотрейдери; венчурні компанії — розвиток і подальший перепродаж бізнесу або його частки, гарантія повернення інвестицій; зарубіжний капітал — розвиток агробізнесу в Україні.

Звичайно, така класифікація мотивів входження в агробізнес є дещо умовною, адже деякі з них є взаємопов'язані. Наприклад, політична складова бізнесу, як правило, характеризується причетністю агропромислового формування до певної фінансово-промислової групи, що пояснюється "специфікою" формування політичної і економічної еліти в Україні. У цьому аспекті О. Єран-

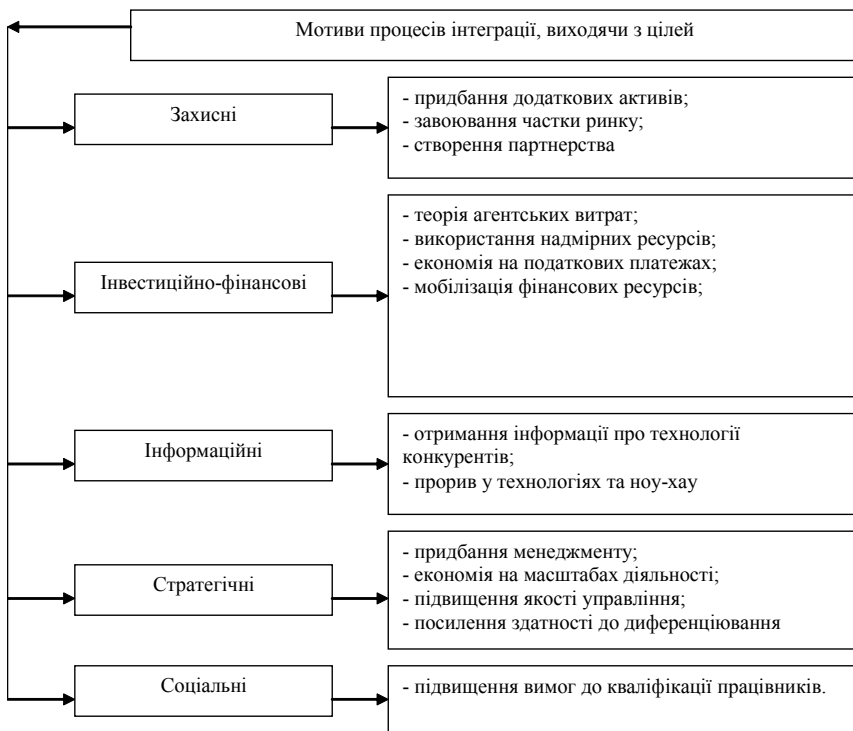


Рис. 1. Концепція елементів мотивації процесів інтеграції підприємств, виходячи з різних груп цілей

кін наголошує на ймовірній можливості настання четвертого етапу концентрації виробничих активів в агробізнесі — масовий прихід транснаціональних корпорацій в Україну, що потребує докорінної перебудови свідомості і стратегії економічної поведінки як на державному, так і корпоративному рівнях [4, с. 186].

У численних дослідженнях, присвячених феномену злиття і поглинання, наводяться різні мотиви, перелічені компаніями. Основною теорією, що пояснює причини проведення процесів інтеграції, є синергетична. Сутність її полягає у виникненні синергетичного ефекту в результаті здійснення інтеграції та наступної діяльності. Об'єктом вивчення синергетики є кооперативний ефект, який виникає у відкритих системах із самоорганізацією. Цей ефект супроводжується виникненням якісно нових функціональних, просторових і часових структур. Практичний прояв синергетичного ефекту в результаті взаємодії елементів системи відбувається у формі виникнення нових якостей, ознак, функцій та механізмів функціонування інтегрованої структури [13, с. 180].

Узагальнюючи дослідження вітчизняних і зарубіжних авторів щодо мотивів процесів інтеграції, О. Мягкова пропонує наступну концепцію цих мотивів (рис. 1) [13, с. 181].

На сьогодні створення інтегрованих структур, як правило, супроводжується зниженням трансакційних витрат, оптимізацією структури бізнесу, диверсифікованістю діяльності, можливістю залучення додаткових ресурсів для експансії на нові сегменти ринків та інші переваги. У рамках організаційного об'єднання проблема підвищення конкурентоспроможності продукції може бути вирішена з більшою ефективністю, робить висновок О. Косіюк [9]. Однак відсутність концепції розвитку в області об'єднання господарюючих суб'єктів, усунення владних структур від вживання дійових заходів зі збереження сформованих господарських зв'язків, опортуністична поведінка з боку місцевої влади сприяють посиленню відцентрових тенденцій у народному господарстві.

І. Акімова та О. Щербаков вказують на переваги й недоліки вертикальної інтеграції [1, с. 26]. Головним стимулом до цього є можливість підприємств скоротити операційні витрати і збільшити прибуток. Виграш від вертикальної інтеграції настає у результаті: зменшення затрат, пов'язаних з укладанням і виконанням комерційних контрактів і мінімізації витрат від опортуністичної по-

ведінки партнерів; гарантії стабільних поставок сировини і матеріалів; створення потужного механізму запобігання ціновому і податковому регулюванню шляхом виконання операцій між підрозділами однієї компанії і забезпечення збільшення монополістичної влади на пов'язаних ринках, що позитивно впливає на ціну, і, відповідно, збільшує прибутки підприємства.

В умовах перехідної економіки слабке інституційне середовище і м'які бюджетні обмеження посилюють стимули підприємства до вертикальної інтеграції у зв'язку з наступними причинами.

По-перше, слабе виконання і захист контрактів законодавчою системою збільшує невизначеність у питаннях своєчасності поставок сировини матеріалів, а також оплати кінцевого продукту.

По-друге, проблема нестабільності поставок сировини може бути особливо серйозною на ранніх стадіях реформування ефект "дезорганізації", коли старі виробничі зв'язки переважно розірвані, а встановлення нових є надто затратними.

По-третє, в умовах недостатньо розвинутих фінансових ринків обмеження ліквідності є додатковим стимулом до вертикальної інтеграції.

По-четверте, в перехідних економіках великі підприємства нерідко стають предметом м'яких бюджетних обмежень.

У перехідних економіках підприємства мають значні стимули до використання вертикальної інтеграції як механізму адаптації до неефективного інституційного середовища. Разом з тим, відкритим залишається питання суттєвості виграшу в результаті такої поведінки безпосередньо для самого підприємства в цілому [1, с. 26].

Суть агропромислової інтеграції, наголошує А. Мельник, — переваги від такого об'єднання, передусім для виробників сировини, які зазвичай традиційно менш ефективно порівняно з тими, хто в подальшому має з нею справу. Поєднані в один організаційний комплекс виробництво, зберігання, переробка і реалізація сільгосппродукції дають вигоду всім її учасникам, але в першу чергу сільгоспвиробникам. Останні мають стабільний збут своєї продукції, мають змогу спеціалізуватися на вигідних видах продукції (зменшується ризик спеціалізації на вільний ринок), зменшуються витрати обігу для всіх учасників інтеграції, зростають інтеграційні можливості [8]. Водночас, вказує автор, процесу агропромислової інтеграції притаманні певні проблеми. Головна з них полягає в тому, що важко визначити, хто повинен здійснювати управління і контроль в такій інтеграції — аграрії чи ті, хто використовує їх продукцію, а також у розподіл прибутку від реалізації кінцевої продукції. Досвід розвинених країн свідчить про те, що в агропромисловій інтеграції головним суб'єктом є великі торгово-промислові корпорації з акціонерною формою власності. Вони взаємодіють на засадах укладання довготермінових контрактів. Організаційною формою таких акціонерних утворень є агропромислові фінансові групи. Саме у такій структурі є можливість оперативної мобілізації фінансових ресурсів та раціональний їх розподіл між суб'єктами інтеграційного об'єднання. Агропромислової формування зазвичай забезпечують менші витрати і більшу ефективність виробництва порівняно з кооперативами й спілками фермерів.

Узагальнюючи моделі агропромислової інтеграції в економічно розвинутих країнах, можна зробити висновок, що в більшості випадків об'єктом інтеграції є сільське господарство, а основною координуючою і регулюючою силою часто стають несільськогосподарські фірми. Агропромислова інтеграція в зарубіжних країнах здійснюється переважно в таких формах [8, с. 131]: контрактна система відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними, збутовими та іншими організаціями; агропромислові формування, створені

шляхом об'єднання капіталів і праці юридичних та фізичних осіб (корпорації, кооперативи і т. д.); комбінати, у яких представлений увесь технологічний цикл — від виробництва сільгосппродукції, її переробки і до реалізації кінцевому споживачу; об'єднання, які створюються на основі договорів між учасниками й очолювані фірмою-інтегратором, яка здійснює зв'язки з іншими учасниками об'єднання на контрактній основі або шляхом участі у формуванні їх власності; холдингові компанії.

Найстійкішими є великі об'єднання, які здійснюють виробництво, переробку і збут продукції АПК. Звідси в економічно розвинених країнах існує високий рівень монополізації і централізації в переробній галузі небагатьох великих фірм, які контролюють основну частину переробки сільськогосподарської продукції країни при винятковій активності індустріальних фірм із встановлення інтеграційних зв'язків із сільськогосподарськими виробниками.

При об'єднанні сільгоспвиробників у кооперативні організації, останні керують виробництвом продукції у фермерських господарствах з метою досягнення максимальних кінцевих результатів з переробки та збуту продукції (встановлюють обсяги і якість сировини, терміни поставки, порядок розрахунків тощо). Водночас кооперативні організації, об'єднання й індустріальні фірми прагнуть якнайповніше забезпечити сільгосптоваровиробників усім необхідним для успішного виробництва сільськогосподарської сировини потрібної якості та в необхідних кількостях. Слід підкреслити, що в багатьох зарубіжних країнах значною є державна підтримка процесів агропромислової інтеграції.

Створення організаційних об'єднань, на думку О. Косяк, має супроводжуватися низкою заходів органів державного управління, спрямованих на підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів [9, с. 166]: заходи, що зумовлені дією науково-технічного прогресу (отримання інших навичок, поглиблення процесу розподілу праці і спеціалізації, підтримка високою рівня науки й технології серед учасників, модернізація і освоєння нової продукції і технологій тощо); заходи, пов'язані із впливом інституційних факторів (трансакційні витрати, інформаційна асиметрія, альтернативні напрями забезпечення контрактів); напрями, пов'язані із впливом ринкової кон'юнктури (невизначеність структурних умов ринку, конкуренція, коливання попиту); напрями, зумовлені дією економічних факторів (економія за рахунок ефекту масштабу, структура виробництва, структура активів, наявність стратегій); заходи, пов'язані із дією економіко-географічних факторів (територіальна структура елементів об'єднання, ступінь концентрації у регіоні).

В історичному плані процес створення союзу сільськогосподарства та промислового виробництва в Україні пройшов три етапи. Перший етап — це об'єднання сільськогосподарського та промислового виробництва. Його характерною рисою є створення на сільськогосподарських підприємствах підсобних промислових виробництв і промислів (млини, цехи з консервації та переробки овочів і фруктів), які сприяли пом'якшенню сезонності сільськогосподарського виробництва і раціональному використанню робочої сили.

Другий етап характеризується зближенням галузей сільськогосподарства та промисловості на основі їх кооперації. Сільськогосподарські підприємства, зберігаючи юридичну самостійність, пов'язують свою діяльність з переробними підприємствами договорами і товарно-грошовими відносинами. По суті, цей процес є агропромисловою кооперацією.

Третій етап характеризується злиттям галузей сільськогосподарства і промисловості, створенням агропромислових фірм, об'єднань, комбінатів. На цьому етапі відбувається інтеграція сільськогосподарського виробництва з промисловим виробництвом.

У масштабі всієї країни, областей і районів агропромислової інтеграція являє собою взаємопов'язану сукупність галузей народного господарства, які беруть участь у виробництві сільськогосподарської сировини, її заготівлі, переробці, зберіганні, транспортуванні, збуті, створенні засобів виробництва та їх обслуговуванні. Ця сукупність становить агропромисловий комплекс краї-

ни, розвиток якого регулюється державою [7, с. 148]. На рівні підприємств і об'єднань агропромислової інтеграція розвивається за двома напрямками, вказує автор. Перший — за рахунок зв'язків сільськогосподарства з промисловістю і на цій основі здійснюється технічне переозброєння сільськогосподарського виробництва, його індустріалізація.

Другий напрям — створення нових форм підприємств на базі сільськогосподарського і промислового виробництва під єдиним управлінням. У цьому випадку, як правило, об'єднуються підприємства, що спеціалізуються на виробництві однієї або кількох видів сільськогосподарської продукції, з одним або декількома промисловими підприємствами, що виробляють кінцеві продукти. Крім сільськогосподарських підприємств, ці об'єднання включають підприємства обробної, легкої та інших галузей промисловості, а також служби заготівельних, транспортних і торгових організацій.

Необхідність агропромислової інтеграції в усіх країнах пов'язана з великою технічною відсталістю сільськогосподарського виробництва порівняно з промисловістю; сезонністю аграрного виробництва, залежністю його від погодно-кліматичних умов; стихійністю ринку сільськогосподарської продукції; необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва [7]. А тому інвестування капіталу тільки в сільське господарство являє собою великий ризик. Вкладення коштів у процес переробки та реалізації сільськогосподарської продукції пов'язане також з необхідністю отримання сировини в достатній кількості, що викликає об'єктивну потребу у встановленні певних зв'язків із сільськогосподарськими товаровиробниками. Великий капітал зацікавлений у технічному переозброєнні сільськогосподарства для пристосування його до потреб великих промислових підприємств, тому переробні підприємства часто є ініціаторами інтеграційних зв'язків. Таким чином, аграрні підприємства вступають в інтеграційні зв'язки з метою зниження ризику, пов'язаного з сільськогосподарським виробництвом, тоді як переробні та інші підприємства агробізнесу прагнуть забезпечити собі стабільні доходи завдяки наявності надійної сировинної бази або гарантованого збуту своєї продукції чи послуг.

Отже, об'єктивний процес поглиблення спеціалізації, посилення концентрації та інтенсифікації, кооперації й комбінування сільськогосподарських галузей зумовлює їх поєднання з промисловими підприємствами та іншими сферами економіки шляхом підвищення рівня розвитку техніки, машинної технології, масово-поточкового виробництва. Об'єднання підприємств сільськогосподарства та промисловості в єдине інтеграційне формування стає не тільки можливим, а й значимим важемом підвищення ефективності виробництва, прискорення соціально-економічних перетворень на селі.

Вертикальна інтеграція є закономірною тенденцією, яка формується на основі подальшого поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва і має безпосереднє відношення до характеру міжгалузевого обміну, її можна розглядати як стратегічний напрям вирішення проблеми нееквівалентності міжгалузевого обміну [2, с. 85].

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок: проголошення Україною євроінтеграції головним державним пріоритетом є явищем закономірним і незмірно важливим для подальшого розвитку нашої країни; Україна досягла великих успіхів у реалізації однієї з основних вимог статті 6 діючого нині Договору про Європейський Союз щодо обов'язковості розвитку в країні свободи і демократії, однак важливою умовою вступу до ЄС залишається наявність у країни-кандидата відповідного рівня ефективності економіки. В Україні в цьому плані надзвичайно продуктивну роль може відіграти її агропромисловий комплекс, конкurentоформуючими рисами продукції якого на зовнішньому ринку можуть бути її висока якість, екологічність і відносна дешевизна. Проте сучасний стан галузей АПК, особливо сільськогосподарства, — вкрай незадовільний, що безперечно, знижує інвестиційну привабливість цього сектора економіки як для внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Значною мірою це пояснюється розбалансованістю і нееквівалентністю фінансово-економічних взаємовідносин між партнерами з виробництва кінце-

вої продукції з різних сфер агропромислового комплексу, які можуть бути ліквідовані шляхом розвитку агропромислової інтеграції; економічні відносини учасників агропромислової інтеграції на всіх стадіях підприємництва, від виробництва до реалізації кінцевої продукції, мають бути взаємовигідними для них і забезпечувати дотримання закону вартості у визначенні цін на продукцію. В умовах ринку, коли ціну формують попит і пропозиція, орієнтиром є роздрібна ціна. Знаючи її, можна загальний прибуток розподілити у цінах на продукцію за стадіями виробництва — переробка — реалізація так, щоб забезпечити умови для отримання рівновеликих прибутків на авансований у виробництво капітал з урахуванням терміну його обороту, що характеризується показником норми прибутку.

Країни Європейського Союзу прийняли шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що поєднує навколо себе невеликі фірми. Існує й італійська модель — більш гнучке і "рівноправне" співробітництво підприємств малого, середнього і великого бізнесу. Остання модель заслуговує на увагу з урахуванням особливостей функціонування підприємств сировинного комплексу вітчизняної текстильної промисловості.

Розвиток кластерів викликаний необхідністю створення нового класу виробничих систем в умовах глобалізації економічних відносин. Практика 1990-х років продемонструвала успішну діяльність великого числа різних кластерів і мереж компаній, довела їхні конкурентні переваги в порівнянні з традиційними структурами. Одночасно тенденції глобалізації надають органам влади сприятливі можливості для удосконалення своєї політики економічного розвитку.

Кластерна концепція поступово завойовувала визнання ділового співтовариства, привертаючи до себе увагу все більшого числа підприємств. На практиці багато кластерів виникали і розвивалися абсолютно природно, без будь-якого посіпху, причому на їхню формування витрачено десятки років, перш ніж світову економіку охопила гігантська хвиля стратегічних кластерних утворень.

Практика розвитку промислових кластерів підтверджує, що красномовна і переконалива оцінка М. Портером їхніх істотних переваг, обумовлених економічною взаємозалежністю, географічною близькістю і конкурентоздатністю, виявляється недостатньою в реальному житті. У результаті більшість досліджень останнього часу з проблем кластеризації використовують висновки М. Портера лише як вихідний пункт для того, щоб якнайглибше осягнути джерела походження і розмаїття промислових кластерів, динаміки їхнього росту та перетворень, переваги їхнього використання як основи регіональної економічної політики.

Характерними рисами успішної діяльності кластерів є: взаємозв'язки між підприємствами, які роблять учасників кластера сильнішими в порівнянні з тими підприємствами, що працюють поодиноки; кооперація та співпраця, які є стимулами до пошуку нових, більш досконалих методів роботи, орієнтації на інновації, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій; орієнтація на потреби ринку, які є головним фактором визначення загальної стратегії підприємств, та забезпечення відповідності стратегії кожного окремого виробництва загальній стратегії розвитку регіону.

Ініціаторами кластерної політики можуть бути не тільки органи державної влади, але й об'єднання підприємств, які пропонують реалізацію програми стимулювання розвитку кластерів у визначених регіонах. Такі програми отримали назву "кластерна ініціатива". З їх появою почав розвиватися "кластерний консалтинг", тобто надання послуг за проектами виділення на території регіону визначеного виду кластерів, а також викладання теоретичних основ управління кластерними ініціативами — кластерний менеджмент [6, с. 77].

Менеджера кластерної ініціативи: пояснення доцільності кластера у регіоні; ідентифікація кластера; попередній аналіз; формування команди; визначення очікуваного результату; складання плану досягнення очікуваного результату; складання плану невідкладних дій; початок кластерної ініціативи; формалізація розвитку кластера; удосконалення плану розвитку кластера; оцінка

розвитку кластера; функціональне об'єднання кластера з іншими кластерними ініціативами.

Література:

1. Акімова І. Стимули вертикальної інтеграції / І. Акімова, А. Щербаков // Конкуренція. — 2002. — № 1. — С. 25—28.
2. Валентинов В.Л. Вертикальна координація як фактор розвитку міжгалузевих відносин в АПК / В.Л. Валентинов // Економіка АПК. — 2003. — № 6. — С. 26—29.
3. Герасим М.П. Агропромислова інтеграція в АПК України в контексті її підготовки до вступу в ЄС / Микола Герасим // Регіональна економіка. — 2006. — № 2. — С. 217—225.
4. Єранкін О.О. Формування агропромислових формувань в Україні: глобалізаційний і маркетинговий аспект / О.О. Єранкін // Вчені записки. — 2008. — № 10. — С. 175—186.
5. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации. — Ч. I. — Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. — Одесса: "Фаворит" — "Печатный дом", 2010. — 122 с.
6. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации. — Ч. II. — Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. — Одесса: "Фаворит" — "Печатный дом", 2010. — 236 с.
7. Кобець Є.А. Економічна сутність інтеграції в аграрному виробництві / Є.А. Кобець // Держава та регіони. Серія "Економіка та підприємництво". — 2007. — № 1. — С. 146—149.
8. Кобець Є.А. Історичні аспекти розвитку інтеграції, її форми та напрями / Є.А. Кобець // Держава та регіони. Серія "Економіка та підприємництво". — 2007. — № 2. — С. 129—133.
9. Косіюк О.М. Організаційні об'єднання як перспективний шлях розвитку вітчизняних підприємств / О.М. Косіюк // Збірка тез I Міжнародної наук.-практ. конф. ["Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку". — Т. II], (Макіївка, 22—24 квітня 2009 р.) / М-во освіти і науки України, Макіївський економіко-гуманітарний ін-т. — Макіївка: Макіївський економіко-гуманітарний ін-т, 2009. — С. 164—166.
10. Кредісов В.А. Ринкова інфраструктура як системуючий чинник сучасної економіки / В.А. Кредісов // Економіка і управління. — 2003. — № 3. — С. 11—18.
11. Лащик І.І. Сучасні проблеми та напрями розвитку конкурентоспроможності національної економіки України / І.І. Лащик, І.Ю. Кіндрат // Формування ринкової економіки. Спец. випуск "Економіка підприємства: теорія і практика". — Ч. 1. — 2008. — С. 371—379.
12. Музыченко О. Украинский АПК: концентрация для перепродажи [Електронний ресурс] / О. Музыченко. — Режим доступу: <http://proark.com.ua/ark/2007/12/31/172435.html>
13. Мягкова О.В. Мотивация та форми інтеграційних процесів підприємств в економіці / О.В. Мягкова // Держава та регіони. Серія "Економіка та підприємництво". — 2008. — № 3. — С. 171—184.
14. Онищенко А.М. Оптимальное планирование отраслевой структуры сельхозпредприятий / А.М. Онищенко. — К.: Урожай, 1982. — 258 с.
15. Росецька Ю. Аналіз стану внутрішньогалузевої конкуренції в Україні на прикладі підприємств легкої промисловості / Ю. Росецька // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2007. — № 1. — С. 27—34.
16. Узун В. Лучшие Российские агрохолдинги достигли эффективности мировых лидеров [Електронний ресурс] / В. Узун // Российская бизнес-газета. — № 364. — 18.12.2007. — Режим доступу: <http://www.rg.ru/2007/12/18/agro.htm>
17. Enright M.J. Surrey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competition Program, University of Hong Kong, 2000.
18. Flowcs-Willams I. Therole of Cluster Facilitators. TCI preparatory Coarse, Gothendurg, 16.09.2003.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2013 р.

І. С. Волохова,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ

NECESSITY OF REALIZATION OF FINANCIAL DECENTRALIZATION: ECONOMIC EFFICIENCY

Стаття є комплексним дослідженням проблем проведення фінансової децентралізації. Вирішені питання досягнення економічної ефективності при функціонуванні децентралізованого державного устрою.

Доведено, що децентралізована форма державного устрою, розвиток муніципального рівня влади найповніше відповідають вимогам про необхідність реалізації вподобань громадян. У випадку децентралізованого надання суспільних благ справедливою була б передача повноважень щодо здійснення видатків та мобілізації необхідних фінансових ресурсів для їхнього фінансування на той рівень влади, який охоплює площу (ареал) доступності суспільного блага для споживачів.

Децентралізована система надання суспільних благ також дозволяє запровадити механізм конкуренції між їх виробниками. Завдяки механізму "голосування ногами", населення та підприємці обирають територію, де пропонується оптимальний для них набір суспільних благ та рівень оподаткування. Обґрунтовані пропозиції та перспективи проведення фінансової децентралізації в Україні.

Complex research of problems of financial decentralization is conducted in the article. The questions of achievement of economic efficiency are decided at functioning of the decentralized political system.

It is well-proven that the decentralized form of the political system, development of municipal level of power, the most complete degree is answered to the requirements about the necessity of realization of preferences of citizens. In the case of the decentralized grant of public benefits just would be delegation of powers in relation to realization of charges and mobilization of necessary financial resources for their financing on the that level of power, which engulfs the area (natural habitat) of availability of public benefit for users.

The decentralized system of grant of public benefits also allows to inculcate the mechanism of competition between their producers. Due to the mechanism of "voting feet", a population and businessmen elect territory, where the optimum for them set of public benefits and level of taxation is offered. Suggestions and prospects of realization of financial decentralization are grounded in Ukraine.

Ключові слова: фінансова децентралізація, органи місцевого самоврядування, суспільні блага, видатки місцевих бюджетів.

Key words: financial decentralization, organs of local self-government, public benefits, expenditures of local budgets.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Україна є демократичною, соціальною та правовою державою. Людина в ній визначається найвищою соціальною цінністю. Задоволення людських інтересів, уподобань, розвиток особистостей визначають зміст і спрямованість діяльності не тільки державної влади, а також органів місцевого самоврядування. Останні не повинні бути протиставлені населенню територіальної громади і нагадувати централізовану державну владу на місцях з її надто розширеним, неефективним бюрокра-

тичним апаратом. Територіальне самоврядування повинне ґрунтуватися на демократичних засадах. Це було усвідомлено владою й громадськістю розвинутих країн та відображено в децентралістичних тенденціях. Вони сприяли обмеженню державного та політичного впливу в процес прийняття та виконання рішень щодо місцевих справ.

Саме на місцевому рівні громадянин отримує найважливіші суспільні блага, які споживає щодня. Це обґрунтовує його право та можливість впливати на рішен-

ня щодо виробництва суспільних благ, його інтереси максимально повинні бути враховані. Децентралізоване прийняття рішень призвело до посилення значення принципу субсидіарності, в зв'язку з чим суспільне благо повинне надаватися тим рівнем влади, який є найбільшчим до споживача.

Органи місцевого самоврядування в розвинутих країнах були перетворені з виконавчих структур державної влади на місцях у структури, що виконують рішення населення територіальних громад, представляють та відстоюють їхні інтереси.

Світові тенденції децентралізації влади пов'язані також з можливістю запровадження конкурентного середовища між територіальними одиницями та виробниками суспільних благ.

В Україні за 9 місяців 2012 року з місцевих бюджетів було витрачено 150,0 млрд грн., що складає 44,7% видатків зведеного бюджету. У 2002 році видатки місцевих бюджетів склали 45,9% загального обсягу видатків зведеного бюджету. Тобто в Україні досягнутий значний обсяг перерозподілу процесів за участю місцевих бюджетів. Він свідчить про значні повноваження органів місцевого самоврядування. Проте співвідношення власних та делегованих повноважень розкриває реальну картину місцевого самоврядування, впливає на обсяги фінансової діяльності, як за дорученням держави, так і враховуючи інтереси жителів територіальних громад.

Юридично конституціями країн передбачається адміністративно-територіальний поділ та функціонування органів місцевого та регіонального самоврядування. Останні повинні вирішувати місцеві та регіональні справи за рахунок власних та державних ресурсів. З економічної точки зору постає питання про ефективність функціонування цього децентралізованого державного устрою, яке є актуальним сьогодні для нашої країни.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед основних українських науковців, які опікуються проблемами фінансової децентралізації, фінансової діяльності органів місцевого самоврядування може виділити Бикадорову Н. [1], Бутурлакину Т. [2], Дроздовську О. [6], Кириленко О. [3, 7], Крайник О. [8], Кукарцева О. [9], Лелеченко А. [4], Луніну І. [3, 10], Лучку А. [3], Мінкович В. [2], Нижник Н. [5], Петренко О. [12], Чернявського О. [14] тощо. Вчені зазвичай розглядають сутність фінансової децентралізації, основні риси, її форми та методи, переваги та недоліки, необхідність її впровадження для покращення соціально-економічного розвитку регіонів України. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину даних досліджень, економічна ефективність проведення фінансової децентралізації обгрунтовується лише шляхом наведення позитивного зарубіжного досвіду. Попри плюралізм поглядів на проблеми фінансової децентралізації, вони залишаються недостатньо дослідженими. Залишаються економічно необгрунтованими необхідність фінансової децентралізації, можливості відмови від централізованого напрямку перерозподілу публічних фінансових ресурсів.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Це дослідження має на меті розкриття проблем проведення фінансової децентралізації та вирішення питань щодо економічної ефективності функціонування децентралізованого державного устрою.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Будь-яке суспільне благо може надаватися центральним рівнем влади — державою. Проте, з метою територіального розміщення його виробництва та надання, повинні бути створені структури державної виконавчої влади на місцях (за прикладом Радянського Союзу та в сучасній практиці — державна виконавча влада

на місцях у особі державних адміністрацій). У цьому випадку економію складуть витрати на утримання місцевої представницької влади, а також на її періодичні вибори. Беручи до уваги значну кількість сформованих регіональних та місцевих рівнів, заощадження бюджетних ресурсів внаслідок скорочення їхньої чисельності або повної відмови від регіонального та/або місцевого самоврядування будуть відчутними. Це пояснює тенденції щодо укрупнення адміністративно-територіальних одиниць, які простежуються в багатьох країнах, — централізований напрямок.

Виробництво ринкових благ здійснюється ефективно, коли прибуток максимальний, або збиток мінімальний. Виробництво суспільного блага, навпаки, не передбачає отримання прибутку. Ціль його — максимальне задоволення потреб населення при мінімальних витратах. Неоднорідність критеріїв для оцінки ефективності виробництва суспільних благ (обсяг видатків оцінюється об'єктивно, обсяг задоволення потреб населення оцінюється суб'єктивно) пояснює існування централізованого напрямку в перерозподілі видаткових повноважень.

Виробництво суспільних благ повинне здійснюватися територіально біля споживачів з метою мінімізації їхніх витрат на споживання. Інакше виробництво суспільних благ не буде задовольняти потреби всього населення. Також при виробництві мають бути враховані як існуючі вподобання населення, так і їхня можлива зміна з часом у майбутньому. Для вирішення цих проблем і створюється децентралізована система державного устрою, здійснюється фінансова децентралізація. Саме вона дає можливість створення конкурентного середовища між виробниками суспільних благ. Подібно до ринкового механізму, механізм конкурентного децентралізованого виробництва суспільних благ дає можливість винаходів якісно нових суспільних благ та ефективних способів їхнього виробництва.

Якщо ж виробники суспільних благ діють як монополісти, вони не мають мотиву до зменшення витрат на виробництво, а споживачі суспільних благ позбавляються можливостей вибору. Тому досягнення економічної ефективності вимагає проведення фінансової децентралізації, хоча і при деяких її формах залишається монопольне виробництво суспільних благ.

Попри зазначені позитивні моменти проведення фінансової децентралізації, основним залишається ступінь задоволення потреб населення, на які також впливають регіональні та місцеві особливості. Мешканці всіх територіальних одиниць за рахунок сплачених податків мають отримати оптимальний набір суспільних благ, який не стільки залежить від дії механізму виборів та голосування, скільки від розподілу повноважень з надання суспільних благ по адміністративно-територіальних одиницях та від самого адміністративно-територіального поділу.

Адміністративно-територіальний поділ створює умови для функціонування самостійних суб'єктів — органів місцевого та регіонального самоврядування. Самостійність органів місцевого та регіонального самоврядування дає їм можливість враховувати місцеві та регіональні відмінності, максимально дотриматися принципу суверенітету споживачів.

За постійних умов обмеження фінансових ресурсів та великої кількості потреб населення, що неухильно збільшуються, вибір оптимального набору суспільних благ — першочергове завдання. Прослідкуємо, як набір суспільних благ змінюється внаслідок децентралізації (табл. 1).

Припустимо, що територію країни розподілено на n адміністративно-територіальних одиниць з різною кількістю населення — $U_1 \dots U_n$. Кількість населення, чій вподобання залишилися неврахованими, позначимо — X .

Якщо всі з $U_1 \dots U_n$ перевищують X більш ніж у 2 рази,

то збільшення відсотка населення, чій вподобання врахують при наданні суспільних благ внаслідок децентралізації, не відбудеться. Інакше кажучи, для надання цих благ не варто на такі $U_1 \dots n$ дрібнити території, або слід дрібнити на такі, що менш ніж у 2 рази перевищують чи взагалі менше X.

У випадку, коли X дорівнює будь-якому з $U_1 \dots n$, то за сприятливим варіантом можливо досягти 100-відсоткового задоволення потреб населення в наданні певних суспільних благ.

У таблиці 1 представлений умовний приклад співвідношення ступенів задоволення потреб населення внаслідок централізованого та децентралізованого надання суспільних благ А та Б. Ми припустили, що при централізованому наданні переважна частина населення (70%) робить вибір між виробництвом суспільних благ А і Б на користь блага А, інші (30%) — на користь блага Б. Також припустимо, що загальну територію було поділено на чотири рівних за чисельністю населення адміністративно-територіальних одиниць. На практиці може бути безліч варіантів співвідношення ступенів задоволення потреб населення в цих адміністративно-територіальних одиницях. Тому ми відібрали крайні варіанти: несприятливий (співвідношення ступенів задоволення потреб населення залишилися незмінними в усіх адміністративно-територіальних одиницях) та сприятливий (максимально можливе задоволення потреб населення).

Отже, в наведеному нами умовному прикладі питома вага населення, чій вподобання залишилися неврахованими, в несприятливому варіанті залишилася незмінною, а в сприятливому варіанті зменшилася з 30,0% до 5,0%.

Математично зменшення кількості населення, чій вподобання залишилися неврахованими внаслідок децентралізованого надання суспільних благ, можна відобразити наступним чином: $|X - RY_{1 \dots n}| \rightarrow \min$, де R — кількість адміністративно-територіальних одиниць, які задовольняють потреби загальної меншості населення.

Теоретично, централізована держава також може орієнтуватися на існування різних вподобань громадян, однак на практиці це було б пов'язане з непорівняно високими витратами отримання інформації та здійснення контролю [16, с. 55—76]. Тому саме децентралізована форма державного устрою, і особливо її ключовий елемент — муніципальний рівень влади, найбільш повно відповідає вимогам про необхідність реалізації вподобань громадян (говорячи мовою економіки, принципу суверенітету споживачів) [13, с. 24].

Ми навели спрощений приклад вибору між наданням суспільного блага А та Б. У реальності, де споживачам пропонується широкий спектр суспільних благ і немає можливості щодо кожної пари благ обирати оптимальний за розміром поділ території країни на адміністративно-територіальні одиниці, децентралізована система надання суспільних благ тим необхідніша, наскільки існують відмінності між територіями. Відмінності можуть стосуватися культури, клімату, демографії, економічного розвитку, географічного положення тощо.

Крім того, ці відмінності, а значить і потреби, не залишаються незмінними в часі. Розрізняються території й темпами розвитку, темпами зміни потреб у суспільних благах. Вчасно реагувати на зміни потреб громадян окремих територій та максимально задовольни-

Таблиця 1. Співвідношення ступенів задоволення потреб населення внаслідок централізованого та децентралізованого надання суспільних благ*

	Централізоване надання	Децентралізоване надання							
		Сприятливий варіант				Несприятливий варіант			
		У ₁	У ₂	У ₃	У ₄	У ₁	У ₂	У ₃	У ₄
Кількість населення, що надає перевагу виробництву блага А, тис. чол.	70	0	20	25	25	18	18	17	17
Кількість населення, що надає перевагу виробництву блага Б, тис. чол.	30	25	5	0	0	7	7	8	8
Загальна чисельність населення, тис. чол.	100	25	25	25	25	25	25	25	25
Кількість населення, чій вподобання залишилися неврахованими, тис. чол. (X)	30	0	5	0	0	7	7	8	8
Питома вага населення, чій вподобання залишилися неврахованими, %	30,0	5,0				30,0			

* Складено автором.

ти всі потреби завдяки механізму централізованого надання суспільних благ виявляється складним і дорогим.

Тому децентралізована система надання суспільних благ приходиться на допомогу централізованій і частково вирішує її проблеми. Результатом дії децентралізованої системи надання суспільних благ буде збільшення частки врахованих потреб населення.

Децентралізована системи надання суспільних благ також дозволяє запровадити механізм конкуренції між їх виробниками. Завдяки механізму "голосування ногами", описаному Ч. Тьебу в 1956 році [15, с. 416—424], населення та підприємці обирають територію, де пропонується оптимальний для них набір суспільних благ та рівень оподаткування.

Запровадження механізму конкуренції між виробниками суспільних благ дозволяє:

— зацікавити виробників суспільних благ у ефективності їхньої роботи, яка виявляється у максимальному задоволенні потреб населення за менших витрат. Останнє дозволяє знизити податкове навантаження на платників податків відповідної території;

— переміщення виробництв та трудових ресурсів з одних територіальних одиниць в інші сприяє їхньому економічному зростанню. Другі отримують продуктивні сили, а перші — мотив для їхнього залучення та утримання.

Відсутність таких регіональних "можливостей міграції" може викликати економічні витрати. Коли держава відмовляється від децентралізації влади та створення самостійних територіальних утворень на субнаціональному рівні, вона позбавляє населення можливості мігрувати в той регіон, де його потреби виявляться реалізованими максимально повно [13, с. 27].

Якщо необхідність максимального задоволення потреб населення в суспільних благах вимагає поділ територій на регіони та місцевості, створення органів регіонального та місцевого самоврядування, передачу їм видаткових та доходних повноважень, то необхідність економії на витратах вимагає (на перший погляд) централізованого виробництва суспільних благ.

Ми не заперечуємо той факт, що централізоване виробництво суспільних благ дозволить завдяки економії масштабів виробництва, його здешевити. Проте зменшення витрат може бути досягнуто й на місцевому та регіональному рівнях внаслідок:

1) розміщення замовлення серед приватного сектора. Окремі приватні виробники можуть задовольнити інтереси як мешканців однієї територіальної одиниці, так і кількох. У цьому випадку завданням досягнення економії за рахунок збільшення масштабів виробництва опікується вже приватний виробник. Зменшення витрат на виробництво суспільних благ у такий спосіб можливе, якщо ціна приватного виробництва цього блага буде меншою його виробництва силами підприємств та установ, власниками яких є відповідні територіальні громади. Ціна приватного виробництва зазвичай буде меншою через намагання отримати прибуток. Винятком буде монопольне виробництво;

2) об'єднання зусиль кількох територіальних одиниць у вирішенні спільного завдання. Це надасть можливість зекономити на витратах, проте вимагає додаткових зусиль на узгодження спільних дій;

3) конкурентні умови між виробниками суспільних благ надають стимули до пошуку більш раціональних технологій та виробництв.

Враховуючи можливості пошуку раціонального використання публічних фінансових ресурсів, прийняття рішення щодо передачі повноважень, від вишого рівня влади вимагається всебічного економічного обґрунтування.

Створення великих за розміром адміністративно-територіальних одиниць, укрупнення існуючих потребує дослідження зміни витрат виробництва основних суспільних благ. Досвід існування крупних міст свідчить про зменшення витрат виробництва одних суспільних благ та зростання витрат виробництва інших, а також появу необхідності фінансування суспільних благ, потреба в яких у населення існує лише в великих населених пунктах. Крім зазначених проблем крупних населених пунктів, існують проблеми зменшення ступеня врахування потреб населення, в тому числі внаслідок недостатньої інформації про вподобання населення, що постійно змінюються.

ВИСНОВКИ

Отже, ми дійшли до висновку, що виробництво суспільних благ, надається воно централізовано або децентралізовано, має бути територіально розміщено відповідно до концентрації споживачів. Додамо, що через особливості окремих суспільних благ вони можуть бути доступні споживачам як однієї територіальної одиниці (наприклад, дитячі дошкільні заклади), так і декількох (наприклад, вищі начальні заклади).

З метою досягнення максимального ступеню задоволення потреб населення та зменшення витрат економічний вибір між наданням суспільного блага централізовано або децентралізовано має бути зроблений на користь другого.

У випадку децентралізованого надання суспільних благ справедливою була б передача повноважень щодо здійснення видатків та мобілізації необхідних фінансових ресурсів для їхнього фінансування на той рівень влади, який охоплює площу (ареал) доступності суспільного блага для споживачів. У цьому випадку споживачі суспільного блага та платники податків на його виробництво співпадають, досягається принцип територіальної відповідності, або, за М. Олсоном, фіскальної еквівалентності [11, с. 159]. При цьому виробництво блага повинне бути передане на найнижчий з можливих рівень влади. Це створює і конкурентні умови між виробниками, дозволяючи знизити витрати з виробництва суспільних благ і поширити вибір для населення.

Розглянуті питання є основою для подальших більш глибоких прикладних розробок, пов'язаних із необхідністю проведення фінансової децентралізації в Україні;

для доопрацювання деяких законодавчих норм, які створять передумови для подальшого системного реформування територіальних фінансів України з метою досягнення ефективної фінансової діяльності органів місцевого самоврядування.

Література:

1. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н.О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2 (20). — С. 145—151.
2. Бутурлак Т.О., Мінкович В.Т. Фінансова децентралізація як фактор економічного зростання регіонів / Т.О. Бутурлак, В.Т. Мінкович. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuuv/Ekon/2010_31/statti/4_8.htm
3. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / [Луніна І.О., Кириленко О.П., Лучка А.В. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. О. Луніної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. — К., 2010. — 320 с.
4. Децентралізація в системі державного управління в Україні: теоретико-методологічний аналіз: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.01 / А.П. Лелеченко; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. — К., 2006. — 20 с.
5. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація: монографія / кол. авт.; відп. ред. проф. Н. Р. Нижник. — К.: УАДУ при Президенті України, 1997. — 448 с.
6. Дроздовська О. С. Теоретичні засади фінансової децентралізації / О. С. Дроздовська // Фінанси України. — 2008. — № 8. — С. 19—25.
7. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. — К.: НІОС, 2000. — 384 с.
8. Крайник О. Децентралізація управління фінансовими ресурсами регіону / О. Крайник // Ефективність державного управління. — 2009. — № 21. — С. 373—378.
9. Кукарцев О. Інституціональні механізми регіональної політики: централізація і децентралізація влади / О. Кукарцев // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". — № 19. — 2007. — С. 102—108.
10. Луніна І.О. Державні фінанси України у перехідний період / І.О. Луніна. — Харків: Форт, 2000. — 296 с.
11. Олсон Мансур. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп; [Пер. с англ.] / Олсон Мансур. — М.: ФЭИ, 1995. — 174 с.
12. Петренко О.С. Проблеми децентралізації в умовах реформування публічного управління України / О.С. Петренко // Публічне адміністрування: теорія та практика [електрон. збірник наук. праць]. — № 1 (3). — 2010. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2010-01/10posuu.pdf>
13. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: учебник; [пер. с нем.] / Хорст Циммерманн. — М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2003. — 352 с.
14. Чернявський О.П. Местное самоуправление Украины в контексте Европейской Хартии о местном самоуправлении / О.П. Чернявський // Розвиток фінансової системи України в умовах ринкових трансформацій: Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників, 14—15 жовтня 2004 р. — Вінниця: "Ландо АТД", 2004. — С. 13—19.
15. Charles M. Tiebout A Pure Theory of Local Expenditures // The Journal of Political Economy. — Volume 64. — Issue 5. — Oct., 1956. — P. 416—424.
16. King D.N. A Model of Optimum Local Authority Size // G. Pola, G. France, & R. Levaggi, Developments in Local Government Finance, Theory and Policy. — Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 1996. — P. 55—76.

Стаття надійшла до редакції 23.01.2013 р.

*Н. В. Прямухіна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE PROBLEMS OF FINANCING AND THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

У статті висвітлено основні фінансові проблеми економіки регіонів, розглянуто їх передумови та наслідки. Обґрунтовано причини зростаючої залежності бюджетів місцевого самоврядування від дотаційної політики державного бюджету, низьку інвестиційну привабливість регіонів. На основі проведеного дослідження запропоновано напрями розв'язання фінансових проблем регіональної економіки.

The article highlights the major financial problems of economy of regions, it is considered their preconditions and effects. It is grounded the causes of growing dependence of local budgets from the state budget subsidized policies, low investment attractiveness of regions. Based on the research, there are presented the directions of solving financial problems of the regional economy.

*Ключові слова: регіональна економіка, місцеве самоврядування, бюджет, інвестиції, державна політика.
Key words: regional economy, local government, budget, investments, government policy.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Становлення України як незалежної держави супроводжувалось формуванням її економіки, в якій зміцнювались із відповідною переорієнтацією виробничо-територіальні утворення в межах регіональних економічних систем [1]. Соціально-орієнтована модель розвитку, формування якої здійснюється в Україні, спрямована на задоволення матеріальних і духовних потреб населення і супроводжується трансформаційними процесами в економічній системі регіонів як складовій економічної системи країни. Але економічна ситуація в Україні характеризується асиметричним регіональним розвитком, зокрема у фінансовій забезпеченості.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми розвитку економіки регіонів є об'єктом уваги вітчизняної і зарубіжної економічної науки. У загальному вигляді їх досліджують І. Барановський, В. Гейць, З. Герасимчук, Т. Герко, Б. Данилишин, А. Дейнеко, Н. Коніщева, В. Кравченко, А. Лучка, А. Петкова та інші. Водночас, проблеми фінансового забезпечення та розвитку регіональної економіки в Україні поки що комплексно не вивчені. Важливе коло питань, особливо з фінансового забезпечення економіки регіонів в єдиній економічній системі держави, досліджено лише фрагментарно, що вимагає проведення фундаментальних досліджень у цьому напрямі.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є конкретизація і дослідження основних проблем фінансування і розвитку регіональної економіки в Україні, а також напрями їх можливого розв'язання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

З'ясуємо основні проблеми фінансового забезпечення та розвитку економіки регіонів.

Фінансова незалежність є підґрунтям самоврядування, реальної його самостійності, а також — основним елементом реалізації права місцевої влади на самоврядне функці-

онування. Фінансова автономія проявляється, насамперед, у можливості місцевих рад самостійно формувати місцевий бюджет, достатній для виконання самоврядних функцій та повноважень. У системі фінансового забезпечення місцевих бюджетів важливу роль відіграють їх доходи та методи, за якими ці доходи формуються. Доходи місцевих бюджетів поділяються на власні та закріплені. Основну частку власних доходів повинні складати місцеві податки і збори. На їх основі розраховується показник фінансової незалежності дохідної бази місцевих бюджетів від дотацій державного бюджету (універсальний показник рівня самостійності місцевих бюджетів) як відношення суми надходжень від місцевих податків та зборів до загального обсягу всіх джерел доходів бюджетів місцевого самоврядування. В європейських країнах частка місцевих податків і зборів в обсязі доходів місцевих бюджетів значна й складає в середньому 37—50%, зокрема у Великобританії — 37%, Німеччині — 46%, Франції — 67% [2, с. 13]. В Україні ця частка зменшується з року в рік: від 3,4% у 2001 році до 0,98% — у 2012 році [2, с. 12]. Такий стан свідчить про нереалізованість принципу самостійності місцевих бюджетів, що супроводжується відсутністю зацікавленості місцевих рад збирати місцеві податки і збори, оскільки, як показує практика, більший обсяг їх збору в поточному році призводить до зменшення частки відрахувань від регульованих доходів у наступному бюджетному періоді. Наслідком цього є зростання залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету. Планова частка трансфертів у 2011 році в обсязі доходів становить 51,6%, у т.ч. за загальним фондом — 54,8%, у 2012 році спостерігається посилення дотаційної залежності місцевих бюджетів ще на 6,6% [3]. Такий стан, у свою чергу, стимулює створення депресивних територій, в яких з економічних, політичних, соціальних, екологічних та інших причин перестають діяти стимули саморозвитку, і тому немає підстав розраховувати на самовищення кризових ситуацій. Кількість депресивних територій в Україні збільшується, нині функціонує 12 тис. територіальних громад, приблизно половина з них має чисельність до 3 тис. осіб.

Місцеві бюджети таких громад дотують-ся державою більше ніж на 70% [4].

Істотно вплинули на фінансування місцевого самоврядування положення Податкового кодексу. Якщо після прийняття в 2010 році нового Бюджетного кодексу за розрахунками експертів Асоціації Міст України очікувалося 20,8 млрд грн. додаткових надходжень до місцевих бюджетів, то прийняття Податкового кодексу призвело до втрати місцевими бюджетами 17,6 млрд грн. надходжень. Сальдо від прийняття Бюджетного та Податкового кодексу для місцевих бюджетів хоч і є позитивним, але складає лише 3,2 млрд грн. і навіть на половину не покриває втрат доходів місцевих бюджетів від інфляції. Доходи місцевих бюджетів взагалі становлять лише 7% від ВВП, видатки — 13% [4].

Нині в переліку місцевих податків, передбачених Податковим кодексом, залишилися: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та єдиний податок. Надходження до місцевих бюджетів від податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (як компенсатору відміни ряду місцевих податків та зборів) не можуть бути дуже значними, через базу оподаткування, якою є виключно житлова нерухомість, а житло площею до 120 кв. м, (тобто майже вся нерухомість цієї категорії), вилучене. Тому податок на нерухоме майно в існуючому вигляді є малоєфективним і незначним фінансовим ресурсом для місцевого самоврядування. Для підтвердження зауважимо: якщо надходження від ринкового збору в 2010 році становили 0,5 млрд грн., то надходження від податку на нерухоме майно в 2013 р. за прогнозами становитиме лише близько 0,2 млрд грн. і то лише при налагодженні системи його адміністрування [3].

Слід констатувати поступове погіршення економічної структури видатків місцевих бюджетів. Місцеві бюджети забезпечують, в першу чергу, виплату заробітної плати працівникам бюджетних установ, оплату енергоносіїв, пільг і субсидій населенню. Частка видатків на захищені статті в загальному обсязі видатків місцевих бюджетів у 2011 році становила в середньому 75—80%, у 2012 році цей показник погіршився ще на 5—10% [3].

Проблема відмінності між обсягами доходів та видатків місцевих бюджетів на одну особу. За величиною середнього доходу на душу населення перше місце серед регіонів займає м. Київ (165,8%), друге — Донецька область (111%), третє — Київська область (104,2%), четверте — Дніпропетровська область (103%), п'яте — м. Севастополь (98,8%), шосте — Луганська область (98,3%), сьоме — Запорізька область (96,7%). При цьому найнижчий рівень валового регіонального продукту мають: Вінницька область (58,8%), Херсонська область (58,3%), Хмельницька область (58,2%), Житомирська область (56,3%), Закарпатська область (51,8%), Чернівецька область (47,7%) та Тернопільська область (47,3%).

З огляду на зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі переважна більшість регіональних економічних систем тяжіє до внутрішньої замкнутості й нагадує локальні ринки. У I кварталі 2012 року в 14 регіонах України до 50% обсягу товарів виробляється на експорт, у 13 регіонах імпорт перевищував експорт, з 26 регіонів України лише 9 (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Харківська, Одеська, Київська й Полтавська області та м. Київ) входять до групи тих, що здійснюють інтенсивний зовнішній обмін. Всі вони є і головними експортерами, і регіонами-імпортерами. Обсяги зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій в регіони України подано на рисунку 1 [5].

Незначна кількість конкурентоспроможних об'єктів для інвестування та відсутність сприятливого інвестиційного клімату. Інвестиційна привабливість України у світі є низькою. Журнал "Newsweek" провів дослідження інвестиційної привабливості 100 країн світу. У цій категорії Україна посіла лише 66 місце, поступившись навіть Казахстану, Білорусії, Азербайджану та ін. За рейтингом глобальної конкурентоспроможності 2010—2011 років Україна знаходиться на 89 місці, її сусідами в цьому рейтингу є Албанія та Гамбія, що знаходяться на 88 та 90 місці відповідно. За складністю ведення бізнесу наша держава знаходиться на 142 місці.

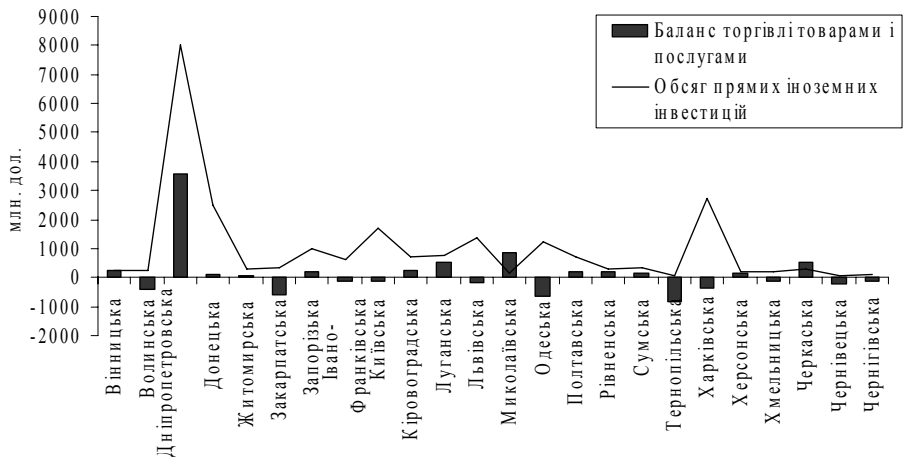


Рис. 1. Зовнішня торгівля та іноземні інвестиції в регіони України станом на 1.11.2012 р.

На початок 2012 року у 17 регіонах інноваційна діяльність характеризувалась зростанням питомої ваги інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, проте у середньому по Україні їх частка становила лише 13,8% [6]. У першому кварталі 2012 року обсяг капітальних інвестицій склав 48,1 млрд грн., збільшившись на 23,2% порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Найбільше вкладень було зафіксовано в промисловій сфері — 15,9 млрд грн., з яких 5,2 млрд грн. інвестовано у відобувну промисловість, 7,1 млрд грн. — в виробництво, 3,6 млрд грн. — у виробництво і розподіл електроенергії, газу та води.

Динаміка інвестицій в українську нерухомість, транспорт, зв'язок, сільське господарство, за даними трьох кварталів 2012 року, починає знижуватися. Для "низької продуктивності" українських інвестицій є два пояснення. По-перше, це значна частка інвестицій, яка здійснюється в інфраструктуру, тобто в проекти, які не приносять миттєвої віддачі. Значна частка коштів була спрямована на будівництво стадіонів, доріг, реконструкцію аеропортів та вокзалів, оновлення комунального та залізничного транспорту. Ці заходи дійсно покращили вітчизняну інфраструктуру, особливо в містах, що приймали Євро-2012, проте вони не поєдали економічної активності. По-друге, це придбання інвесторами вітчизняних підприємств державної форми власності, що з технічної точки зору також відноситься до інвестицій. Продаж державних активів збільшив показник інвестицій в економіку України, хоча вкладені кошти можна віднести до них лише частково і реальні інвестиції в економіку в дійсності є меншими за офіційний показник.

Важливою економічною тенденцією в 2012 році стала зміна регіональних пріоритетів інвесторів. Якщо майже протягом всього попереднього десятиліття найбільш інвестиційно-активними регіонами України були східні області та Київ, то наразі лідерами є такі регіони (табл. 1) [7].

Інвестиційна активність у Полтавській області базується на групі "Фінанси та кредит", яка активно розвиває в області виробництво залізничної сировини та транспортне машинобудування, в АРК — на рекреаційній галузі, титановій промисловості, енергетиці та освоєнні шельфу, в Дніпропетровській — традиційно на машинобудуванні та металургії. Привабливою для інвестицій у 2011 році стала Західна Україна: у семи з восьми областей регіону інвестиції перевищили середній показник по Україні. Традиційно інвестиційно депресивною залишається Центральна Україна, промисловість якої не можна назвати розвинутою, тому інвестиційна привабливість тут може базуватися лише на будівництві нових підприємств. Регіони України, де спостерігається падіння інвестицій у 2011 році, подано в таблиці 2 [8, с. 82—83].

Ще однією причиною низької інвестиційної привабливості регіонів є невідготовленість суб'єктів господарювання до впровадження інновацій. Рівень інноваційної активності регіонів безпосередньо пов'язаний з ефективністю інноваційної політики в країні, реалізацією єдиної загальнодержавної стратегії формування національної інноваційної системи.

Інноваційна активність економіки в регіоні визначається за підсумками роботи інноваційно активних підприємств

Таблиця 1. Найбільш інвестиційно-активні регіони України у 2011 році

Регіон	Індекс капітальних інвестицій, %
Полтавська область	184,1
Автономна Республіка Крим	181,5
Київська область	168,1
Івано-Франківська область	157,3
Луганська область	151,0

Таблиця 2. Регіони України, де спостерігається падіння інвестицій у 2011 році

Регіон	Індекс капітальних інвестицій, %
Хмельницька	>79,7
Сумська	>83,3
Миколаївська	>83,5
Чернігівська	>87,5
Черкаська	>95,8

промисловості, сфери послуг, сільського господарства та інших галузей господарювання. За даними Державної служби статистики, кількість підприємств, що займалися інноваціями за період 2006—2011 роки зменшувалась, хоча в окремих регіонах відбувалося підвищення інноваційної активності [9, с. 44—45]. Так, в 2006 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 981 підприємство або майже кожне десяте обстежене промислове підприємство, у 2011 році — 1208 підприємств. Для порівняння: у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70—80% від їх загальної кількості. Найбільша кількість промислових підприємств, які впроваджували інновації у 2010—2011 роках, була розташована в м. Києві — 141 (12,1 % від загальної їх кількості), Харківській — 97 (8,3 %), Донецькій — 75 (6,4 %) та Івано-Франківській — 73 (6,3 %) областях. У цей період більшу, за середню по Україні (13,0 %), інноваційну активність демонстрували підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (34 % кількості підприємств галузі), машинобудування (21,2 %), хімічної та нафтохімічної промисловості (20 %), а також металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (14,1 %) [10].

Стимулювання інноваційних процесів у регіонах повинно базуватися на засадах науково обгрунтованої стратегії інноваційного розвитку регіонів та реалізовуватися в межах державної інноваційної політики. Сутність підтримки і розвитку інноваційних процесів на рівні регіону полягає в організації та взаємодії місцевої влади, центру сприяння розвитку інноваційної діяльності в регіоні, структур, безпосередньо зайнятих виробництвом інноваційної продукції, та фінансових інститутів, що дасть можливість регіону зайняти лідируючі позиції на регіональному, національному та світовому ринку і забезпечити високі показники соціально-економічного розвитку.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, можна виділити такі основні проблеми фінансового забезпечення економіки регіону:

1) постійний дефіцит місцевих бюджетів, їх зростаюча залежність від дотацій, відсутність зацікавленості у збільшенні частки місцевих податків у загальному обсязі доходів; значна кількість депресивних територій;

2) недостатня інтегрованість регіонів у господарський простір країни та їх зорієнтованість на експортне виробництво сировини і напівфабрикатів при незадовільних показниках насичення внутрішнього національного виробництва;

3) нестача інвестиційно привабливих об'єктів у регіонах та відсутність сприятливих умов для зростання інвестиційної привабливості територій, стимулювання інвестицій у регіональний розвиток;

4) слабка інноваційна орієнтація економічного регіонального простору.

Для вирішення цих фінансових проблем є доцільним:

1) зміцнення місцевих бюджетів і реформування міжбюджетних відносин у напрямі розширення фінансової

спроможності громад. Розробка правових засад й механізму бюджетного регулювання в Україні, де будуть зафіксовані стабільні частки різних рівнів влади — центральної, регіональної, місцевої — у розподілі загальнодержавних (регулюючих) податків;

2) оптимізація нормативів, які б враховували регіональну специфіку при обчисленні обсягу міжбюджетних трансфертів. Надання у розпорядження місцевих органів влади більшого відсотку від усіх платежів, що збираються на їх території. Це стимулюватиме місцеву владу до економічного, соціального та культурного розвитку регіонів;

3) створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки через удосконалення законодавства, спрямованого на активізацію інвестиційної діяльності; зняття перешкод і стимулювання залучення інвестицій; розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме ефективного функціонування державної інвестиційної компанії, фонду кредитних гарантій та інших інститутів розвитку. Потрібно зазначити, що найбільший ефект від впровадження інновацій у регіоні досягається виключно за умов комплексності, тобто поєднанні та одночасної реалізації всіх напрямів інноваційного розвитку регіону. При цьому принципами, покладеними в основу стратегії регіонального інноваційного розвитку повинні бути:

— узгодженість при визначенні державних та регіональних інноваційних пріоритетів;

— комплексний підхід до формування інноваційної політики регіону;

— пріоритетність розвитку науково-освітнього потенціалу;

— формування конкурентоспроможного інноваційного середовища з розвинутою інфраструктурою;

— цільова мобілізація наявних ресурсів (людських, природних, фізичних, організаційних, фінансових) на пріоритетних напрямках та проектах.

Література:

1. Пела Т.В. Регіональні проблеми трансформації економічного простору України: теорія, методологія і практика: дис. д-ра наук: 08.10.01 — 2006. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/348852.html>

2. Молдован О.О., Жаліло Я.А., Шевченко О.В. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання: аналітична доповідь; за ред. к.е.н., с.н.с., заслуженого економіста України Жаліло Я.А. — К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2010. — 35 с.

3. Слобожан О.В. Напрями та пріоритети бюджетної політики на 2013 рік. Тези доповіді [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.auc.org.ua/.../Тези%20Круглий%20ст.%2020-21072012.do...

4. Коніщева Н.И., Герко Т.М. Напрями реформування фінансового забезпечення місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2012/napryamy-reformuvannya-finansovoho-zabezpechennya-mistsevoho-samovryaduvannya/#respond>

5. Реальна економіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/infographics/29860.html>

6. Біла С.О. Щодо удосконалення державної стратегії регіонального розвитку України до 2015 р. Відділ регіонального розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.niss.gov.ua/content/articles/files/strategiya_2015-a0536.pdf

7. Якубовська О.О., Вітренко М.С. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=8801>

8. Бартчук Ю.А. "Шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні" // Збірник наукових праць. — 2011. — № 1 (4). — С. 82—84.

9. Голікова Т.В. Історія народного господарства та економічної думки України (збірка наукових праць). Частина 3: Збірник праць. — Київ, 2009. — 300 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://politics.ellib.org.ua/pages-5832.html>

10. Державна служба статистики України. Україна у цифрах у 2011 році. Статистичний збірник. — К., 2012. — 251 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: lib.gary.oseu.edu.ua/docs/Ukraine%20u%20cifrah%20-%202011.pdf

Стаття надійшла до редакції 04.02.2013 р.

В. О. Гордієнко,
к. е. н., доц. кафедри фінансів та державного управління,
Дніпропетровська державна фінансова академія

ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ

PLANNING OF INDEXES OF THE HAVING A SPECIAL PURPOSE PROGRAMS

Використання програмно-цільового підходу вимагає застосування математичних методів, які встановлюють розходження між ступенем істинності і мірою невизначеності інформації, що надійшла. Для подолання цієї ситуації пропонується використання теорії можливостей.

The use programmatic-having a special purpose approach is required by application of mathematical methods that set divergence between the degree of truth and measure of vagueness of information that came. For the overcoming of permanent situation the use of theory of possibilities is offered.

Ключові слова: місцевий бюджет, програмно-цільовий метод (ПЦМ), мета, завдання, оціночні показники, нечіткий інтервал, коефіцієнти нечіткості, висота нечіткого інтервалу.

ВСТУП

В останні роки в державі зріс інтерес до використання ПЦМ. Цей інтерес пов'язаний з увагою суспільства до можливості вдосконалення методів державного цілепокладання та управління економікою для підвищення її ефективності і контролю за цим процесом громадою.

Місцевими органами влади України затверджується значна кількість цільових програм (ЦП). Формування такої програми передбачає застосування методології програмно-цільового планування [1—3]. ПЦМ вимагають наявності чітко сформульованої мети, конкретно поставлених завдань та планування оціночних показників [1—3].

Тематиці управлінню бюджетом за ПЦМ присвячено багато публікацій [7—8]. У них містяться теоретичні основи застосування ПЦМ, але відсутні методи планування оціночних показників.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дослідження використання ПЦМ висвітлює ряд істотних недоліків. Головні розпорядники коштів адаптують ПЦМ до вже існуючих методів планування і управління. Перед формуванням програми не проводяться дослідження проблем і конкретних задач їх вирішення, а кошти виділяються не на конкретну мету, а на певну структуру (головного розпорядника), який використовує їх на свій власний розсуд. Аналіз показав, у всіх програмах забезпечена наявність тільки показників витрат, який в умовах невизначеності обсягів фінансування програм визначається навмання. Витрати досить часто спрямовані на формальні заходи і не впливають з мети і завдань програми, що допускає можливість використати кошти аж ніяк не на реалізацію програми, а за іншим спрямуванням.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Програмно-цільове планування вперше було започатковано в СРСР як засіб концентрації ресурсів на головних напрямках і для подолання суперечностей між галузевим та територіальним плануванням. Першою перспективною цільовою програмою (яка одночасно виконувала роль стратегічного плану) був ГОЕЛРО — комплексний державний план електрифікації країни, прийнятий в 1920 р. У тодішній директивній економіці висока ефективність ПЦМ була досягнута завдяки організаційним можливостям об'єднання ресурсів (яких було замало) і виконавців на головних проблемах економіки країни.

Подальший розвиток методології ПЦМ отримала у 60-х роках двадцятого століття у роботах американських та російських вчених. Інтерес до ПЦМ пов'язаний з увагою економічної громадськості до можливості вдосконалення методів державного цілепокладання та регулювання економіки для досягнення її збалансованості в цілому.

Застосування ПЦМ є виправданим і обґрунтованим при наявності в соціально-економічній системі країни або регіону якихось проблем, потребуючих вирішення, зокрема: економічних, демографічних, інфраструктурних, кліматичних, соціальних, етнічних, релігійних та інших. Необхідність

використання даного методу державного регулювання економіки зростає при вирішенні комплексних і великомасштабних завдань соціально-економічного розвитку, які не можуть бути вирішені на базі виключно ринкових механізмів (доцільно згадати реалізацію плану ГОЕЛРО).

Комплексний підхід до вирішення народногосподарських проблем, властивий ПЦМ, значно підвищує стійкість економіки до впливу зовнішніх, циклічних і непередбачуваних чинників. Глобальна економічна криза, оголивши системні проблеми економіки нашої країни, підвищує актуальність дослідження та розробки ефективних комплексних цільових методів реструктуризації економіки, як на державному, так і на регіональному рівні. Недостатній рівень опрацювання існуючих організаційно-правових, економічних, фінансових і технічних умов реалізації ЦП є перешкодою на шляху їх ефективного застосування. У загальному випадку ПЦМ повинні забезпечити погодження мети з ресурсами що потрібні для її досягнення за допомогою програм. Таким чином, ЦП дозволяє зосередити зусилля на головних проблемах і включає мету, завдання, показники, оцінки.

ЦП повинні вирішувати такі соціально-економічні проблеми, які при позірному благополуччі можуть перейти небезпечну межу і призвести до великих втрат, а можливо і до катастрофи (наприклад: стан з захворюваністю на туберкульоз, або СНІД). Такий процес характеризується як резонансний, тобто здатний при певних умовах несподівано перейти в режим саморуйнування. Кожна ЦП характеризується одночасно кількома ознаками.

1. За рівнем просторових кордонів програми поділяються на:

1.1. державні, що реалізуються (фінансуються, управляються) урядом України. До таких програм, наприклад, відносяться ті, що визначають перспективи і стратегію соціально-економічного та територіального розвитку країни, великих економічних районів, суб'єктів України за основними показниками, а також державні програми з окремих напрямів діяльності (державна інвестиційна, конверсійна, космічна програми тощо);

1.2. міждержавні програми, в яких Україна бере участь у якості ініціатора або одного з виконавців і які реалізуються спільно з іншими державами, у тому числі з державами-членами СНД. До таких програм слід віднести ЦП в авіа-космічній галузі, видобутку газу і нафти на шельфі Чорного і Азовського морів, розбудови транспортних шляхів (зокрема автотраси Москва — Симферопіль). Слід наголосити на важливості спільних програм з державами-членами СНД, бо раніш у рамках Радянського Союзу всі республіки були тісно пов'язані в єдиний народногосподарський комплекс. Проголошення незалежності призвело до руйнації налагоджених економічних зв'язків і в кінцевому рахунку падіння виробництва;

1.3. регіональні ЦП, що приймаються законодавчими виконавчими органами суб'єктів держави або муніципальними органами (наприклад, у великих містах). Регіональні ЦП реалізуються (фінансуються, управляються) місцевими

органами влади (обласними, міськими, районними) і можуть бути спрямовані на вирішення окремих проблем, наприклад: соціальних, науково-технічних, інноваційних, екологічних і т.п.

2. За територіальною належністю — програми поділяються на міжрегіональні і внутрішньо регіональні. Останні в свою чергу поділяються на програми: АРК, обласні, міські, районні. Причому останніх дуже мало.

3. За функціональною орієнтацією можливо виділити наступні програми:

3.1. науково-технічні, пов'язані з розвитком нових перспективних напрямів науки і техніки; інноваційні, що забезпечують впровадження і розповсюдження науково-технічних досягнень у виробництві та здійснюють науково-технічну перебудову виробництва, а також які спрямовані на отримання фундаментальних основ науки. У інноваційних та науково-технічних ЦП цивільного призначення необхідно передбачити:

- комплекс досліджень і розробок щодо реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, фундаментальних досліджень;

- створення та освоєння принципово нової техніки, технологій і матеріалів, що мають значення для розвитку економіки і виходу вітчизняного виробництва на вищий економічний рівень;

- розробку і впровадження методів і засобів, що забезпечують раціональне і комплексне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища від забруднення, створення системи спостереження і контролю за станом природного середовища та джерелами його забруднення. Ці заходи особливо актуальні для Донецько-Придніпровського регіону, де розташовані підприємства гірничо-металургійного комплексу (ГМК), які є найбільшими на Україні споживачами природних ресурсів (залізної, марганцевої руди, кам'яного вугілля і кальцію).

3.2. соціально-економічні, у яких передбачається:

- здійснення великих структурних зрушень у виробничій та соціальній сферах, в тому числі на окремих територіях;

- заходи соціальної підтримки малозабезпечених прошарків населення;

- ліквідація безробіття, перепідготовка та забезпечення зайнятості працівників, що вивільняються з підприємств;

- введення в дію об'єктів соціальної сфери, нових форм і методів організації їх діяльності;

- розширення складу і підвищення якості надаваних матеріальних і соціальних послуг (у тому числі і послуг ЖКГ);

- заходи щодо безпеки населення.

3.3. виробничо-технічні, направлені на удосконалення техніки, технологій і управління виробництва;

3.4. інвестиційні, направлені на здійснення капітальних вкладень у галузі економіки;

3.5 організаційно-господарчі, спрямовані на удосконалення організації господарства;

3.6. екологічні-спрямовані на здійснення природоохоронних заходів, у тому числі:

- здійснення заходів щодо поліпшення стану природних сфер щодо раціонального використання природних ресурсів на державному, міждержавному, регіональному та галузевому рівнях;

- поліпшення і стабілізація екологічного стану об'єктів, екологічна безпека населення, особливо в регіонах з підвищеною антропогенним навантаженням на природне середовище (в першу чергу, це відноситься до Донецько-Придніпровського регіону, де розташовані більшість підприємств, забруднюючих довкілля);

- розробка системи платежів з виробників за забруднення довкілля.

Інноваційні програми можуть бути короткостроковими, науково-технічні — короткостроковими і середньостроковими, решта — будь-якої тривалості.

4. По змістовності проблем програми можливо поділити на:

4.1. ефективного використання ресурсного потенціалу. Цей напрямок набуває особливого значення у регіонах з ГМП, які використовують більше природних ресурсів у порівнянні з іншими галузями виробництва. Зменшення використання ресурсів буде вести до економії не тільки живого, але і минулого труда і таким чином до підвищення ефективності виробництва;

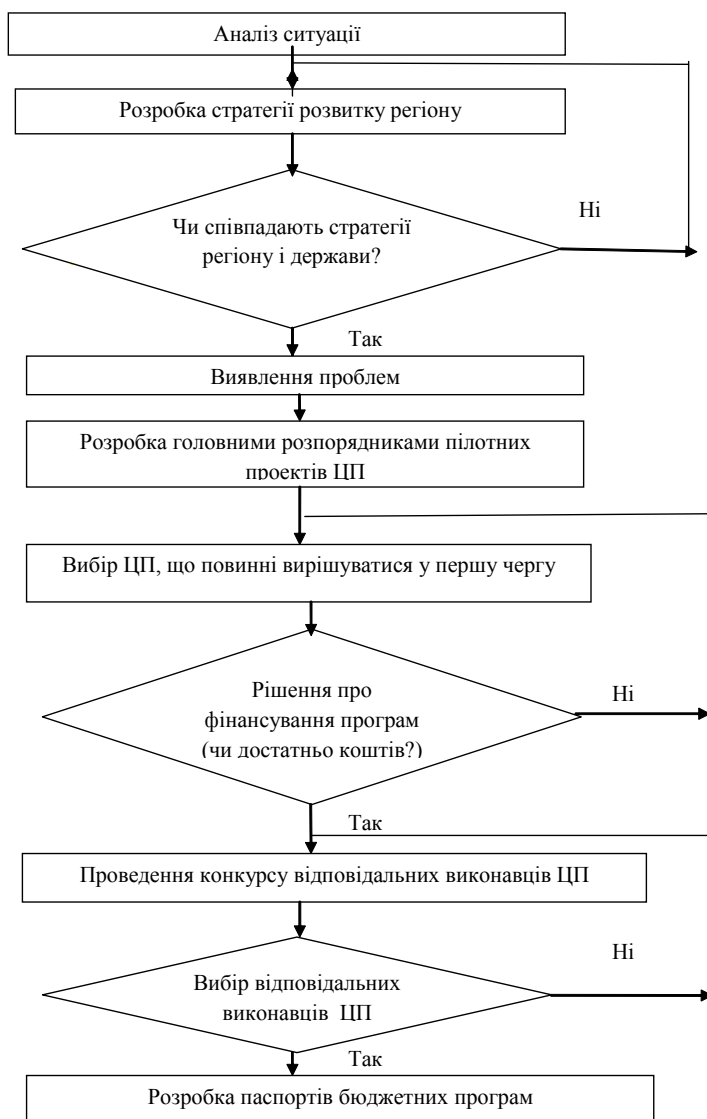


Рис. 1. Алгоритм розробки ЦП

4.2. формування територіально — виробничих комплексів. Більшість проблем, що виникають у регіонах, мають комплексний характер і їх ефективне вирішення можливо при створенні територіально-виробничих комплексів;

4.3. вирівнювання міжрайонних відмінностей по показникам рівня розвитку і умов життя. Для України актуальним є вирівнювання соціально-економічних показників між Сходом і Заходом;

4.4. створення нових виробництв і робочих місць. Впровадження таких програм дозволить вести боротьбу з безробіттям і неповною зайнятістю населення регіону. Особливого значення такі програми мають у західних областях України, де безробіття спонукає громадян шукати заробітку за кордоном;

5. По масштабу проблем, програми можливо поділити на: комплексні і вузькоспеціалізовані;

6. Галузеві кордони програм: міжгалузеві, галузеві, підгалузеві. Слід зазначити, що до галузевих і підгалузевих програм відносяться ті, що приймаються міністерствами та відомствами у межах їх компетенції;

7. По часовим кордонам проблем програми можуть бути: — планові — прогнозовані;

— екстремальні (позачергові). Відмінність цих програм полягає у тому, що останні виникають унаслідок непередбачуваних (несподіваних) ситуацій, наприклад: катастрофи, епідемії, стихійні лиха тощо.

8. Часові кордони програм: короткострокові (тривалість до 1 року); середньострокові (до 5 років); довгострокові (понад 5 років).

9. Джерела фінансування програм: з державного бюджету; з місцевого бюджету; від зацікавлених підприємницьких кіл; змішане.

Таблиця 1. Рівень фінансування програми "Питна вода Дніпропетровщини" з 2006 по 2011 рр. (%)

Джерела фінансування (бюджет)	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
державний	-	-	15,75	-	-	13
обласний	56	71	29	24	56	39

10. По ефективності програми поділяються на: самокупні та датуємі. До перших можуть відноситись програми: науково-технічні, інвестиційні тощо. До датуємих програм слід відносити: соціально-економічні, екологічні, пов'язані з соціальним захистом населення.

11. По характеру проблем програми можуть бути: постійні і разові.

12. По пріоритетності проблем ЦП можливо поділити на: першочергові і тимчасово відкладені. До останніх належать ті з них, на які не вистачило коштів.

13. По статусу ЦП можливо поділити на: ті, що є частиною міждержавної або державної програми і самостійні (місцеві).

Алгоритм розробки ЦП наведено на рис. 1.

В останні роки з'являється все більше публікацій, пов'язаних з обговоренням можливостей застосування ПЦМ для прогнозування і планування соціально-економічного розвитку країни в цілому та окремих регіонів, основаних на методи ситуаційного управління — встановленні чіткого розходження між ступенем істинності і мірою невизначеності інформації, що надійшла. Математичним апаратом, що може розкрити цей механізм, є теорія можливостей Д. Дюбуа [9].

Практично кожна соціально-економічна ситуація і її резонанс описуються нечітким інтервалом показників M , що складається з нижнього m_1 і верхнього m_2 значення нечіткого інтервалу, лівого (α) і правого (β) коефіцієнта нечіткості і висоти нечіткого інтервалу h .

$$M_i = (\underline{m}_i, \bar{m}_i, \alpha_i, \beta_i, h_i),$$

де $(\underline{m}_i, \bar{m}_i)$ — нижнє і верхнє модальне значення нечіткого інтервалу M_i ;

α і β — лівий і правий коефіцієнти нечіткості;

h — висота нечіткого інтервалу.

Функція належності визначає рівень вірогідності реалізації шуканої функції і звичайно зображується у вигляді трапеції, де верхня підстава визначає модальне значення нечіткого інтервалу, а нижня враховує його нечіткість.

Як приклад розглянемо ситуацію, яка пов'язана з плануванням витрат по програмі "Питна вода Дніпропетровщини", яку затверджено з метою реалізації державної політики щодо забезпечення населення області якісною питною водою в достатній кількості [4—5]. Рівень фінансування програми з 2006 по 2011 рр. наведено у таблиці 1 [6].

Таким чином бюджет програми формується за рахунок 2-х основних джерел фінансування — з державного (Δ) і обласного бюджету (O):

— отримано Δ — джерело не надійде і залежить від стану бюджету країни, очікуване фінансування — 13% і вище, але ніяк не більше 16% від запланованого;

— отримано O — забезпечить фінансування у розмірі від 25 до 71% в залежності від стану місцевого бюджету (трансфертів з держбюджету), але з найбільшою ймовірністю можна очікувати надходження в обсязі від 30 до 56%.

У зазначених координатах нечіткі інтервали надходжень від кожного джерела можуть бути представлені наступним чином:

— отримано $\Delta = \Delta 1 \cup \Delta 2 = (0; 0; 0; 0; 1) \cup (13; 13; 0; 3; 0,5)$.

Можливі два варіанти:

— перший — відмова з ймовірністю 1;

— другий — фінансування в очікуваному обсязі з ймовірністю 0,5.

— отримано $O = (30; 56; 5; 15; 1)$:

— нижнє значення надходження — 30, верхнє — 56;

— коефіцієнти нечіткості $\alpha = 30 - 25 = 5$, $\beta = 71 - 56 = 15$;

— рівень ймовірності — найбільший (1,0).

Використовуючи результати роботи [9], робимо висновок, що нечітка величина $\Delta + O$, де Δ і O — два трапецеподібні нечіткі інтервали, подібні зображенням на рис 2—3, є також трапецеподібний нечіткий інтервал $(\underline{m}, \bar{m}, \alpha, \beta, h)$.

Розрахунки параметрів нечіткого інтервалу $\Delta + O$:

$h = \min(h_{\Delta}, h_O) = 0,5$ (ефект різку);

коефіцієнт нечіткості $\alpha = h(a_{\Delta} / h_{\Delta} + a_O / h_O) = 2,5$;

коефіцієнт нечіткості $\beta = h(\beta_{\Delta} / h_{\Delta} + \beta_O / h_O) = 11$;

нижнє і верхнє модальне значення нечіткого інтервалу

$$\underline{m} = \underline{m}_{\Delta} + \underline{m}_O - a_{\Delta} - a_O + a = 30 + 13 - 5 - 0 + 2,5 = 40,5;$$

$$\bar{m} = \bar{m}_{\Delta} + \bar{m}_O - a_{\Delta} - a_O + a = 56 + 13 + 3 + 15 - 11 = 76.$$

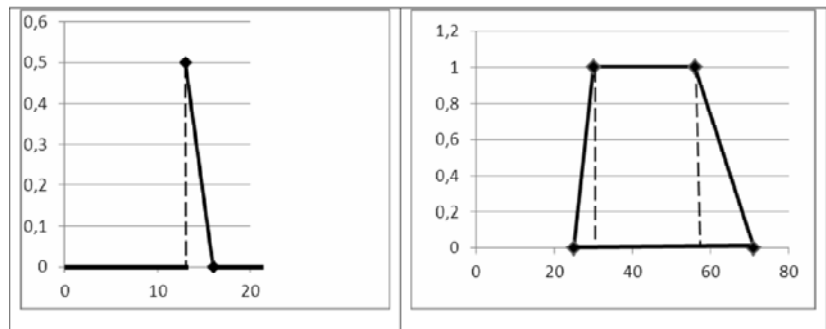


Рис. 2—3. Нечіткі інтервали (Δ і O)

У результаті отримуємо: $S = (\Delta + O) = (30; 56; 5; 15; 1) \cup (40,5; 76; 2,5; 11; 0,5)$.

ВИСНОВКИ

Запропоновано класифікацію і алгоритм для розробки ЦП. З використанням теорії можливостей встановлено рівень фінансування програми "Питна вода Дніпропетровщини". Область найбільш ймовірного фінансування лежить у діапазоні 30—56% від запланованого, перевищення можливо до 76%, але менш ймовірне (0,5).

Через дефіцит фінансування та відсутність належної підтримки їх утримання у працездатному стані, технічний стан водозаборів з кожним роком погіршувався. Отже, у цілому стан централізованих систем водопостачання та довідведення погіршується, а спрямовані кошти з бюджетів усіх рівнів на розвиток і реконструкцію цих систем не підвищили її надійності, не призвели до зменшення втрат і поліпшення якості питної води.

Виділення неповних обсягів, несистемність та непрозорість фінансування, дублювання заходів різних бюджетних програм, не володіння повною інформацією про потребу в коштах, не сприяє досягненню запланованих цілей із забезпечення населення якісною питною водою.

Література:

1. Бюджетний Кодекс України: Закон України // *Голос України*. — 2010. — 4 серпня. — № 143 (4893).
2. Наказ Міністерства фінансів України від 02.08.2010 р. № 805 "Про затвердження основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів".
3. Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010 р. № 1536 "Про результативні показники бюджетної програми".
4. Закон України від 03.03.2005 № 2455-IV "Про Загальнодержавну програму "Питна вода України" на 2006—2020 роки".
5. Розпорядження голови Дніпропетровської обласної державної адміністрації від 03.10.2006 № 411-р-06 "Про хід виконання регіональної програми "Питна вода Дніпропетровщини" на 2006—2020 роки".
6. Інформація про участь у аудиторському дослідженні щодо ефективності використання коштів за 2006—2011 роки, що спрямовуються на виконання заходів, передбачених Загальнодержавною програмою "Питна вода України" на 2006—2020 роки та Загальнодержавною програмою реформування та розвитку житлово-комунального господарства на 2009—2014 роки.
7. Плескач В.Л., Желябовский Ю.Г. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм // *Фінанси України*. — 2009. — № 1. — С. 58—73.
8. Чугунова І.Я., Запотріна І.В. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету // *Фінанси України*. — 2008. — № 5. — С. 3—14.
9. Дюбуа Д. Теория возможностей. — М.: Радио и связь, 1990. — 288 с.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2013 р.

*І. М. Грищенко,
д. е. н., професор, ректор, Київський національний університет технологій та дизайну
Т. М. Власюк,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
Д. А. Макацьора,
асистент кафедри інженерної механіки,
Київський національний університет технологій та дизайну*

ОЦІНКА ІМІДЖЕВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ "ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА" У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

*I. M. Grishchenko,
Doctor of Economics, Professor, Rector of Kyiv National University of Technologies and Design
T. N. Vlasjuk,
Candidate of Economics, associate professor, associate professor of economics, accounting and auditing department,
Kyiv National University of Technologies and Design
D. A. Makatyora,
assistant of Engineering Mechanics Department, Kyiv National University of Technologies and Design*

EVALUATION OF IMAGE APPEAL OF "ECONOMICS" SPECIALTY IN HIGHER EDUCATION

У статті розкрито поняття "іміджевої привабливості" спеціальностей вищих навчальних закладів. Розроблено методику оцінки іміджевої привабливості спеціальностей (напрямів підготовки) вищих навчальних закладів з урахуванням коефіцієнтів вагомості показників. Оцінено рівень іміджевої привабливості вищих навчальних закладів за спеціальністю "Економіка підприємства".

The article explores the concept of specialties "image appeal" of institutes of higher education. It proposes an evaluation methodology of specialties image appeal (fields of study) of universities taking into account the factors of weight indices. This article appraises the level of image appeal in "Economics" in higher education.

Ключові слова: економічна освіта, спеціаліст, магістр, попит, пропозиція, привабливість, іміджева привабливість.

Key words: economic education, specialist, master, demand, supply, appeal, image appeal.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Головним критерієм розвитку вищої школи може бути тільки якість освіти. Основні підходи до формулювання поняття якості освіти визначено конвенцією, прийнятою в ході підготовки празької зустрічі міністрів вищої освіти держав-учасниць Болонського процесу (Саламанка, 30 березня 2001 року). Оцінка якості, згідно з положеннями конвенції, повинна враховувати цілі та місію навчальних закладів і програм, бути збалансованою між новаціями і традиціями, академічними цінностями та соціально-економічною необхідністю, послідовністю програм і свободою вибору студентів. Одним з підходів до якості надання освітніх послуг є рейтингова оцінка діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На ринку освітніх послуг України проводиться постійний моніторинг вищих навчальних закладів (ВНЗ) та застосовуються різні рейтинги. Об'єктивність отриманих в результаті рейтингової оцінки результатів значною мірою залежить від обрання методів проведення. Рейтингове оцінювання ВНЗ законодавчо регулюється наказом "Про затвердження Положення про національну систему рейтингово-го оцінювання діяльності вищих навчальних закладів" [2]. Також існують рейтинги кафедри ЮНЕСКО "Вища технічна освіта, прикладний системний аналіз й інформатика" та загальнонаціональний рейтинг "Компас", який підготовлений в межах реалізації програми "Сучасна освіта", методика запропонована професором Пономаренко В.С. [9; 10; 11].

Таблиця 1. Показники оцінки іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємництва" в 2012 році

Показники оцінки іміджевої привабливості	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
Вагомість показників α_j	0,9	0,7	0,5	0,8	0,8	1,0

Невирішені частини проблеми. У сучасній науковій літературі присвячено достатньо уваги дослідженню показників ранжування ВНЗ. Проте не існує єдиного загального (універсального) показника, який би дав змогу оцінити іміджеву привабливість для споживачів (абітурієнтів, батьків, роботодавців) спеціальності вищих навчальних закладів.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є ранжування ВНЗ за рівнем іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємства" та визначення категорії ВНЗ за вказаною спеціальністю.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За концепцією Міжнародної стандартної класифікації освіти будь-яка цілеспрямована й організована діяльність для задоволення навчальних потреб (потребу навченості), яку в деяких країнах називають окультуренням або підготовкою, називається освітою. Інакше кажучи, освіта — організована й послідовна комунікація заради навченості. При цьому комунікація розглядається як взаємодія між певною кількістю осіб, що пов'язана з передаванням інформації [4].

Збільшення обсягу економічної інформації, отриманої студентами в процесі надання, та отримання освітньої послуги забезпечує економічна освіта. Вона так само формує економічний спосіб мислення і економічну грамотність фахівця, впливає на ступінь його соціалізації та адаптації в сучасних соціально-економічних умовах, підвищує креативність і творчий потенціал у різних сферах діяльності.

Проведемо дослідження іміджевої привабливості ВНЗ щодо надання вищої освіти за спеціальністю "Економіка підприємства" [1].

Іміджева привабливість базується на співвідношенні показників попиту та пропозиції на здобуття вищої освіти.

Поняття "Попит" нами розглядається — як представлена на ринку потреба, намір, вимога, бажання і можливість споживачів купити товари чи послуги (отримати вищу освіту) за певну ціну протягом певного проміжку часу і в певному регіоні.

Термін "Пропозиція" — це сукупність товарів і послуг на ринку, що пропонуються для продажу [5].

Відповідно до цих визначень, на нашу думку, "іміджева привабливість ВНЗ" — це властивість раціонального або емоційного характеру викликати інтерес та зацікавленість абітурієнтів щодо отримання вищої освіти в певному ВНЗ, сформована в результаті комунікаційного сприйняття ними тих чи інших його характеристик.

Оцінку проведемо з використанням методу Харрінгтона (узагальнена функція бажаності Харрінгтона) [3; 7; 12]. Визначення узагальненого показника іміджевої привабливості D (desirability function) відбувається за формулою:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i} \tag{1}$$

де x_i — параметри іміджевої привабливості.

Оскільки показники, що використовуються для оцінки іміджевої привабливості ВНЗ, мають різну значимість для споживачів (суспільства, абітурієнтів та їх батьків), рекомендується при оцінці враховувати вагомість показників. Метод Харрінгтона розвинув професор Менчер, який і запропонував ведення коефіцієнтів вагомості (залежно від вагомості впливу того чи іншого параметра, індексу тощо) [8; 12].

У відповідності з одним з основних принципів кваліметрії кожна властивість об'єкту, що знаходиться на будь-якому рівні ієрархічної структури (дерева властивостей), кількісно визначається в повному обсязі двома числовими характеристиками: відносним показником x_{ij} та коефіцієнтом вагомості α_{ij} . При розробці методик оцінки рівня якості різних об'єктів перевагу, як правило, надають експертним методам в силу їх універсальності, простоти реалізації, "гнучкості" і достатньо високої достовірності отриманих на їх основі результатів оцінки вагомості властивостей різних об'єктів.

Для визначення вагомості показників, що характеризують рівень іміджевої привабливості спеціальностей ВНЗ, використаємо метод послідовних порівнянь, що являє собою компіляцію методу переваг та методу рангів. При його реалізації від експертів вимагалось розташувати вагомості оцінюваних властивостей в порядку їх переваг. Найбільш важливий властивості при цьому надається коефіцієнт вагомості $\alpha_i = 1,0$, а всім іншим — в порядку зменшення їх значимості коефіцієнтів вагомості в діапазоні від 1,0 до 0.

Для визначення показників вагомості показників було проведено опитування абітурієнтів Київського національного університету технологій та дизайну, які вступали на здобуття повної вищої освіти за спеціальністю "Економіка підприємства".

Обробка результатів опитування експертів проводилась за формулою (метод рангів):

$$\alpha_i = \frac{\sum_{k=1}^r \alpha_{ik}}{\sum_{k=1}^r \sum_{i=1}^n \alpha_{ik}} \tag{2}$$

$$\text{де } \alpha_{ik} = \frac{P_{ik}}{\sum_{i=1}^n P_{ik}};$$

Таблиця 2. Критерії оцінки іміджевої привабливості спеціальностей (напрямів підготовки) ВНЗ

Оцінка	Значення показників	Категорія ВІЗ	Характеристика
Відмінно	1,00–0,80	A	Найвища іміджева привабливість ВНЗ, всі показники максимально наближені до еталонних значень
Добре	0,79–0,63	B	Висока іміджева привабливість, показники мають несуттєве відхилення від еталонних
Задовільно	0,62–0,37	C	Середня іміджева привабливість, показники мають середні значення
Незадовільно	0,36–0,20	D	Низька іміджева привабливість, показники мають низькі значення
Погано	0,19–0,00	E	Критична іміджева привабливість, показники мають значне відхилення від еталонних (нульові)

Таблиця 3. Показники прийому абітурієнтів на спеціальність "Економіка підприємства" в 2012 році

Назва ВНЗ	Ліцензія		Державне замовлення		Подано заяв		Прийнято на навчання		Вартість навчання за рік, грн.	
	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст
Київський національний університет технологій та дизайну (КНУТД)	90	120	28	20	65	35	63	32	12500	11500
Донбаська національна академія будівництва і архітектури (ДНАБА)	30	70	8	8	35	56	30	23	10500	8900
Київський національний університет імені Тараса Шевченка (КНУ ім. Т. Шевченка)	50	-	15	-	25	-	21	-	19000	-
Національний університет державної податкової служби України (НУДПСУ)	75	30	50	15	56	15	50	15	15483	15279
Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича (ЧНУ ім. Ю. Федьковича)	25	55	3	7	29	29	23	13	11400	10100
Київський національний торговельно-економічний університет (КНЕУ)	50	40	38	-	75	-	50	-	20750	18670
Дніпропетровська державна фінансова академія (ДФФА)	10	40	3	8	11	38	10	38	10000	8500
Хмельницький національний університет (ХНУ)	25	35	3	5	13	6	13	6	10300	8500
Черкаський державний технологічний університет (ЧДТУ)	30	25	11	8	25	19	17	13	13000	11000
Національний транспортний університет (НТУ)	60	200	6	13	34	37	19	16	15600	14600
Луцький національний технічний університет (ЛНТУ)	20	30	7	5	15	8	11	6	8200	7800
Донецький національний технічний університет (ДНТУ)	47	155	18	6	46	41	24	9	11940	10900
Національний фармацевтичний університет (НФУ)	25	150	-	-	10	-	10	-	7100	6700
Харківський національний економічний університет (ХНЕУ)	200	-	42	-	111	-	111	-	8800	0
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (КНЕУ ім. В. Гетьмана)	345	-	136	-	257	-	202	-	17508	0

а P_{ik} — абсолютне значення оцінки вагомості i -ї властивості, визначеної за бальною шкалою від 0 до 1,0 k -м експертом.

У результаті опитування отримані значення показників вагомості оцінки іміджевої привабливості спеціальностей ВНЗ (табл. 1).

Показники зводяться до узагальненого показника іміджевої привабливості D (desirability function) згідно роботі [8] за формулою:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n \alpha_i}{\sqrt{\prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}}} \quad (3),$$

де α_i — коефіцієнт вагомості, $0 \leq \alpha_i \leq 1$.

Критеріями оцінки іміджевої привабливості обрана ідея перетворення натуральних значень окремих відгуків у безрозмірну шкалу бажаності відповідно до визначення узагальненого показника бажаності та по-

Таблиця 4. Показники оцінки іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємства" в 2012 році

Назва ВНЗ	X_1		X_2		X_3		X_4		X_5		X_6	
	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
КНТД	0,70	0,28	0,24	0,25	0,19	0,16	0,34	0,17	0,26	0,60	0,21	1
ДНАБА	1	0,35	0,45	1	0,41	0,50	0,51	0,27	0,09	0,35	0,06	0,40
КНУ ім. Т. Шевченка	0,42	-	0,17	-	0,06	-	0,16	-	0,14	-	0,11	-
НУДПСУ	0,67	0,53	0,12	0,14	-	-	-	-	0,22	0,15	0,37	0,75
ЧНУ ім. Ю. Федьковича	0,92	0,25	1	0,59	1	0,23	0,50	0,16	0,07	0,28	0,02	0,35
КНЕУ	1	-	0,20	-	0,05	-	1	-	0,14	0,20	0,28	-
ДФФА	1,00	1,00	0,38	0,68	0,35	1,00	0,48	1,00	0,03	0,20	0,02	0,40
ХНУ	0,52	0,18	0,45	0,17	0,50	0,05	0,23	0,04	0,07	0,18	0,02	0,25
ЧДТУ	0,57	0,55	0,24	0,34	0,08	0,17	0,20	0,41	0,09	0,13	0,08	0,40
НТУ	0,32	0,08	0,59	0,41	0,32	0,06	0,18	0,03	0,17	1	0,04	0,65
ЛНТУ	0,55	0,21	0,22	0,23	0,09	0,05	0,12	0,04	0,06	0,15	0,05	0,25
ДНТУ	0,51	0,06	0,26	0,98	0,05	0,13	0,12	0,03	0,14	0,78	0,13	0,30
НФУ	0,40	-	-	-	-	-	-	-	0,07	0,75	-	-
ХНЕУ	0,56	-	0,27	-	0,25	-	0,19	-	0,58	-	0,31	-
КНЕУ ім. В. Гетьмана	0,59	-	0,20	-	0,07	-	0,27	-	1,00	-	1,00	-

Таблиця 5. Показники іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства"

ВНЗ	ДНАБА	ДФФА	НУДПСУ	ЧНУ Ю. Федьковича	ЧДТУ	КНУТД	ДНТУ	НТУ	КНЕУ імені В. Гетьмана	ЛНТУ	ХНУ	КНТЕУ	ХНЕУ	КНУ ім. Т. Шевченка	НФУ
ОКР «Магістр»	0,26	0,17	—	0,25	0,16	0,30	0,17	0,19	0,43	0,13	0,16	0,31	0,34	0,16	—
ОКР «Спеціаліст»	0,42	0,59	—	0,28	0,30	0,37	0,19	0,21	—	0,14	0,13	—	—	—	—

будови рівняння кривої описаної, у роботах [3; 12]. До таблиці авторами введено категорії ВНЗ та обґрунтовані їх характеристики (табл. 2).

Розглянемо застосування методу для оцінки іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємства". Вихідні дані для аналізу отримані з Інформаційної системи "Конкурс" (табл. 3). Вибірка вищих навчальних закладів обрана авторами статті, виходячи з наявної інформації [6].

Для оцінки іміджевої привабливості обрано наступні показники:

- відсоток заповнення ліцензійного обсягу (X_1);
- відношення фактичного конкурсу на місця державного замовлення до еталонного (максимального) значення (X_2);
- фактичне співвідношення студентів, які зараховані на перший курс на навчання за кошти фізичних і юридичних осіб, та студентів, які зараховані на навчання за державним замовленням (X_3);
- фактичне співвідношення фактичної ціни до еталонної (мінімальної) помноженої на питому вагу студентів, зарахованих на навчання за кошти юридичних і

фізичних осіб у ліцензійному обсязі за мінусом державного замовлення (X_4);

— відношення ліцензійного обсягу до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільший ліцензійний обсяг серед ВНЗ, що аналізуються) (X_5);

— відношення обсягу державного замовлення до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільше державне замовлення серед ВНЗ, що аналізуються) (X_6).

Оскільки всі показники, обрані для оцінки, є стимуляторами, то показники іміджевої привабливості отримані діленням фактичного значення показників на еталонне (максимальне) значення. Отримані показник наведено в таблиці 4.

Для кожного з ОКР знайдемо показники іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" за формулою:

$$R_i = \sqrt[n]{\sum_{j=1}^6 \alpha_j X_j^{\alpha_j}} \quad (4)$$

де R_i — рейтинг ВНЗ;

X_j — відношення показників, обраних для оцінки до еталонних показників;

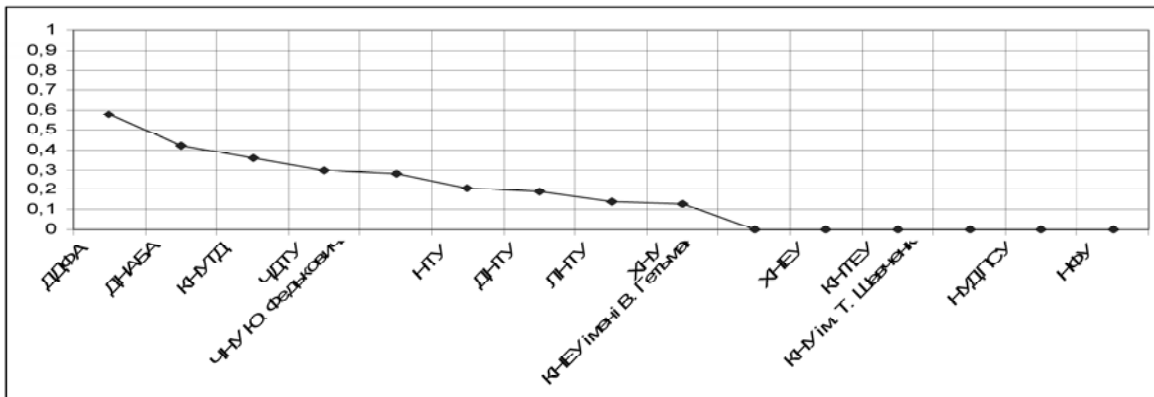


Рис. 1. Крива іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" ОКР "Спеціаліст" в 2012 році

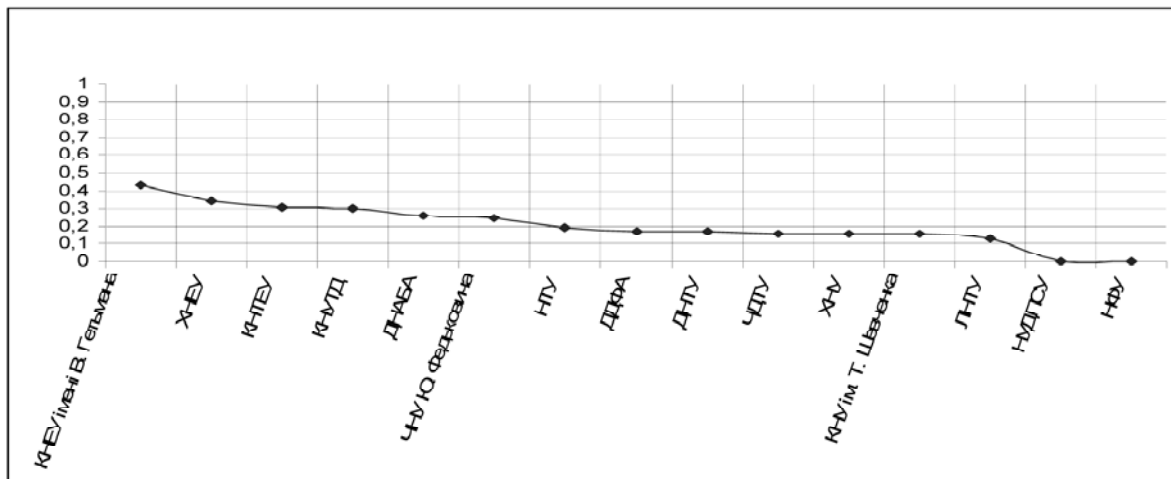


Рис. 2. Крива іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" ОКР "Магістр" в 2012 році

Таблиця 6. Категорії ВНЗ за рівнем іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємства"

Категорія ВНЗ	Значення показника	ОКР «Спеціаліст»	ОКР «Магістр»
A (відмінно)	1,00–0,80	-	-
B (добре)	0,79–0,63	-	-
C (задовільно)	0,62–0,37	ДДАБА, ДДФА, КПУТД	КІЕУ ім. В. Гетьмана
D (незадовільно)	0,36–0,20	ЧДТУ, ЧНУ ім. Ю. Федьковича, НТУ	ХНЕУ, КНТЕУ, КНУТД, ДНАБА, ЧНУ ім. Ю. Федьковича
E (погано)	0,19–0,00	ДНТУ, ЛТУ, КНТЕУ, ХНЕУ, НФУ	НТУ, ДНТУ, ДДФА, ЧДТУ, ХНУ, КНУ ім. Т. Шевченка, ЛНТУ, НУДПСУ, НФУ

α_i — вагомість показників оцінки іміджевої привабливості.

Отримані дані внесено до табл. 5.

Рівень іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" ОКР "Спеціаліст" наведено на рис. 1.

За результатами оцінки виявлено, що рівень іміджевої привабливості спеціальності "Економіка підприємства" за ОКР "Спеціаліст" найвищий у Дніпропетровської державної фінансової академії (0,59), Донбаської національної академії будівництва та архітектури (0,42), Київського національного університету технологій та дизайну (0,37). Лідуючі позиції пояснюються тим, що вказані університети мають високу частку заповнення ліцензійного обсягу (95 %, 33 % та 27 %), найбільший конкурс на місця державного замовлення (4,75 осіб на місце, 7,00 осіб та 1,75 особа). Також вказані ВНЗ мають значне співвідношення кількості контрактних та бюджетних студентів, відповідно 3,75; 1,88; 0,60.

Рівень іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" ОКР "Магістр" наведено на рис. 2.

За результатами оцінки отримано, що за рівнем іміджевої привабливості здобуття ОКР "Магістр" на перших місцях знаходяться Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Харківський національний економічний університет, Київський національний торговельно-економічний університет. Лідуючі позиції обумовлюються тим, що вказані вищі навчальні заклади мають найбільшу частку заповнення ліцензійного обсягу (59 %, 56 % та 100 %), також значні конкурси на місця державного замовлення (1,89 осіб на місце, 2,64 особи, 1,97 осіб). Також вказані ВНЗ мають значні показники співвідношення контрактних та бюджетних студентів, відповідно 0,49; 0,54 та 0,32.

Категорії ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" за шкалою (табл. 2) наведено в таблиці 6.

За шкалою, що характеризує рівень іміджевої привабливості отримання спеціальності "Економіка підприємства" за ОКР "Спеціаліст" та ОКР "Магістр", навіть лідуючі вищі навчальні заклади відповідають рівню бажаності "задовільно".

ВИСНОВКИ

За результатами проведеної оцінки рівня іміджевої привабливості ВНЗ за спеціальністю "Економіка підприємства" можна зробити висновки, що рівень попиту на вищу економічну освіту знаходиться на низькому рівні, що обумовлено завищеними ліцензійними обсягами у ВНЗ; тим, що підготовка фахівців за вказаною спеціальністю ведеться майже в кожному ВНЗ; абітурієнти в основному, бажають отримати повну вищу освіту в тому навчальному закладі, де отримали ступінь бакалавра.

Запропонована методика дозволяє провести рейтинг оцінку ВНЗ за спеціальностями (напрямами підготовки), а також визначити категорії іміджевої привабливості спеціальностей (напрямів підготовки) ВНЗ, з урахуванням показників вагомості параметрів. Запровадження вказаної методики сприятиме підви-

щенню якості вищої освіти України за окремими спеціальностями та рівнями їх підготовки.

Література:

1. Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України від 09.11.2010 р. № 1067 // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Про затвердження Положення про національну систему рейтингового оцінювання діяльності вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 10 січня 2012 року № 18/20331 // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0018-12>
3. Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. — М.: Наука, 1976. — 280 с.
4. Бабин І. І. Національний освітній глосарій: вища освіта / І. І. Бабин, Я. Я. Болюбаш, А. А. Гармаш й ін.; за ред. Д. В. Табачника і В. Г. Кременя. — К.: ТОВ "Видавничий дім "Плеяди", 2011. — 100 с.
5. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: Підручн. для вищ. навч. закладів / І.М. Грищенко. — К.: Грамота, 2009. — 448 с.
6. Вступна кампанія 2012 [Електронний ресурс] / Інформаційна система "Конкурс". Вступ до вищих навчальних закладів України I—IV рівнів акредитації. — Режим доступу: <http://vstup.info>
7. Жарков Ю., Цициліано О., Макатьора Д. Оптимізація критеріїв роботи органів оцінки відповідності з використанням методу Харрінгтона // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2004. — № 4. — С. 36—38.
8. Менчер Э.М., Заславская Ю.Е., Минина Н.П. Некоторые методические вопросы применения обобщенной функции полезности при изучении и оптимизации технологических процессов // Сборник трудов ВНИИ-неруд. — Вып. 39. — Тольятти, 1975. — С. 7—12.
9. Пономаренко В. С. Проблемы подготовки компетентных экономистов та менеджерів в Україні: монографія / В.С. Пономаренко. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2012. — 328 с.
10. Рейтинг вузів від ЮНЕСКО "Топ-200 Україна" — 2011 [Електронний ресурс] // Вища освіта. Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та за кордоном. — Режим доступу: <http://vnz.org.ua/rejtyng-vnz/junesko/614-rejtyng-vuziv-vid-junesko-top-200-ukrayina>
11. Сводный рейтинг украинских вузов "Компас-2012" [Електронний ресурс] // Компас. Рейтинг украинских высших учебных заведений по степени удовлетворенности образованием. — Режим доступу: http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/RATING_Compas_2012_rus.pdf
12. Harrington E.C. He desirability function // Industrial Quality Control, 21. — № 10. — 1965. — P. 494—498.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2013 р.

УДК 658.27

І. В. Алексєєв,
д. е. н., проф., завідувач кафедри фінансів,
Національний університет "Львівська політехніка"
Р. В. Фещур,
к. е. н., проф., завідувач кафедри технологій управління,
Національний університет "Львівська політехніка"
А. В. Мазур,
аспірант, Національний університет "Львівська політехніка"

ПЛАНУВАННЯ ОНОВЛЕННЯ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СТАДІЇ НАУКОВО- ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА

I. Alyeksyeyev,
Sc. D., Prof., Head of Department of Finance, Lviv Polytechnic National University
R. Feshchur,
Ph.D., Prof., Head of Department of Technology Management, Lviv Polytechnic National University
A. Mazur,
Post-Graduate Student, Lviv Polytechnic National University

THE FIXED ASSETS RENOVATION PLANNING AT THE STAGE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PREPARATION OF PRODUCTION

У статті досліджено питання щодо оновлення структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Запропоновано модель планування оновлення структури основних засобів стадії НТПВ, яка передбачає вибір методу планування оновлення структури основних засобів: централізованого, децентралізованого та двостороннього. Розроблено схему процесу планування оновлення структури основних засобів на стадії НТПВ. Запропонований підхід передбачає знаходження оптимального річного плану модернізації, заміни, повного оновлення елементів, підгруп, груп устаткування.

The article examines the issue of the fixed assets renovation at the stage of scientific and technical preparation of production. The model of the fixed assets renovation planning at the stage of STPP is offered. The model involves selection method of the fixed assets renovation planning: centralized, decentralized and bilateral. The scheme of the planning process of the fixed assets renovation at the stage of STPP is offered. The approach involves finding the optimal annual plan of modernization, replacement, full renovation of the elements, subgroups, groups of equipment.

Ключові слова: основні засоби, науково-технічна підготовка виробництва (НТПВ), структура основних засобів, планування оновлення структури основних засобів.

Key words: fixed assets, scientific and technical preparation of production (STPP), structure of the fixed assets, the fixed assets renovation planning.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У процесі управління структурою основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва важливим є не лише її формування, а й подальше підтримання основних засобів у належному стані, ремонт та оновлення. Процес оновлення структури основних засобів передбачає комплекс заходів, які включають виділення коштів, необхідних для його здійснення, вибір структури основних засобів, яка потребує оновлення, визначення черговості оновлення окремих елементів структури, вибір альтернативних шляхів здійснення процесу оновлення, виокремлення оптимального варіанту оновлення та безпосереднє здійснення зазначеного процесу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням поняття основних засобів та їх оновлення займалися такі вчені-економісти, як Бойко М.І., Білоусенко Г.Ф., Вайнер М.Г., Дем'яненко М.Я., Деркач Л.П., Єльцов А.Г., Іванов Е.А., Калита Н.С., Кленін О.В. [1], Колегаєв Р.Н. [2], Палтерович Д.М. [3], Сирота Н.А. та ін. Питанням науково-технічного розвитку підприємства присвячено праці Алексєєва І.В. [4], Бойко О.М., Дорошенко І.О., Кузьміна О.Є. [5], Сай Л.П. та ін. З огляду на сучасні конкурентні умови ринкової економіки, актуальним постає вирішення питання оновлення структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва, зокрема, в частині виокремлення можливих шляхів здійснення цього процесу.

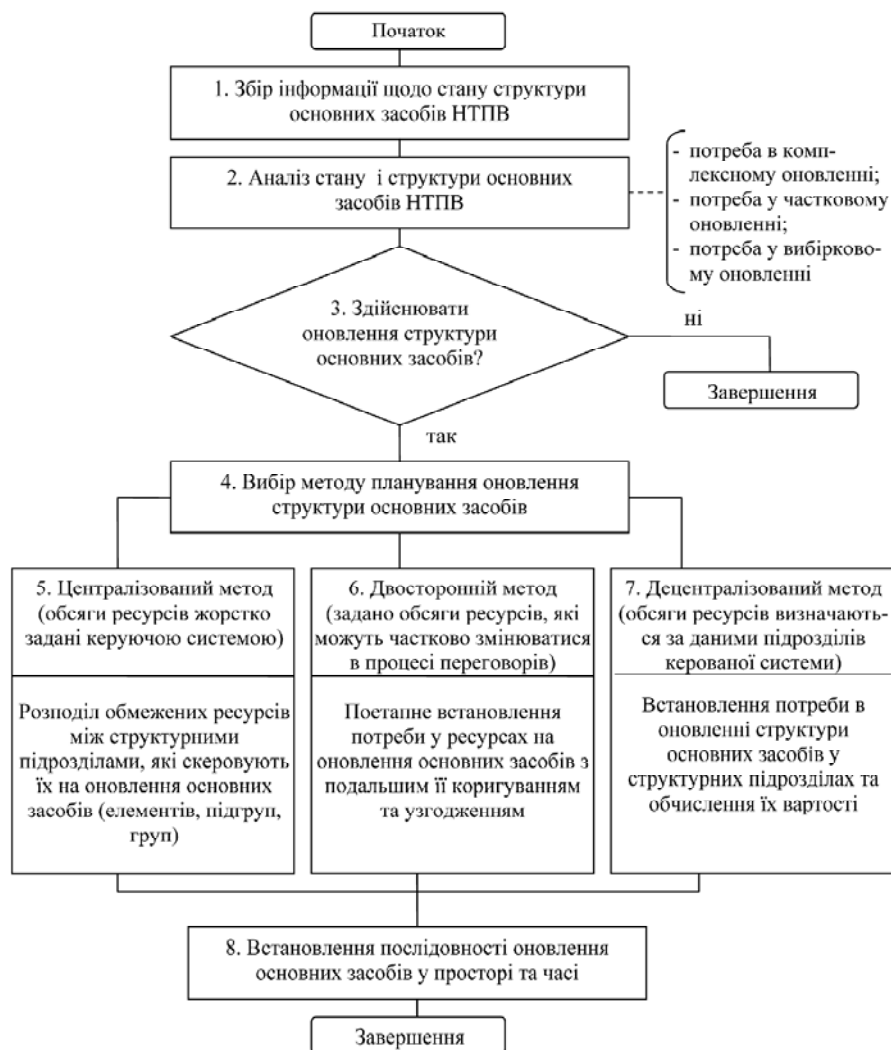


Рис. 1. Загальна схема процесу планування оновлення структури основних засобів НТПВ

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є вирішення питання щодо оновлення структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Відповідно до поставленої мети основним завданням дослідження є розроблення методичного підходу до планування оновлення структури основних засобів на стадії НТПВ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Оновлення основних засобів є складним і багатоваріантним завданням, складність якого зумовлюється різноманітністю проблем, що потребують вирішення — обґрунтування необхідності комплексного оновлення груп устаткування, часткової заміни підгруп устаткування, вибіркової модернізації елементів основних засобів, а також встановлення напрямів раціонального використання обмежених ресурсів. Багатоваріантність полягає у можливості розроблення сукупності альтернативних варіантів оновлення основних засобів, кожний з яких характеризується певними значеннями технічних та економічних показників.

Загальна схема процесу планування оновлення структури основних засобів підприємства наведена на рис. 1. На початковому етапі здійснюється збирання інформації щодо стану основних засобів, основою якого слугують дані оперативного управлінського обліку (блок 1). Аналіз стану структури основних засобів дозволяє виявити її проблемні складові та ефективність виконання можливих планованих робіт щодо внесення змін у структуру основних засобів (блок 2). На цьому етапі виявляються "вузькі місця" управлінської та операційної діяльності, а також визначаються масштаби оновлення основних засобів у структурних підрозділах підприємства на стадії НТПВ — комплексне (повне) оновлення, часткова чи вибіркова заміна та/або модернізація. Кожна така дія пов'язана із затратами ресурсів,

обсяги яких обмежені, і саме обсяги наявних чи можливих до залучення ресурсів, впливають на вибір методу планування оновлення основних засобів (блок 4).

Централізований метод (блок 5) застосовують при заданих і незмінних обсягах ресурсного забезпечення. У такому разі на підставі даних аналізу (блок 3) директивно здійснюється розподіл обмежених ресурсів між структурними підрозділами, які скеровують їх на використання за цільовим призначенням.

Алгоритм централізованого методу планування оновлення основних засобів підприємства можна представити у такому вигляді:

1) визначення обсягу фінансових ресурсів, залучення яких для оновлення структури основних засобів є можливим (W) на підставі ретроспективного аналізу та прогнозних розрахунків.

2) директивний розподіл загального обсягу фінансових ресурсів між l -ми структурними підрозділами підприємства (W_i) з урахуванням даних щодо стану і структури основних засобів (блок 2):

$$\sum W_i = W \quad (1);$$

3) встановлення кожним структурним підрозділом напрямків використання обмежених фінансових ресурсів W_i :

$$W_i = W_i^m + W_i^z + W_i^o \quad (2);$$

де W_i^m , W_i^z , W_i^o — обсяги ресурсів, які скеровуються відповідно на модернізацію, заміну та повне оновлення устаткування;

4) встановлення кількості елементів основних засобів (n_i), підгруп (n_g) та груп (n_s) устаткування, витрати на придбання і встановлення яких відповідатимуть обмеженням на цільове призначення розподілених ресурсів:

— на модернізацію

$$\sum_i v_i \cdot n_i^m + \sum_j v_j \cdot n_{j_i}^m + \sum_g v_g \cdot n_{g_i}^m \leq W_i^m \quad (3),$$

— на заміну

$$\sum_i p_i \cdot n_i^z + \sum_j p_j \cdot n_{j_i}^z \leq W_i^z \quad (4),$$

— на повне оновлення

$$\sum_g c_g \cdot n_{g_i}^o \leq W_i^o \quad (5),$$

де v, p, c — витрати на модернізацію, придбання і встановлення відповідно одиниці, підгрупи чи групи устаткування.

Таким чином, базовою інформацією при централізованому плануванні оновлення структури основних засобів є обсяг акумульованих фінансових ресурсів (W), а результатом планування — значення величин $n_i^m, n_{j_i}^m, n_{g_i}^m, n_i^z, n_{j_i}^z, n_{g_i}^z$.

Децентралізований метод планування (блок 7) найчастіше застосовують в умовах невизначеності ресурсного забезпечення. У такому разі кожний структурний підрозділ підприємства визначає напрям оновлення основних засобів (повне оновлення, часткове оновлення, вибіркоче оновлення шляхом заміни чи модернізації устаткування), на підставі чого розраховується потреба у фінансових ресурсах.

Алгоритм децентралізованого методу планування оновлення структури основних засобів має вид:

1) встановлення кількості (n) одиниць (i), підгруп (j), груп (g) устаткування, які підлягають: модернізації ($n_i^m, n_{j_i}^m, n_{g_i}^m$); заміні ($n_i^z, n_{j_i}^z$); повному оновленню (n_i^o) в l -му структурному підрозділі;

2) розрахунок потреби у фінансових ресурсах на оновлення основних засобів в l -му структурному підрозділі:

— на модернізацію

$$W_i^m = \sum_i v_i \cdot n_i^m + \sum_j v_j \cdot n_{j_i}^m + \sum_g v_g \cdot n_{g_i}^m \quad (6),$$

— на заміну

$$W_i^z = \sum_i p_i \cdot n_i^z + \sum_j p_j \cdot n_{j_i}^z \quad (7),$$

— на повне оновлення

$$W_i^o = \sum_g c_g \cdot n_{g_i}^o \quad (8),$$

де v_i, v_j, v_g — витрати на модернізацію одиниці устаткування i -го виду, j -ї підгрупи, g -ї групи відповідно;

p_i, p_j — вартість придбання і встановлення окремої одиниці, підгрупи, групи устаткування відповідно;

c_g — витрати на придбання і встановлення одиниці нових видів, підгруп, груп устаткування відповідно в l -му підрозділі;

W_i^m, W_i^z, W_i^o — витрати на модернізацію, заміну, повне оновлення основних засобів в l -му підрозділі.

3) розрахунок загальної потреби (W) у фінансових ресурсах на оновлення основних засобів на підприємстві:

$$W = \sum_l (W_i^m + W_i^z + W_i^o) \quad (9),$$

Базовою інформацією при децентралізованому плануванні оновлення структури основних засобів є кількість одиниць, підгруп, груп основних засобів, які підлягають модернізації, заміні, повному оновленню в структурних підрозділах підприємства, а шуканою — обсяг потреби у фінансових ресурсах, необхідних для забезпечення виконання плану оновлення основних засобів у структурних підрозділах зокрема та підприємства загалом.

Двосторонній метод планування оновлення основних засобів дає змогу розподілити задані обмежені ресурси (I) між структурними підрозділами підприємства з урахуванням їх потреби, яка може перевищувати обсяг виділених ресурсів. При цьому допускається часткове збільшення ресурсного забезпечення на величину ΔI . Запропонований термін "двостороннє" планування ужито з урахуванням того, що керівництво підприємства (одна сторона) централізовано встановлює обсяг ресурсного забезпечення I , а структурні підрозділи (друга сторона) децентралізовано визначають потребу в оновленні основних засобів. Шляхом взаємних послідовних компромісів визначається остаточний план оновлення структури основних засобів.

Для розв'язання поставленої задачі за методом двостороннього планування виділяємо такі масиви початкових даних: обсяг коштів, виділених на оновлення структури основних засобів; дійсний річний фонд роботи структурних елементів основних засобів, устаткування підгруп і груп до і після оновлення; витрати на заміну чи модернізацію структури основних засобів; загальна кількість основних засобів підгруп, груп певної структури чи її окремих структурних елементів, що потребують оновлення.

Базова статична модель оновлення структури основних засобів матиме такий вигляд.

Знайти обсяг додаткових коштів, які необхідно залучити з метою забезпечення процесу оновлення основних засобів:

$$\Delta I \rightarrow \min \quad (10),$$

де ΔI — додатковий обсяг ресурсів, які необхідні для здійснення процесу оновлення структури основних засобів, тис. грн.

При цьому оптимальний розв'язок повинен задовольняти ряд умов, які наведено нижче.

1. Обмеження витрат коштів на здійснення оновлення структури основних засобів:

$$\left\{ \begin{aligned} \sum_i u_i + \sum_j y_j + \sum_g z_g &= K_l, \end{aligned} \right. \quad (11)$$

$$\left\{ \begin{aligned} \sum_l K_l &= I + \Delta I, \\ I &= \text{Const} \end{aligned} \right. \quad (12)$$

де u_i — обсяг ресурсів, необхідних для оновлення i -го елементу основних засобів в l -му структурному підрозділі, тис. грн.;

y_j — обсяг ресурсів, необхідних для оновлення основних засобів j -ї підгрупи в l -му структурному підрозділі, тис. грн.;

z_g — обсяг ресурсів, необхідних для оновлення основних засобів g -ї групи в l -му структурному підрозділі, тис. грн.;

K_l — необхідний обсяг ресурсів для оновлення структури основних засобів в l -му структурному підрозділі, тис. грн.;

I — наявний обсяг ресурсів, призначених для оновлення структури основних засобів, тис. грн.

2. Обмеження витрат коштів на оновлення елементів (i) основних засобів в l -му структурному підрозділі:

$$\left\{ \begin{aligned} u_i &= p_i x_i^z + v_i x_i^m, \end{aligned} \right. \quad (13)$$

$$\left\{ \begin{aligned} x_i^m &\leq M_i^m, \end{aligned} \right. \quad (14)$$

$$\left\{ \begin{aligned} x_i^z &\leq M_i^z, \end{aligned} \right. \quad (15),$$

де p_i — витрати на придбання і встановлення i -го елемента основних засобів в l -му структурному підрозділі, тис. грн.;

v_i — витрати на здійснення модернізації i -го елемента основних засобів, тис. грн.;

x_i^z — шукана кількість окремих одиниць устаткування, що підлягають заміні, од.;

x_i^m — шукана кількість окремих одиниць устаткування, що підлягають модернізації, од.;

M_i^z, M_i^m — встановлена максимальна кількість окремих одиниць устаткування, що можуть підлягати заміні або модернізації, од.

3. Обмеження витрат коштів на оновлення підгруп основних засобів в l -му структурному підрозділі:

$$\left\{ \begin{aligned} y_j &= p_j x_j^z + v_j x_j^m, \end{aligned} \right. \quad (16)$$

$$\left\{ \begin{aligned} x_j^m &\leq M_j^m, \end{aligned} \right. \quad (17)$$

$$\left\{ \begin{aligned} x_j^z &\leq M_j^z, \end{aligned} \right. \quad (18),$$

де p_j — витрати на здійснення заміни основних засобів j -ї підгрупи, тис. грн.;

v_{j_l} — витрати на здійснення модернізації основних засобів j -ї підгрупи, тис. грн.;

$x_{j_l}^3$ — шукана кількість підгруп основних засобів, що підлягають заміні, од.;

$x_{j_l}^M$ — шукана кількість підгруп основних засобів, що підлягають модернізації, од.;

$M_{j_l}^3, M_{j_l}^M$ — встановлена максимальна кількість підгруп основних засобів, що можуть підлягати заміні або модернізації, од.

4. Обмеження витрат на оновлення груп основних засобів в l -му структурному підрозділі:

$$\begin{cases} z_{g_l} = p_g x_{g_l}^o + v_g x_{g_l}^M, & (19) \end{cases}$$

$$\begin{cases} x_{g_l}^M \leq M_{g_l}^M, & (20) \end{cases}$$

$$\begin{cases} x_{g_l}^o \leq M_{g_l}^o, & (21), \end{cases}$$

де p_{g_l} — витрати на здійснення заміни основних засобів g -ї групи, тис. грн.;

v_{g_l} — витрати на здійснення модернізації основних засобів g -ї групи, тис. грн.;

$x_{g_l}^o$ — шукана кількість груп основних засобів, що підлягають повному оновленню, од.;

$x_{g_l}^M$ — шукана кількість груп основних засобів, що підлягають модернізації, од.;

$M_{g_l}^3, M_{g_l}^M$ — встановлена максимальна кількість груп основних засобів, що можуть підлягати заміні або модернізації, од.

5. Обмеження на обсяг робіт, які виконуються певними структурними елементами основних засобів, підгрупами і групами устаткування l -го підрозділу:

$$\begin{cases} f_i^3 x_i^3 + f_i^M x_i^M = A_i - [N_i - (x_i^M + x_i^3) \cdot f_i^*], & (22) \end{cases}$$

$$\begin{cases} f_{j_l}^3 x_{j_l}^3 + f_{j_l}^M x_{j_l}^M = A_{j_l} - [N_{j_l} - (x_{j_l}^M + x_{j_l}^3) \cdot f_{j_l}^*], & (23) \end{cases}$$

$$\begin{cases} f_{g_l}^o x_{g_l}^o + f_{g_l}^M x_{g_l}^M = A_{g_l} - [N_{g_l} - (x_{g_l}^M + x_{g_l}^o) \cdot f_{g_l}^*], & (24), \end{cases}$$

де $f_i^3, f_{j_l}^3$ — дійсний річний фонд роботи i -го елемента, j -ї підгрупи основних засобів відповідно, які підлягають заміні, машино-год;

$f_i^M, f_{j_l}^M, f_{g_l}^M$ — дійсний річний фонд роботи i -го елемента, j -ї підгрупи, g -ї групи основних засобів відповідно, які підлягають модернізації, машино-год;

A_i, A_{j_l}, A_{g_l} — обсяги робіт, які здійснюються i -м елементом, j -ю підгрупою, g -ю групою основних засобів відповідно, машино-год;

N_i, N_{j_l}, N_{g_l} — фактична кількість елементів, підгруп, груп устаткування, од.;

$f_i^*, f_{j_l}^*, f_{g_l}^*$ — дійсний річний фонд роботи діючого елемента, підгрупи, групи основних засобів відповідно, машино-год.

Очевидно, що $f_i^3, f_{j_l}^3 \geq f_i^*; f_{j_l}^3, f_{j_l}^M \geq f_{j_l}^*; f_{g_l}^o, f_{g_l}^M \geq f_{g_l}^*$.

6. Обмеження на невід'ємність основних змінних величин:

$$x_i^3, x_i^M, x_{j_l}^3, x_{j_l}^M, x_{g_l}^o, x_{g_l}^M \geq 0, \text{ цілі значення (25).}$$

7. Обмеження на невід'ємність допоміжних змінних величин:

$$u_i, y_{j_l}, z_{g_l}, \Delta l, K_l \geq 0 (26),$$

В моделі (10) — (26) у якості функції мети обрано мінімальний приріст коштів, необхідний для забезпечення виконання заданого обсягу робіт (A_i, A_{j_l}, A_{g_l}). У випадку достатності коштів l їх приріст Δl буде дорівнювати нулеві.

Загальна потреба у коштах на заміну і модернізацію устаткування структурних підрозділів становитиме K_l (обмеження 11).

За допомогою залежностей (13) — (21) відображено умову доцільності оновлення елементів, підгруп та груп устаткування у кожному структурному підрозділі.

Обмеження (22) — (24) можна вважати балансовими, оскільки з їх допомогою відображено умову щодо необхідності забезпечення можливості виконання запланованого обсягу робіт при здійсненні оновлення певної частини основних засобів.

Обмеження (25) — (26) є стандартними умовами невід'ємності змінних величин у задачі цілочислового лінійного програмування.

У результаті реалізації задачі (10) — (26) визначається план оновлення структури основних засобів шляхом заміни та/чи модернізації певних структурних елементів, підгруп і груп устаткування з урахуванням заданого обсягу капіталовкладень (l) при мінімальному залученні додаткових ресурсів в обсязі Δl . Значення змінних величин u_i, y_{j_l}, z_{g_l} характеризують обсяги ресурсів, необхідних для оновлення елементів, підгруп, груп основних засобів l -го підрозділу.

На етапі верифікації отриманий оптимальний розв'язок задачі оновлення структури основних засобів аналізується обома сторонами та у разі відсутності розбіжностей приймається до виконання. Якщо отриманий розв'язок не задовольняє одну зі сторін або обидві сторони, то вносяться узгоджені зміни у початкові дані та цикл розрахунків повторюється.

Розглянутий методичний підхід до планування оновлення структури основних засобів НТПВ передбачає знаходження оптимального річного плану модернізації, заміни, повного оновлення елементів, підгруп, груп устаткування, тобто забезпечує розв'язок статичного варіанту задачі. Для встановлення послідовності оновлення структури основних засобів на більш тривалому проміжку часу (два і більше років) необхідно трансформувати базову статичну модель (10) — (26) до динамічного виду (блок 8).

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що на сьогодні залишається невирішеним питання оновлення структури основних засобів, зокрема, на стадії НТПВ. Нами запропоновано методичний підхід до планування оновлення структури основних засобів НТПВ, який ґрунтується на знаходженні оптимального річного плану оновлення структури устаткування, з метою забезпечення раціонального використання обмежених коштів.

Література:

1. Кленін О.В. Ефективність відтворення основного капіталу підприємств: монографія / О.В. Кленін. — Д., 2006. — 196 с.
2. Колегаев Р.Н. Управление обновлением машинного парка / Р.Н. Колегаев. — К.: "Техника", 2003. — 175 с.
3. Палтерович Д.М. Основные фонды: интенсификация использования и обновления / Д.М. Палтерович. — М.: "Знание", 1974. — 64 с.
4. Алексеев І.В. Моделювання інноваційного розвитку підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва / І.В. Алексеев // Інновації: проблеми науки і практики: монографія. — Харків: ВД "Інжек", 2006. — С. 294—316.
5. Кузьмін О.Є. Особливості управління науково-технічною підготовкою виробництва на машинобудівному підприємстві / О.Є. Кузьмін, С.І. Алексеева // Науковий вісник НАТУ України: зб. наук.-техн. праць. — Львів: РВВ НАТУ України. — 2009. — № 197. — С. 245—249.
6. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку і аналізу: монографія / Л.В. Городянська. — К.: КНЕУ, 2008. — 224 с.
7. Омельченко Л. Механізм оновлення основних производствених фондів підприємства / Л.Омельченко // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2004. — Вип. 125. — С. 25—29.
8. Фещур Р.В. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / Р.В.Фещур та інші; За ред. Р.В.Фещура. — Львів: "Бухгалтерський центр "Ажур", 2010. — 340 с.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2013 р.

Н. С. Маркова,

к. е. н., доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет

О. В. Ярмач,

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Харківський інститут фінансів УДУФМТ

РЕАЛІЗАЦІЯ АНТИКРИЗОВОЇ HR-ПОЛІТИКИ В МЕЖАХ ІСНУЮЧОЇ СИСТЕМИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

N. S. Markova,

Candidate of Economic Sciences, docent, assistant professor of HR-management and Economics of Labor department, Kharkiv

O. V. Yarmak,

Candidate of Economic Sciences, assistant professor of economic theory department, Kharkiv institute of finances of USUFIT

IMPLEMENTATION OF CRISIS HR-POLICY WITHIN EXISTING HR-MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISES

У статті розглянуто перспективні напрями роботи з кадрами в рамках антикризового управління. Визначено особливості запровадження антикризової HR-політики в межах практичної реалізації елементів системи HR-менеджменту.

The article deal with paper considers promising areas of staff management within crisis management. There are discussed features of the anti-crisis HR-policy within the practical implementation of elements of the HR-management.

Ключові слова: антикризова HR-політика, HR-менеджмент, антикризове управління, криза.
Keywords: crisis management HR-policy, HR-management, crisis management, crisis.

ВСТУП

Положення антикризового менеджменту актуалізуються при появі негативних тенденцій в діяльності підприємства, основними індикаторами чого виступають: обсяг випущеної та реалізованої продукції, ряд показників фінансової стійкості та ділової активності. Так, темп зростання реалізованої продукції промисловими підприємствами України в 2012 р. порівняно з 2011 р. склав 98,2%, тоді як зазначений показник в 2011 р. дорівнює 107,6% по відношенню до 2010 р. [7]. У відповідь на зниження економічної активності роботодавці визначають необхідність скорочення персоналу. Так, середньооблікова кількість штатних працівників в 2011 р. відповідала 98,12% значення 2010 р. [7], що свідчить про

прямопропорційну залежність темпів зростання обсягів продукції (робіт, послуг) й кадрового складу персоналу. Зазначені факти ілюструють кризові явища в галузі мікроекономічної політики більшості вітчизняних суб'єктів господарювання, що поряд з прорахунками в діяльності урядових органів влади є наслідком світової економічної кризи 2008 р. Якщо розглядати підсистеми управління підприємством, то найбільше кризові явища зачепили трудову сферу, адже необхідність скорочення персоналу завжди викликає опір, конфлікти, непорозуміння серед працюючих. Тому вкрай актуальним постає питання визначення специфіки антикризової HR-політики в тісному взаємозв'язку з системою HR-менеджменту.

Таблиця 1. Особливості антикризової HR-політики в межах реалізації елементів системи HR-менеджменту

Елементи системи HR-менеджменту	Превентивна антикризова HR-політика	Антикризова HR-політика, що реалізується в умовах кризи
1	2	3
Рекрутинг персоналу	Пошук та підбір персоналу здійснюється в залежності від потреб підприємства; відбір проходить виключно по професійним та особистісним компетенціям особи, що відповідають вимогам вакантного робочого місця/посади; «зайві» посадові одиниці скорочуються, що не здійснює негативного впливу на кадровий склад підприємства	Підбір нових працівників не здійснюється; реалізується програма з утримання «ключових» співробітників, а представників вторинного ринку праці (згідно з теорією двоїстості ринку праці) вивільняють; за можливістю впроваджується програма аутплейсменту персоналу
Адаптація персоналу	Здійснюється згідно з розробленою програмою адаптації, призначенням куратора (наставника) та проведенням оцінювання за результатами випробувального терміну; направлена на якнайшвидше пристосування співробітників до особливостей робочого місця з метою скорочення втрат від низької продуктивності праці	Здійснюється адаптація для тих працівників, що залишилися працювати після звільнення, до специфіки діяльності в умовах різкого спаду ділової активності; проводиться навчання тих, хто залишився на підприємстві, специфіці роботи в нових умовах; мінімізація бюджету адаптації
Професійне навчання персоналу	Направлено на підтримку професійно-кваліфікаційного рівня персоналу; впроваджуються низьковитратні технології навчання (дистанційне, вебінари); акцентуалізація здійснюється на неформальному самостійному навчанні	Витрати мінімізуються за рахунок підтримки самостійного навчання; трансфер внутрішньо-корпоративних знань
Оцінювання персоналу	В основному формальне оцінювання, іноді – із залученням зовнішніх експертів; результати використовуються для подальшої роботи з кадрами	Суто формальне, що слугує основою для звільнення працівників; мінімізація бюджету оцінювання; особливий акцент здійснюється на дотриманні правових засад з метою зведення до мінімуму ризику судових позовів з боку звільнених працівників
Мотивація персоналу	Диференціація рівня винагороди в залежності від професійно-кваліфікаційного рівня, стажу роботи, важливості посади при виконанні стратегічних завдань підприємства; синтез матеріального та морального заохочення; орієнтація на досягнення поставлених цілей (управління за цілями)	Орієнтація на утримання «ключових» співробітників в основному нематеріальними засобами; економія фонду оплати праці; підтримка лояльності й приналежності до корпоративного управління
Рух персоналу	Залежно від досягнутих результатів; забезпечується як внутрішньо-, так і зовнішньоорганізаційний рух; створення конкурентного середовища для вертикального кар'єрного зростання	Практично відсутній, адже кожний співробітник «закріплені» за робочим місцем; шляхом комплексної оцінки праці, на основі рішень керівництва
Вивільнення персоналу	Здійснюється за результатами оцінювання персоналу; проводиться моніторинг звільнень за власним бажанням, що є основою для запровадження відповідних заходів організаційного, економічного та психологічного характеру для їх скорочення або запобігання	Масові звільнення за результатами оцінювання персоналу; можливі трудові суперечки та конфлікти; необхідність проведення аутплейсменту персоналу задля збереження позитивного іміджу підприємства на ринку

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Аналіз літературних джерел [1; 2; 4; 5] переконливо свідчить про значний теоретично-методологічний заділ з проблематики антикризового управління, вибору інструментів подолання кризи в фінансовій, виробничій, логістичній, інноваційній, збутовій сферах, підходів до діагностики стану банкрутства, етапів розробки й практичного впровадження антикризової стратегії тощо. Проте існують прогалини в теоретико-методичному аспекті питань, пов'язаних з розробкою поєднаної антикризової HR-політики, інструментарію, аналізу зарубіжного досвіду тощо. Тому уявляється, безумовно, корисним для сучасної теорії та господарської практики вітчизняних підприємств поглибити існуючі наукові уявлення про антикризовий HR-менеджмент.

РЕЗУЛЬТАТИ

У найбільш прийнятному варіанті антикризової HR-політики на підприємстві повинна бути пре-

вентивною, в кращому випадку проактивною та загальноекономічною, що дозволить позбутися негативних проявів на початкових стадіях виникнення кризи. Тому антикризова HR-політика може бути направлена як на запобігання негараздам у різних сферах роботи підприємства, так і на діяльність в умовах кризи, коли необхідно вивести його з цього стану, забезпечити стаке докризове функціонування або здійснити ребрендинг як засіб перепрофілювання бізнес-діяльності на стадії оновлення в межах життєвого циклу підприємства. У цьому контексті Терлецька Ю.О. та Іванюк В.В. визначають, що управління в умовах кризи потребує особливих підходів, соціальних знань, досвіду, мистецтва. Антикризовий менеджмент — це керований процес недопущення або подолання кризи, що відповідає цілям підприємства та об'єктивним тенденціями його розвитку [6].

У своїх міркуваннях ми поділяємо позицію [3], згідно з якою метою антикризового управління повинна бути розробка і реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найнебезпечніших шляхів, що призводять підприємство до кризового стану. Проактивне управління передбачає ранню діагностику слабких сигналів наближення кризи і вживання своєчасних заходів з її запобігання.

Окреслені підходи авторів мають сенс, тому системні уявлення в сфері антикризового менеджменту доцільно дослідити в площині HR-менеджменту, проактивна направленість якого пов'язана із застосуванням сучасних практик роботи з персоналом, тенденцій, що відображають ефективність діяльності, враховуючи специфіку роботи підприємства та вплив чинників зовнішнього середовища. Слідуючи теоретично-методичним аспектам та практичним питанням проактивного HR-менеджменту, до перспективних практик у роботі з кадрами в рамках антикризового управління слід віднести:

- формування міцного HR-бренду як прояв специфіки кадрової та PR-політик, що побудований на широкому використанні соціальних мереж для створення пулу внутрішніх (персонал) та зовнішніх клієнтів;

- використання соціальних мереж у підборі персоналу, особливо високої кваліфікації та за рідкими професіями;

- формування компетенцій HR-менеджера як стратегічного бізнес-партнера, метою діяльності якого виступає практична реалізація стратегічних цілей підприємства, тобто він виступає в якості буфера між топ-менеджерами та виконавцями;

- застосування практики аутплейсменту персоналу як способу "м'якого" вивільнення та збереження позитивного іміджу роботодавця;

- введення посади антикризового менеджера, до функцій якого входить здійснення моніторингу всіх сфер діяльності підприємства і при перших сигналах доведення їх сутності до відома топ-менеджерів, а також пропонувати заходи з уникнення негативних ситуацій;

- розробка принципів та підходів до складання HR-бюджету в умовах жорсткої економії та його практичне впровадження з максимально можливим дотриманням виконання строків і використання коштів;

- формування такої інформаційної політики, за якої підтримується позитивний морально-психологічний клімат у колективі при вивільненні більшої частини персоналу, а діяльність тих, хто залишається, не направлена на пошук нової роботи, адже їх зусилля необхідно направити на виведення підприємства з кризи;

- підвищення якості управлінських рішень завдяки командній роботі, роботі в проектах. Метод підтримки інновацій та ініціатив дозволяє винайти нестандартні шляхи виходу підприємства з кризи;

- чітка структуризація преміальної системи, не виплата премії у разі невиконання планів.

Зміст та структура антикризової HR-політики в цих умовах має різнонаправлений характер, адже елементи системи HR-менеджменту мають бути реалізовані в залежності від соціально-економічного становища підприємства, дії зовнішніх чинників тощо, що проілюстровано в таблиці 1.

ВИСНОВКИ

Запропонована характеристика HR-менеджменту із визначенням специфіки за кожним елементом

відповідної системи в межах антикризового управління надає підґрунтя для розробки HR-політики, направленої на недопущення кризових явищ та політики, що реалізується в умовах кризи. Відповідальність за якість її практичного запровадження лежить на топ-менеджерах підприємства із розподіленням основного функціоналу серед заступників директора із зазначенням контрольних меж відповідальності.

При цьому слід враховувати той факт, що використання послуг антикризового менеджера потребує додаткових прямих витрат (оплата послуг у вигляді заробітної плати або комісійного винагородження при укладенні строкового договору, організації робочого місця, трансакційні витрати при роботі з державними контролюючими органами) та непрямих витрат (втрати через зниження продуктивності праці при зволіканні співробітників для проведення серед них анкетування, опитування на предмет недоліків роботи та пріоритетних сфер його діяльності, запровадження ділових ігор, тренінгів, семінарів з метою пояснення та навчання роботи у нових умовах господарювання). Його функціонал при розробці HR-політики полягає в наступному: діагностика поточної ситуації з акцентуванням уваги на трудовій сфері, виявлення кризових ситуацій та причин їх розвитку, розробка інструментарію подолання кризових ситуацій, інформування членів колективу про проведення необхідних змін, практична реалізація заходів зі зменшення опору змінам, моніторинг поточної ситуації в процесі реалізації антикризових заходів у HR-менеджменті.

Окреслена наукова позиція в сфері антикризового HR-менеджменту надає підґрунтя для впровадження заявленого інструментарію в практичну діяльність, що для більшості вітчизняних підприємств є щоденною практикою в умовах виходу з кризи.

Представлена характеристика превентивної та антикризової HR-політики в розрізі елементів системи HR-менеджменту надасть підґрунтя для практичного впровадження в роботу з персоналом.

Література:

1. Антикризисное управление: учеб. для вузов / Под ред. Э.М. Короткова. — М.: Инфра-М, 2003. — 432 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / В.О. Василенко. — К.: ЦУА, 2003. — 503 с.
3. Коваленко О.В. Удосконалення внутрішньогосподарського антикризового механізму / О.В. Коваленко // Механізм регулювання економіки. — 2009. — № 4. — Т. 2. — С. 190—195.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник / Л.О. Лігоненко. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 824 с.
5. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридев, А.А. Колос. — Х.: Модель Вселенной, 2001. — 451 с.
6. Терлецька Ю.О. Антикризовий менеджмент: вимоги до системи, механізму і процесу управління / Ю.О. Терлецька, В.В. Іванюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. — Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. — Вип. II (38). Економічні науки — С. 181—188.
7. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 08.02.2013 р.

С. О. Корецька,

д. е. н., професор, Національний університет водного господарства та природокористування

Н. М. Левченко,

д. держ. упр., доцент, професор кафедри фінансів та кредиту,

Запорізький національний технічний університет

С. В. Пальчиковський,

Запорізький національний технічний університет

ВПЛИВ КОДУВАННЯ НА ФОРМУВАННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

S. O. Koretska,

The Doctor of Economics, the professor, the professor of management of a transport infrastructure

National university of a water management and wildlife management

N. M. Levchenko,

The doctor of the government, the senior lecturer, the professor of chair of the finance and the credit,

the Zaporozhye national technical university

S.V. Palchikovskij,

The Zaporozhye national technical university

INFLUENCE OF CODING ON FORMATION OF CUSTOMS COST OF VEHICLES

У статті розглянуто проблеми правильності визначення за українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності товарної позиції транспортних засобів та формування їх митної вартості при ввозі на митну територію України.

In article problems of correctness of definition according to the Ukrainian classification of the goods of foreign trade activities of a commodity position of vehicles and formations of their customs cost are considered at import on customs territory of Ukraine.

Ключові слова: кодування товарів, товарна позиція, митно-тарифне регулювання, митна вартість товарів, митний контроль.

Key words: coding of the goods, a commodity position, customs-tariff regulation, customs cost of the goods, the customs control.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інтеграція України у світову економіку передбачає проведення керованої та диференційованої політики відкриття українського ринку для іноземних товарів на засадах домовленостей ГАТТ/СОТ. У цьому процесі українським необхідним є врахування особливостей сучасного стану економічних перетворень в Україні, зокрема у складі механізмів митно-тарифного регулювання експортно-імпортних операцій.

Світовий досвід свідчить, що ефективне митно-тарифне регулювання забезпечується за умови правильного застосування процедур стягнення мита, законодавчого закріплення класифікації товарів згідно з товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та визначення митної вартості товарів, яке у контексті здійснення тарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій є одним з визначальних елементів декларування товарів та однією з найскладніших процедур у міжнародній митній практиці. Тож, забезпечення прозорого та зрозумілого всім учасникам кодування товарів слід визнати підґрунтям правильності відображення в обліку митної вартості товару та вірності визначення суми мита.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Найбільш ґрунтовно питання формування митної вартості товару при здійсненні операцій з зовнішньоекономічної діяльності розглянуто у працях М. Юнко, Л. Чуйко, О. Ніколаєнко, Я. Карцева, С. Бабенко, С. Барамзін, П. Дзюбенко та ін. Разом з тим, більшість досліджень науковців лише констатують та роз'яснюють існуючу нормативно-правову базу щодо митно-тарифного регулювання, проте не ставлять за мету висвітлення впливу кодування товарів зовнішньоекономічної діяльності на формування їх митної вартості.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою досліджень є встановлення впливу кодування на митну вартість товарів та транспортних засобів, що ввозяться на митну територію України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження розвитку експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання свідчить про відсутність єдиного підходу до організаційно-методичного забезпечення їх обліку та оцінки митної вартості товару, що призводить до серйозних порушень валютного, податкового та митного законодавства.

Відсутність методичних вказівок і рекомендацій щодо застосування окремих П(С)БО уповільнює процес трансформації бухгалтерського обліку до загальноприйнятих у міжнародній практиці вимог. Саме тому виникає потреба у подальшому розвитку методології обліку та оцінки митної вартості товару.

Імпортні товари відображаються в обліку з моменту їх одержання за купівельними або продажними цінами в залежності від місця їх зберігання, тобто за обліковими цінами. Облікова ціна на один і той же товар може бути різною в залежності від умов поставок і місцезнаходження товару. Так, на умовах поставки "франко-завод" початковою обліковою ціною є контрактна ціна постачальника за акцептованими рахунками-фактурами [3, ст. 143]. При перетині митного кордону України або при прийманні товару на складі покупця облікова ціна на цей товар буде збільшена на суму накладних витрат, понесених за кордоном, і на суму сплачених зборів, мита і податків. Товари, у тому числі імпортовані з-за меж митної території України, є запасами, оскільки вони відповідають всім критеріям цієї категорії активів. З огляду на це, їх оцінка та облік здійснюються відповідно до вимог П(С)БО № 9 "Запаси", затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.99 р. (зі змінами і доповненнями) [10], тобто оцінюються та зараховуються на баланс за первісною вартістю, яка включає: 1) вартість товару, що зазначена у документах на відвантаження у постачальника; 2) витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування; 3) суми ввізного мита та митних зборів; 4) суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємством; 5) інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні

для використання в запланованих цілях. Таким чином, повна імпортна вартість товару складається з його контрактної вартості, накладних витрат, сплачених в іноземній валюті, сплаченого мита, зборів і податків при розмитненні вантажу, підгрунтям визначення яких є саме митна вартість товару.

Найважливішим моментом при визначенні митної вартості є правильне визначення коду товару згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів і розроблена з урахуванням товарної номенклатури Митного тарифу України та визначальних для класифікації характеристик товару [9, ст. 67 п. 1]. В УКТЗЕД товари систематизовано у 21 розділ, 97 товарних груп, підгрупи, товарні позиції, субпозиції та підсубпозиції. У вантажній митній декларації товар кодується десятизначним цифровим кодом відповідно до УКТЗЕД, у якому перші дві цифри означають товарну групу товару, перші чотири — його товарну позицію, перші шість — код товару згідно з ГС [1, ст. 467]. Тобто для класифікації товарів у різних товарних позиціях використовують такі критерії: матеріали, з яких товари виготовлені; функції, що вони виконують; ступінь обробки цих товарів. Деякі товари можуть бути частинами і додатками інших товарів, що також враховано в товарній номенклатурі.

Слід зауважити, що визначення коду за УКТЗЕД здійснює, відповідно до ст. 69 Митного кодексу України, декларант. На митний орган покладено лише функцію контролю правильності класифікації товарів згідно з УКТЗЕД, поданих до митного оформлення. Порядок перевірки митними органами коду товару регулюється Митним кодексом України та Наказом Міністерства фінансів України "Про затвердження Порядку роботи відділу митних платежів, підрозділу митного оформлення митного органу та митного поста при вирішенні питань класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України" від 30 травня 2012 року № 650, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 02 липня 2012 року за № 1085/21397 [11]. У разі, коли виявлено неправильну класифікацію товару, митний орган має право самостійно класифікувати ці товари і рішення митних органів щодо класифікації цих товарів є обов'язковими. Декларант, у разі незгоди з рішенням митного органу, має право оскаржити його у порядку, визначеному главою 4 Митного кодексу України [9]. Висновки інших органів, установ та організацій щодо визначення кодів товарів згідно з УКТЗЕД при митному оформленні мають інформаційний або довідковий характер [9, ст. 69 п. 8].

Переважно, при визначенні товарної позиції у декларантів не виникає проблем, але інколи виникають ситуації (в більшості випадків при декларуванні транспорту), коли складно визначити код за УКТЗЕД. Адаже товар у міру складності конструкції може підпадати під декілька кодів, з яких необхідно вибрати ту товарну позицію, яка підходить до даного товару згідно Правил інтерпретації УКТЗЕД.

Як приклад можна навести ситуацію, коли спеціалізований автомобіль (асенізаційну машину) декларантом було віднесено до товарної позиції 8705 "Моторні транспортні засоби спеціального призначення, крім призначених головним чином для перевезення людей або вантажів" згідно "Пояснень до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності", а на митниці було прийнято рішення про зміну коду на 8704 "Моторні транспортні засоби для перевезення вантажів", внаслідок чого ставка мита зросла з 5% до 10%.

У даному випадку рішення митників є спірним, бо згідно до Пояснення до товарної позиції 8705 пункту 4 в товарну позицію включаються: вантажні автомобілі, застосовані для очищення вулиць, стічних каналів, аеродромних злітно-посадочних смуг і т. п. (наприклад, автомобілі для прибирання доріг (підмітальні машини), автомобілі-розкидувачі, комбіновані підмітально-мийні машини та асенізаційні машини) [13].

Митним органом аргументована відповідь тим, що даний автомобіль відноситься до автомобілів-цистерн, отже підпадає під товарну позицію 8704, куди, окрім інших, вони входять [13]. Крім того, в даній ситуації діє правило 3 (с) "Правил інтерпретації УКТЗЕД": "товар, класифікацію якого не можна здійснити відповідно до правил 3 (а) або 3 (б), повинен класифікуватись в товарній позиції з найбільшим порядковим номером серед номерів товарних позицій, що розглядаються". Тобто, в даному випадку вірним слід визнати код 8705 [2].

Існують ситуації, в яких декларанти обирають неправильну товарну позицію, пояснюючи це проведенням товарознавчої експертизи чи визначення коду, виходячи з самостійного вивчення технічної документації. Так, зокрема, декларантом під час здійснення митного оформлення оприскувача самохідного марки John Deere 4710 задекларовано його згідно з УКТЗЕД за

кодом 8424 "Самохідні оприскувачі" і застосовано ставку ввізного мита не 0%, а 10%. Декларантом віднесено вищевказаний товар до підкатегорії 8424 з тієї причини, що до даної категорії товарів відносяться: механічні пристрої (з ручним керуванням або без нього) для розбризкування або розпилення рідких чи порошкоподібних речовин [12].

Митними органами під час контролю було прийнято рішення про зміну коду на 8705. Своє рішення митні органи регламентували положенням ст. 1 Закону України "Про автомобільний транспорт" [4] та Поясненням УКТЗЕД, в яких зазначено, що самохідні оприскувачі підпадають під визначення "транспортний засіб спеціального призначення", тобто моторний транспортний засіб, спеціально сконструйований для розміщення оприскувального обладнання, де шасі та робоче обладнання не утворюють єдиний механічний агрегат. Основною метою зазначеного транспортного засобу є не перевезення людей чи вантажів, а використання нетранспортної функції — оприскування, а відтак зазначений товар може класифікуватися в товарних позиціях 8424 та 8705 згідно з УКТЗЕД з урахуванням положень 1 та 6 Основних правил інтерпретації класифікації товарів, пояснень до товарної позиції 8424 та пояснень до товарної позиції 8705 УКТЗЕД (лист ДМСУ від 02.04.2009 р. № 11/4-10.29/2985-ЕП, з змінами від 07.04.2009 р. № 11/4-10.29/3176-ЕП та від 13.08.2009 р. № 11/4-10.14/7748-ЕП [7]).

Як вбачається із протоколу № 01-42р-11 від 08.07.2011 року приймальних випробувань з метою державної реєстрації (а.с.148-164) оприскувача самохідного John Deere 4710, до складу конструкції оприскувача самохідного входять шасі, рама, ходова частина, двигун, кабіна, рульове керування, гідросистема та електросистемами органів керування. Тож, визначення коду декларант здійснював, виходячи з самостійного вивчення технічної документації, акцентуючи при цьому увагу на те, що самохідні оприскувачі марки John Deere моделі 4710 не призначені для виконання інших функцій, крім розпилення рідин спеціального призначення для використання у сільському господарстві. Отже, вищезазначені характеристики підпадають під Пояснення до товарної позиції 8424 УКТЗЕД та роз'яснення ДМСУ про класифікацію таких товарів згідно листа від 22.03.2005 р. за № 37/37-1465-ЕП "Про класифікацію самохідного оприскувача".

Проте митними органами доведено, що згідно роз'яснення Державної митної служби України у листі № 11/4-10.29/2985-ЕП від 02.04.2009 року, введеного в дію 13.08.2009 року, самохідні оприскувачі марки John Deere моделі 4710 необхідно класифікувати згідно з УКТЗЕД як самохідні оприскувачі у товарній позиції 8705.

Слід звернути увагу, що всі розглянуті вище ситуації відносяться до складних випадків кодифікації товару. Згідно ст. 69 п. 5 під складним випадком кодифікації товару розуміється випадок, коли у процесі контролю правильності заявленого декларантом або уповноваженою ним особою коду товару виникають суперечності щодо тлумачення положень УКТЗЕД, вирішення яких потребує додаткової інформації, спеціальних знань, проведення досліджень тощо [9].

Державна митна служба, щоб зменшити ризики неправильного визначення коду товару за УКТЗЕД для товарів, показники якості яких впливають на класифікацію товарів, що ввозяться на митну територію України, та які можуть бути встановлені шляхом перевірки достовірності декларування та проведення лабораторних досліджень своїм Листом "Щодо забезпечення здійснення митними органами державного контролю за якістю продукції, що імпортується на митну територію України" від 21 лютого 2012 року № 16/2-16.2/366-ЕП, встановила перелік таких товарів, правильний код УКТЗЕД для них та можливі шляхи недостовірності декларування [8].

Тому для уникнення подібних проблем та затримки з митним оформленням необхідно відповідно до ст. 23 Митного кодексу України звернутися до митного органу для отримання попереднього рішення (ПРК) про класифікацію та кодування товару. Таке рішення виносять до початку переміщення товарів через митний кордон України. Форма попереднього рішення та порядок його прийняття визначаються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну програму у сфері фінансів. Строк прийняття ПРК становить 30 календарних днів з дня отримання митним органом відповідного звернення і може бути продовжений ще на 15 календарних днів у разі необхідності.

При подачі письмового звернення до митного органу про прийняття попереднього рішення про класифікацію та кодування товару необхідно керуватись Наказом Міністерства фінансів України № 650 від 30 травня 2012 року "Про затвердження Порядку роботи відділу митних платежів, підрозділу митного

оформлення митного органу та митного поста при вирішенні питань класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України", зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 02 липня 2012 року за № 1085/21397, в якому зазначено порядок прийняття митними органами ПРК [11].

Хоча строк отримання ПРК може становити до 45 днів, існують певні вигоди в майбутньому, адже він діє протягом трьох років з дня його прийняття та відповідно до ст. 23 Митного кодексу України попереднє рішення є обов'язковим для виконання будь-яким митним органом.

Крім того, Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України" від 07 липня 2011 року № 3609-VI внесено зміни до Податкового кодексу України [5]. Зокрема, перелік реквізитів податкової накладної було доповнено новим "код товару за УКТЗЕД" [5, п. 88].

Слід зазначити, що дана норма стосується лише підкацизних товарів та товарів, ввезених на митну територію України. У статті 215 Податкового кодексу України визначено перелік підкацизних товарів та їх коди згідно з УКТЗЕД, тому при здійсненні операції з реалізації підкацизних товарів зазначені коди мають відображатись у податковій накладній [6].

Щодо товарів імпортованих на територію України, то платник податку повинен у графі 4 "код товару за УКТЗЕД" податкової накладної зазначити код УКТЗЕД, що вписаний у вантажній митній декларації, котра була оформлена при ввезенні цих товарів на митну територію України. Крім того, цей код має зазначатись за всім ланцюгом постачання таких товарів до моменту їх продажу кінцевому споживачу чи перетворення в інший продукт або до моменту, коли такі товари стають частиною іншого в результаті переробки чи виробництва [14].

Але у платників податку виникають певні труднощі, такі як: 1) брокери не завжди вказують той самий код товару на той самий товар; 2) отже на однакові товари різні постачальники можуть виписати різні коди УКТЗЕД.

Для вирішення цієї проблеми може бути доцільним застосування партійного обліку — методу обліку товарних запасів, за яким кожна партія товарів враховується відокремлено. Тобто у випадку, коли існують розбіжності у кодах на однакові товари, отримані від різних постачальників, буде доцільним розглядати ці товари як різні товари. Це суттєво збільшить витрату часу на облік, але разом з тим дозволить зменшити ризики санкцій з боку податкової у разі перевірки.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, оскільки підприємства стикаються з проблемами визначення коду товару за УКТЗЕД при митному оформленні, доцільним буде для вирішення цього питання звертатися до митних органів з проханням про попереднє рішення, згідно з яким декларант матиме право протягом трьох років при митному оформленні використовувати товарну позицію, котра була визначена для цього виду товару у попередньому рішенні.

Процедуру проходження митного контролю на кордоні країни традиційно сприймають як громіздку за часом та розумінням ресурсного забезпечення і документального оформлення. Саме тому з ініціативи ЄС у її країнах-членах й асоційованих членах реалізують програму "Електронна митниця", суть якої проявляється в упровадженні електронної форми декларування та митного оформлення. У європейських країнах формується так зване "електронне митне середовище" — шляхом упровадження електронних систем контролю за імпортом та експортом товарів, функціонування Митного інформаційного порталу ЄС.

Тож Україні не варто ігнорувати світовий досвід, оскільки формування єдиного інформаційного простору необхідне для ефективності та дієвості системи митної взаємодії країн з іншими країнами. Для конвергенції митних відносин країн не лише в межах ЄС в останні роки розроблено програмне забезпечення системи ASYCUDA (Automated System for Customs Data) — комп'ютеризованої системи митного управління, що містить дані з основи процедур зовнішньої торгівлі та сприяє обміну торговою і митною інформацією між країнами. Нині ця програма працює у більш як 90 країнах світу. Практика митного співробітництва країн підтверджує, що застосування інформаційних технологій стає суттєвим чинником підвищення ефективності митних процедур. У главі 7 Кіотської конвенції "Застосування інформаційних

технологій" зазначено, що їх застосування змінило заходи, за допомогою яких митні органи здійснюють свої функції з контролю та справляння податків. Нині у більшості країн запроваджена система подання декларацій в електронній формі, їх опрацювання дає змогу:

- підвищити рівень продуктивності роботи як митних органів, так і суб'єктів ЗЕД;
- зменшити витрати митних органів шляхом: прискореного випуску товарів; своєчасного отримання точної інформації; використання кращих можливостей правозастосування; скорочення скупчення людей у приміщеннях митниці;
- ефективно проводити митне оформлення ще до прибуття товару на митницю.

Література:

1. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
2. Додаток до Закону України "Про митний тариф України" від 05 квітня 2001 року № 2371 — III, зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2371%D0%B0-14>
3. Дубініна А.А., Сорокіна С.В., Зельніченко О.І. Митна справа: підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2010. — 320 с.
4. Закон України "Про автомобільний транспорт" від 5 квітня 2001 року № 2344 — III, зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>
5. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України" від 07 липня 2011 року № 3609 — VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Косміна А., Бабенко С. Деякі питання виписування податкової накладної у зв'язку із запровадженням обов'язкового реквізиту "код товару згідно з УКТ ЗЕД" / А. Косміна, С. Бабенко // Вісник податкової служби України. — 2011. — № 45. — С. 34—37.
7. Лист Держмитслужби України від 2 квітня 2009 року № 11/4-10.29/2985-ЕП, зі змінами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v2985342-09>
8. Лист ДМСУ "Щодо забезпечення здійснення митними органами державного контролю за якістю продукції, що імпортується на митну територію України" від 21 лютого 2012 року № 16/2-16.2/366-ЕП [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://document.ua/shodo-zabezpechennja-zdiisnennja-mitnimi-organami-derzhavnog-doc89565.html>
9. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495 — 6, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495%D0%B2-17/paran219#n219>
10. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси" від 20 жовтня 1999 року № 246, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 року за № 751/4044 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
11. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Порядку роботи відділу митних платежів, підрозділу митного оформлення митного органу та митного поста при вирішенні питань класифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України" від 30 травня 2012 року № 650, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 02 липня 2012 року за № 1085/21397 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article;jsessionid=D9A82BDE890EBCF1D24E26711A3E8187?art_id=3508227&cat_id=295976
12. Постанова Вінницького Апеляційного суду у справі № 2270/5683/11 від 29 лютого 2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.vaas.gov.ua/files/file/Docs/court_decisions/2012.03.16/2270_5683_11.doc
13. Пояснення до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, зі змінами та доповненнями, затверджені Наказом Державної митної служби України від 30 грудня 2010 року № 1561 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish>
14. Чуйко А. Код товару згідно з УКТ ЗЕД у податковій накладній / А. Чуйко // Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН. — 20.10.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://buhgalter911.com/>

Стаття надійшла до редакції 23.01.2013 р.

Г. А. Федун,
к. е. н., доцент кафедри податків і фінансової політики,
Тернопільський національний економічний університет

ДЕТЕРМІНАНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ ЗА КРИЗОВИХ ДИСБАЛАНСІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

DETERMINANTS BOOSTING INVESTMENTS INNOVATION ACTIVITIES IN AGRICULTURAL PRODUCTION IN CRISIS IMBALANCES ECONOMIC SPACE

Здійснений моніторинг інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві за кризових дисбалансів економічного простору, виявлені існуючі проблеми розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в агропромисловому виробництві, запропоновано власні підходи щодо їх вирішення та визначені детермінанти активізації інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві.

Monitored investment in innovation activities in agricultural production in crisis imbalances Economic Area, identified existing problems of investment and innovation processes in agricultural production, offered their own approaches to their solution and identified determinants enhance investment in innovation activities in agricultural production.

Ключеві слова: інновація, інвестиція, інноваційні проекти, фінансовий капітал, детермінанти.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На підприємствах АПК України через кризові дисбаланси ситуація склалася таким чином, що без активізації інвестування інноваційної діяльності їх поступ повністю загальмується. Нехтування існуючими кризовими дисбалансами та загрозами інвестування інноваційної діяльності агропромислового виробництва зумовлює неможливість їх усунення, що в підсумку призведе до розгармонізації всієї економічної конструкції аграрної сфери. Зазначене спричинює нагальну потребу здійснення наукових розвідок щодо визначення детермінант активізації інвестування інновацій в агропромисловому виробництві.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Еволюція теорій інвестування інноваційної діяльності свідчить про неоднозначне трактування економічними школами детермінант активізації цих процесів. Різним аспектам організації та здійснення інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві присвячені наукові розвідки таких видатних вітчизняних і зарубіжних дослідників, як М. Алле, О. Амоша, І. Бланка, О. Гаврилюка, В. Гейця, Л. Канторовича, Дж. Кейнса, Б. Кваснюка, М. Крупки, В. Леонт'єва, В. Лівшица, М. Маліка, А. Маршалла, К. Маркса, Ф. Модільяні, А. Пересади, Ф. Перру, С. Реверчука, Д. Рікардо, Б. Твісса, М. Фрідмена, Ф. Хайєка, С. Харрисона, В. Хобти, А. Чухна, Й. Шумпетера, М. Якубовського, Ю. Яременка [1—15]. Водночас спостерігається відсутність наукових робіт і ґрунтовних пропозицій щодо модернізації існуючих підходів стосовно оцінки та розробки дієвих заходів нівелювання впливу кризових дисбалансів на стабільність і прибутковість інвестування інновацій в агропромисловому виробництві за реалій сучасного економічного простору, неоднозначними є уявлення щодо визначення детермінант активізації цієї діяльності, з метою її адаптації до конкретних специфічних умов функціонування в сучасному аграрному макроекономічному просторі. Існуючі рекомендації

здебільшого мають фрагментарний характер. Сукупність відмічених обставин зумовлює актуальність та значимість теми даної наукової розробки.

МЕТА СТАТТІ

Метою цієї статті є окреслення проблем інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві у контексті викликів та запитів сьогодення за наявних кризових дисбалансів економічного простору, а також визначення та обґрунтування детермінант її активізації на основі теоретичних наукових надбань, світового досвіду, а також на якісно нових вимірах і підходах щодо здійснення наукового пошуку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічна ефективність агропромислового виробництва значною мірою характеризується обсягами та формами інвестування інноваційної діяльності.

У сучасній економічній літературі термін "інвестиції" (від латинського "investire" — одягати, убирати [11]) став досить широко використовуватися у 90-х роках, коли в країні наявним став перехід до ринкової економіки. У вітчизняній науці розповсюдженим є розуміння інвестицій як вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення.

Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та недержання процентів від банківських вкладень капіталу [14]. Розглядається також визначення сутності інвестицій з точки зору фінансової та економічної теорії. Так, з точки зору фінансистів, інвестиції — це всі види фінансового капіталу, що вкладаються у господарську діяльність з метою отримання доходу [5; 6].

В економічній теорії інвестиції трактуються як видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також не пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал [8;11]. У

мікроекономіці поняття інвестицій трактується, як процес створення нового капіталу (засобів виробництва і людського капіталу) [11].

Окрім вчені під інвестиціями розуміють динамічний процес зміни форм капіталу, послідовне перетворення первісних ресурсів і цінностей на інвестиційні витрати і перетворення вкладених коштів на приріст капітальної вартості в формі доходу або соціального ефекту [14]. Наведений перелік трактувань інвестицій свідчить не лише про різноманітність підходів до розкриття їх змісту, але і про незавершеність дослідження цієї проблеми.

Під інвестиційною діяльністю переважно розуміють комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які спрямовують фінансовий капітал (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримання прибутку [5].

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України визначає Закон України "Про інвестиційну діяльність" [9]. Нині підприємства АПК, виходячи з їх ролі у створенні валового внутрішнього продукту (ВВП), посідають особливе місце у системі організації національного виробництва. Після майже двократного (48,9 %) падіння реального виробництва продукції в Україні впродовж 1991—1999 рр., зумовленого адаптацією відповідних підприємств до пострадянських умов господарювання, в наступні 11 років відбувалося зростання виробничої активності в аграрному секторі української економіки.

Вітчизняне агропромислове виробництво демонструвало позитивні тенденції поступу протягом 2001—2011 років. Однак це зростання за своїм характером виявилось відновлювальним, оскільки переважно забезпечувалося підприємствами АПК завдяки раніше створеним виробничим потужностям і підготовленої робочої сили.

Таке відновлювальне зростання, хоча (як засвідчує світовий досвід) і демонструє високу темпи на початковому етапі, що пов'язано з низькою вихідною базою обчислення, проте за своєю природою є затухаючим. Останнє, зокрема, підтверджується офіційними статистичними даними про динаміку агропромислового виробництва в Україні. Вичерпування джерел відновлювального агропромислового зростання в Україні висуває на перший план проблему забезпечення подальшого його економічного розвитку, який виходить за межі власне відновлення виробничої активності вітчизняних агропромислових підприємств.

Тобто йдеться про генерування такого зростання агропромислового виробництва, яке базується не на залученні відповідними підприємствами АПК старих виробничих ресурсів, а на їх інноваційному переозброєнні, забезпечуваному інвестиційно-інноваційною діяльністю. Перехід вітчизняних підприємств АПК на ринкові засади відтворення відбувається через скорочення життєвого циклу товарів, появу нових різнохарактерних технологій їх виробництва.

У цих умовах переможцями у конкурентній боротьбі виявляються ті підприємства АПК, які будуватимуть свою діяльність на основі інноваційного підходу та демонструватимуть інвестиційну активність. Інвестиції в основний капітал в Україні у 1991—2011 рр. збільшилися у середньорічному вимірі в 1,41 рази і у порівнянних цінах, поступаючи рівню 1990 р. на 12%. З них 84,6% становили інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво і придбання машин та обладнання). У нематеріальні активи було спрямовано 2,9% усіх капітальних інвестицій.

На поліпшення об'єктів (капітальний ремонт, модифікацію, модернізацію) було витрачено 10,6%, придбання та створення інших необоротних матеріальних активів — 1,6%, на формування основного стада робочої та продуктивної худоби — 0,3% вкладень. У порівнянні з обсягами залучених прямих інвестицій у 90-х роках, за 2005—2011 рр. позиція агропромислового виробництва України у використанні міжнародних інвестиційних ресурсів дещо посилилися.

Вітчизняним підприємствам АПК вдалося залучити близько 1—1,5% всіх прямих інвестицій, які спрямовувалися в країні з економікою, що розвивається. Водночас в економіці спостерігалися кризові дисбаланси та атрибути ексцесів економічної рівноваги, які відчутно посилилися у 2008—2011 рр. Постає стратегічне завдання подальшого зростання обсягів нагромадження фінансового капіталу, збільшення його норми в структурі ВВП за категоріями кінцевого використання.

Важливим є підвищення норми чистого валового нагромадження, оскільки воно складало в 2006—2011 рр. лише близько 65,0% від рівня 1990 р. Не слід виключати й можливість більш високого нагромадження фінансового капіталу відповідно до завдань технологічної модернізації агропромислового виробництва. Необхідність вирішення питання технологічної модернізації зумовлюється тим, що за даними Держкомстату України, частка таких вітчизняних підприємств АПК, які впроваджують інновації (продуктові і процесні), за останні роки постійно скорочується (з 22,9% у 1995 р. до 7,3% в 2011 р.).

Врешті-решт така динаміка інноваційної активності підприємств АПК не могла негативно не позначитися на темпах посткризового зростання в Україні, започаткованого з другої половини 1999 р., яке скоротилося з 12,5% в 2004 р. до 2,1% в 2011 р. Д. Шумпетер першим розглянув еволюційну роль інновацій в інвестиційній діяльності та процесі економічного росту і вважав, що "якщо система і може досягти рівноваги, саме інновації (привнесені діяльністю підприємців) призводять до її порушення та сприяють еволюції економіки" [1].

Пізніша теорія інноваційних змін була розроблена в контурі мікроекономічного аналізу, але з появою в 60-ті роки динамічних моделей економічного зростання еволюційний підхід Д. Шумпетера став все більш застосовуватись в макроекономіці [2; 15]. Сучасні економічні теорії роблять спробу поєднати відому теорію бізнес-циклів [3] та теорію технічного прогресу, який призводить до революційних стрибків в економічному розвитку, в єдину теорію економічних флуктуацій.

Відомо, що якщо економічні суб'єкти в періоди економічних "бумів" вкладають більші кошти у накопичення капіталу, який можна використати під час спадів в економіці, то така поведінка згладжує функцію коливань. Найявністю тісної залежності між інвестиціями та інноваціями чітко простежується в тому, що перші, будучи ресурсом відтворення капіталу як цінності, яка генерує потік доходу, здатні виконувати це своє призначення лише через матеріалізацію в інноваціях, інакше матиме місце ефект так званого віртуального капіталовідтворення. Характерною ознакою віртуальності капіталовідтворення в українській економіці є той факт, що коли в розвинених країнах капіталізація нормально працюючих підприємств переважно є вищою за баланс, то в нашій країні — навпаки.

Крім того, в економічно розвинених країнах динаміка фіктивного капіталу переважно повторює тенденції руху реального капіталу, втіленого в об'єктах виробничого призначення, що підтверджується фундаментальним аналізом цінних паперів. І навпаки, в українській економіці тенденції руху фіктивного і реального капіталу переважно не сходяться. Така ситуація зумовлена, окрім іншого, тим, що із загального обсягу інвестицій, спрямованих у підприємства АПК, лише 16% йде на фінансування реалізації інноваційних (науково-технічних) проєктів.

До того ж частка у інвестиційно орієнтовану діяльність (наприклад, сільського машинобудування) є значно меншою (11,8% в цілому і 8,3% у сільське машинобудування) порівняно з відповідним показником по тих видах економічної діяльності, що представлені паливно-сировинними та галузями первісної обробки (51,2%). У жорстких умовах глобальної конкуренції у кризовий та післякризовий період найбільший внесок у зростання може забезпечити не тільки і не стільки спроможність підприємств АПК створювати нові технології, скільки вміння швидко впроваджувати технологічні інновації, як

створені у країні, так і залучені завдяки міжнародній інтеграції.

Рівень інноваційної активності, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегмента виготовленого інноваційного продукту залишаються недостатніми для реалізації інноваційного прориву вітчизняними підприємствами. Стан інноваційної діяльності в економіці України характеризується нині двома наступними тенденціями.

По-перше, зафіксований за підсумком 2011 року факт зростання більшості параметрів даного процесу відображає злам низхідного тренду лише по відношенню до попереднього року (виняток складає показник частки інноваційних витрат).

По-друге, позитивна динаміка щодо збільшення витрат на інновації та зростання кількості інноваційно активних суб'єктів АПК практично не мала належного відображення у перебігу процесу впровадження інновацій, зокрема нових технологічних процесів та нових видів продукції. Віддача від нових технологій реалізується шляхом їх широкого комерційного впровадження, що вимагає, по-перше, формування значних обсягів фінансового капіталу, дієвих інвестиційних систем з розвинутою інфраструктурою та комплексом різноманітних стимулів, по-друге, ефективних механізмів мінімізації впливу ризиків й кризових дисбалансів та організації системи об'єктивного прогнозування й передбачення, по-третє, успішне існування та функціонування фінансових ринків і відпрацьованої системи трансферів. Сучасна система управління інвестиційною діяльністю підприємств АПК в Україні, її функціонування вимагають моделювання як бізнес-процесів, так і бізнес-систем на підґрунті досвіду практичної роботи по управлінню інвестиційною діяльністю, його наукового узагальнення, переходу від методу "спроб і помилок" до стрункої методології діагностики і прогнозування усіх процедур, схем, технологій інвестиційної діяльності.

Стрижневим напрямом активізації інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві є використання комплексного підходу до інвестування, який передбачає використання системно інтегрованого процесу оцінки, прогнозування сукупності інноваційно-інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиному стратегічному задуму, зорієнтованому на успішну реалізацію інвестиційної діяльності підприємства АПК.

В умовах обмежень власного фінансового капіталу такий підхід є доцільним для застосування підприємствами АПК в умовах турбулентності зовнішнього середовища, оскільки він сприятиме гармонізації інвестиційної діяльності, доцільнішому використанню незначних інвестиційних ресурсів підприємств АПК, зниженню обсягів залучених джерел, позитивному тренду провідних параметрів фінансової діяльності. Для забезпечення активізації інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві слід сфокусуватися на оптимальній комбінації внутрішніх резервів та ефективного залученню зовнішніх джерел. Мобілізацію внутрішніх резервів щодо залучення інвестиційного капіталу до інвестиційної діяльності підприємств АПК доцільно здійснювати за наступними напрямками: трансформація використання фінансового капіталу; модернізація структури фінансового капіталу засновників (учасників, акціонерів, партнерів); оптимізація амортизаційної політики; розробка інноваційно-інвестиційних проектів. Трансформація використання фінансового капіталу підприємств АПК передбачає оптимізацію структури операційної діяльності підприємств з метою підвищення її ефективності, забезпечення фінансової стійкості і стабільності підприємств та інвестиційної привабливості.

Така трансформація може здійснюватись шляхом розчленування підприємств АПК на кілька юридично самостійних господарюючих суб'єктів, які тісно пов'язані між собою (або не пов'язані) шляхом зміни внутрі-

шньої архітектури підприємств (створення чи ліквідація підрозділів, служб, цехів тощо). Проведені дослідження в низці підприємств АПК переконливо засвідчили необхідність істотного корегування існуючої амортизаційної політики.

По-перше, амортизаційна політика повинна тісно переплітатися із загальною стратегією інвестиційної діяльності, що потребує поєднання в єдину систему податкових відррахувань від прибутку підприємства, застосування схем прискореної амортизації, наявності пільг за інвестиційними кредитами і витрат на технологічні інновації.

Таке поєднання реально сприятиме модернізації виробництва та підвищенню ефективності використання фінансового капіталу в інвестиційній діяльності. По-друге, необхідно чітко окреслити об'єкти, застосування прискореної амортизації. Амортизаційні відррахування — за світовою практикою є досить стабільним джерелом внутрішніх інвестицій, на них припадає близько 40 % обсягу поточних і капітальних витрат і 60—70 % інвестицій в основний капітал, а застосування прискореної амортизації рівнозначне отриманню податкових пільг від держави.

Аналіз засвідчив, що протягом 1991—2011 років роль амортизації в інвестиційному процесі значно послабилася: її частка зменшилася з 30 до 3,1 відсотків. Головними причинами такого стану слід вважати: суттєвий розрив між амортизацією і відновленою вартістю засобів виробництва внаслідок зростання цін і неадекватної індексації основних засобів; низькі норми амортизації і відповідно високі нормативні терміни служби основних засобів; відсутність досвіду прискореної амортизації.

З метою накопичення інвестиційних ресурсів підприємств АПК доцільно здійснити низку заходів: розробка методики та нормативної бази щоквартальної індексації амортизаційних відррахувань; введення особливого порядку використання коштів, що накопичуються в амортизаційних фондах підприємств для їх цільового використання; внесення додаткових обмежень їх нецільового використання (наприклад, на поповнення оборотних фондів) тощо.

Результати аналізу методів нарахування амортизації дозволяють зробити припущення, що амортизація основних засобів підприємства забезпечує можливість в умовах економічного зростання мобілізувати кожен рік обсяг коштів, що постійно перевищує витрати по здійсненню капіталовкладенням [7].

Такий ефект відомий в економічній літературі як модель Логмана — Рушті (два німецьких економісти, які досліджували згаданий зв'язок "інвестиції-амортизація"). Підвищення ефективності інвестиційної діяльності на стадії розробки інноваційного проекту може бути досягнуто за рахунок скорочення терміну проектування; передбачення в проекті прогресивних механізмів та схем його реалізації; широкого застосування (при можливості і доцільності) раціональних типових проектів, які вже були успішно опробовані на практиці, що дозволяє суттєво зменшити витрати на проектування, а також значно зменшити ризики; застосування в проекті новітніх технологій з вітчизняних і зарубіжних досягнень; оснащення проектного відділу підприємства — системами автоматизованого проектування (САПР); підвищення загального технічного рівня проектування тощо. Проведені дослідження засвідчили, що інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві нині здійснюється в умовах кризових дифузій економічного простору.

Так, інфляція прискорилося до 16,6% за 2007 р. та досягла 23% у 2008 р., що стало причиною зростання дефіциту інвестиційних ресурсів. Кризові явища проявились майже у всіх видах економічної діяльності.

На обсяг інвестицій істотно впливає й ставка позичкового процента, оскільки у процесі інвестування вико-

ристовується як власний, так і позичковий капітал. Зі збільшенням ставки позичкового процента обсяг інвестицій зменшується, і навпаки [15]. Це зумовлює впровадження сучасної системи нормування, бюджетування та фінансового прогнозування, що сприятиме мінімізації впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків.

Якщо зовнішні ризики (політичні, економічні, правового регулювання тощо) можуть піддаватися лише прогнозуванню, то мінімізація внутрішніх ризиків інвестиційної діяльності підприємства може бути успішною за допомогою бюджетування. Система бюджетування із застосуванням реінженірингу дозволяє структурувати і оптимізувати процеси інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві.

При цьому першорядний акцент слід сфокусувати на тому, що система бюджетування повинна будуватися за проектним принципом та чіткими регламентами, а недопущення збитків можна розглядати як джерело додаткових доходів. Підприємства в своїй інвестиційній діяльності нині все частіше використовують інвестиційний бюджет, який включає доходи і витрати від інвестиційної діяльності, а також потребу в фінансовому капіталі для інвестиційної діяльності за всіма обраними напрямками інвестиційних проектів. Прогнозування слід окреслювати спеціальними алгоритмами: методами, методиками, регуляторами і процедурами на множинній варіантній основі. Нині, через специфіку та реалії української дійсності вітчизняні підприємства зіткнулися з помітними труднощами через відсутність якісних методичних розробок щодо прогнозування. Забезпечення переходу вітчизняного агропромислового виробництва на інвестиційно-інноваційний режим відтворення потребує узгодженого вирішення завдань формування технологічної, інституціональної та організаційних структур, здатних об'єднати всі необхідні компоненти у загальний відтворювальний контур зростання нового технологічного укладу, створити передумови для модернізації та підвищення ефективності господарювання. Потрібно також створити сприятливе макроекономічне середовище, задіяти адекватні мотиви поведінки та оптимальні організаційні форми мікрорівневих суб'єктів.

Зокрема, у технологічній сфері постає завдання формування складових нової макрорегенерації, тобто виробничо-технологічних систем нового технологічного укладу, їх зростання у поєднанні з модернізацією суміжних виробництв. На вирішення цього завдання мають працювати приватизаційна, податкова, фінансова, грошова-кредитна, регуляторна політика, політика цін і доходів.

Доцільно стимулювати такі організаційно-виробничі утворення, які були б здатними стабільно забезпечувати розширене відтворення свого економічного потенціалу в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, забезпечувати безперервне підвищення ефективності виробництва на базі своєчасного освоєння найсучасніших технологій. Макроекономічна політика покликана створити сприятливі умови для вирішення перелічених завдань, гарантувати стабільність та нормальний інвестиційно-інноваційний клімат, підтримувати конкурентоздатність національного агропромислового виробництва адекватною валютною та фінансовою політикою. Ключову роль в активізації інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві повинні відігравати податки, за допомогою яких держава може впливати на інвестиційний процес, перерозподіляючи через податкову систему щонайменше 40 відсотків ВВП.

Основний недолік сучасної системи оподаткування підприємств АПК полягає в недостатній інвестиційній спрямованості податкових стимулів. Головну увагу слід зосередити не на загальному, а на інвестиційно спрямованому зниженні податкового навантаження. Таким чином, зростання інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві як визначального чин-

ника економічного зростання та підтримки стабільної динаміки агропромислового виробництва має бути зумовлено: необхідністю для вітчизняних виробників впровадження інновацій та активного оновлення основних засобів внаслідок посилення конкуренції на внутрішньому ринку за умов СОТ та посилення орієнтації на вступ до ЄС на фоні активізації інтеграційних процесів на пострадянському просторі; впровадженням енергозберігаючих технологій та розгортанням модернізації в інфраструктурних галузях; поширенням припливу прямих іноземних інвестицій, зумовлених передусім зростанням ємності внутрішнього ринку; збільшенням на фінансових ринках "довгих" ресурсів завдяки підвищенню рівня заощаджень населення та впливу нарощування недержавних пенсійних фондів.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, відмітимо, що потреба в повноцінному використанні потенціалу підприємств АПК, що функціонують в умовах постійно високого рівня зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища в інтересах усього суспільства спонукатиме до необхідності зростання ролі та значення інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві.

Забезпечення розвитку інвестиційної діяльності передусім має відбуватися на підґрунті розробки відповідної концепції, стратегії та тактики, проведення адекватної фінансової політики, наявності необхідних фінансово-кредитних інститутів, застосування засобів, способів і методів її забезпечення. Впровадження в практику пропонованих рекомендацій дозволить активізувати інвестування інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві.

Література:

1. Barro R., Sala-I-Martin X. Economic Growth. — McGraw-Hill, 1995. — 540 p.
2. Bengstong M. Required Disclosure and the Capital Markets. — N-Y., 2001. — 201 c.
3. Fazio F., Modigliani F. Capital Markets. — 3rd Edition. — N-Y.: Prentice Hall, 2003. — 456 c.
4. Phelps E. Golden rules of Economic Growth. — NY.: Norton, 1996. — 82 p.
5. Багал Ю. Інвестиційно-інноваційні ресурси економічного зростання // Стратегія економічного розвитку України. — 2000. — Вип. 1. — С. 34—36.
6. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. — К.: Ника-Центр, 2001. — Т. 1. — 531 с.
7. Выход на международные рынки капиталов. — М.: Морган Стэнли, 1997. — 378 с.
8. Гуткевич С.А. Инвестиции и инвестиционный процесс. — К., 2000. — 63 с.
9. Закон України " Про інвестиційну діяльність" (1991 р.).
10. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы / Пер. с фр.; Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы: ЮНИТИ, 1997.
11. Лудченко Я.О., Кононенко І.В. Економічна ефективність інвестицій: Монографія. — К.: Вища школа, 2002. — 191 с.
12. Малік М. До питання фінансового забезпечення підприємницької діяльності на селі // Проблеми фінансової підтримки малих та середніх підприємств на селі. — К.: ННЦ ІАЕ. — 2004. — С. 11—16.
13. Покропивний С.Ф., Новак А.П. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності: Зб. навч.-метод. матеріалів. — К.: КНЕУ, 1997.
14. Федоренко В.Г., Іткін О.Ф., Степанов Д.В. та ін. Інвестиційні процеси у промисловості України: Монографія. — К.: Наук. світ, 2001. — 447 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1992. — 231 с.

Стаття надійшла до редакції 23.01.2013 р.

УДК 338.439:339.9

А. В. Клименко,

к. е. н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Уманський національний університет садівництва

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА ОСНОВІ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

DIRECTIONS OF PROVIDING OF GLOBAL FOOD SAFETY ARE ON THE BASIS OF DEVELOPMENT
OF AGROPRODOVOL'CHEGO SUBCOMPLEX OF UKRAINE

Розкрито теоретичні основи продовольчої безпеки держави, показано сутність та проблеми агропродовольчого забезпечення у системі міжнародної економічної безпеки. Опрацьовано структурні складові агропродовольчого підкомплексу з урахуванням впливу вітчизняних та міжнародних інтеграційних процесів. Важливою складовою здійсненого дослідження є оцінка розвитку міжнародних ринків агропродовольчих товарів в умовах глобалізації. На основі здійсненого аналізу визначено тенденції розвитку та ефективність використання агропродовольчого потенціалу України як основи забезпечення національної продовольчої безпеки. З метою забезпечення національної продовольчої безпеки відображено стратегічні цілі агропродовольчого потенціалу країни в умовах інтеграції в економічні міжнародні структури та обґрунтовано напрями сталого розвитку агропродовольчого підкомплексу України в умовах глобалізації.

Theoretical bases of food safety of the state are exposed, essence and problems of the agroprodovol'chego providing is rotined in the system of international economic security. The structural constituents of agroprodovol'chego subcomplex are worked out taking into account influence of domestic and international integration processes. The important constituent of realizable doslidzhennya is the resulted estimation of development of international markets of agroprodovol'chikh commodities in the conditions of globalization. On the basis of realizable analysis progress trends and efficiency of the use of agroprodovol'chego potential of Ukraine as bases of providing of national food safety are certain. With a purpose, providing of national food safety is represented strategic aims of agroprodovol'chego potential of country in the conditions of integration in economic international patterns and grounded directions of steady development of agroprodovol'chego subcomplex of Ukraine in the conditions of globalization.

*Ключові слова: агропродовольчий підкомплекс, глобалізація, зовнішня торгівля, продовольча безпека.
Key words: agroprodovol'chiy subcomplex, globalization, foreign trade, food safety.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Продовольча безпека є однією з першочергових глобальних проблем людства та невід'ємною складовою національної економічної безпеки. Найважливішою стратегічною галуззю української економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку й продовольчу незалежність держави, є агропродовольчий підкомплекс. Проте в результаті ліквідації планового розміщення виробництва при недостатньому розвитку механізму ринкових зв'язків, неврегульованості ціноутворення, різкого зростання транспортних тарифів порушено структуру обміну продукцією існуючого агропродовольчого підкомплексу між регіонами, а також із країнами ближнього й дальнього зарубіжжя.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Окремі теоретичні, методологічні, методичні й практичні питання дослідження проблеми формування і ефективного функціонування агропродовольчого підкомплексу, як основи продовольчої безпеки в умовах ринкової економіки знайшли відображення в працях В.Г. Андрійчука, В.І. Бойка, В.П. Галушко, О.Ю. Єрмакова, М.Ф. Кропивка, Ю.Я. Лузана, М.І. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.В. Молдаван, О.С. Резнікової, П.Т. Саблука, М.І. Шияна, А.Г. Шпикуляка, В.В. Юрчи-

шина та ін. Однак дослідження наукової проблематики забезпечення глобальної продовольчої безпеки на основі розвитку агропродовольчого підкомплексу України не можна назвати вичерпним. Потребують поглибленого вивчення питання: підвищення конкурентного потенціалу галузей АПК; забезпечення рівня прибутковості галузей агропродовольчого підкомплексу і стимулювання платоспроможного попиту населення; розвитку ринкової інфраструктури.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

У сучасному інтегрованому середовищі досить гостро постає завдання щодо забезпечення суспільства продуктами харчування. Нині сьома частина населення планети недоїдає або голодує, а у найбільш розвинених країнах існує проблема надвиробництва продовольства, що спонукає світове співтовариство до пошуку напрямів оптимізації функціонування світової продовольчої системи. Тому підвищення ефективності агропродовольчого підкомплексу, нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції й поліпшення її якості відповідно до науково обґрунтованих міжнародних норм і забезпечення якісного продовольчого споживання є актуальними на сьогоднішній день питаннями.

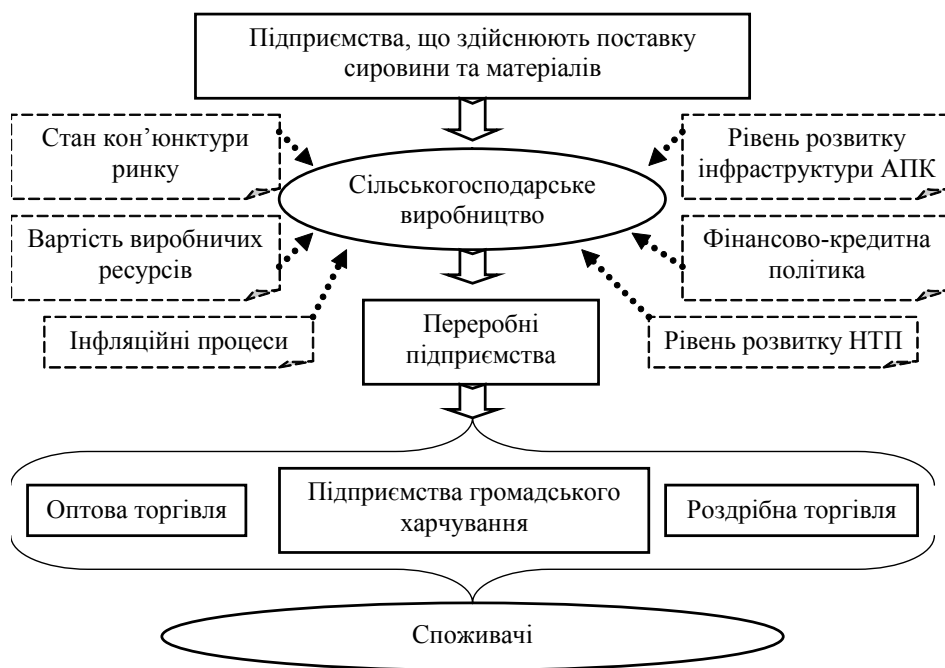


Рис. 1. Структурні складові агропродовольчого підкомплексу України

Джерело: розробка автора.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Згідно закону України "Про продовольчу безпеку України" продовольча безпека України — це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність та якість життєво важливих продуктів харчування населенню згідно з науково обґрунтованими наборами продуктів харчування, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та забезпечує продовольчу незалежність [1, с. 3].

Рівень продовольчої безпеки оцінюється рядом показників: а) імпортна квота на основні харчові продукти; б) загальні умови торгівлі на продуктових ринках, тобто співвідношення індексів вартості обсягів експорту й імпорту продовольства; в) виробництво основних продуктів харчування на душу населення.

Співвідношення між експортом і імпортом продовольства в кожній країні залежить від рівня виробництва агропродовольчої продукції. Цей рівень визначає можливість продовольчого забезпечення країни за допомогою власного виробництва й імпорту. Експортна спрямованість суб'єктів господарювання слугує ефективним орієнтиром у їхній виробничій діяльності, формуванні відповідного агровиробничого потенціалу та його раціонального використання. Імпортозаміщення також є однією зі складових частин регулювання зовнішньої торгівлі й інструментом забезпечення продовольчої безпеки [10, с. 97].

Базовою підсистемою національної економіки, яка покликана забезпечити потреби населення в продовольчих ресурсах, є агропродовольчий підкомплекс.

Під агропродовольчим підкомплексом розуміють сукупність всіх структур, що постачають населенню продовольство й забезпечують експортно-імпортні операції продовольчих товарів. Його аграрною основою є сільськогосподарські підприємства України різних форм власності і господарювання, які законодавчо мають всі можливості адаптації до ринкових умов, а також створювати й розвивати додаткові виробництва та ін. Складовими ланками агропродовольчого підкомплексу також є: торговельні корпорації, оптові ринки, спеціалізовані банки, які кредитують виробництво й ре-

алізацію сільськогосподарської продукції тощо (рис. 1).

Світова продовольча система, яка являє собою сукупність основних і допоміжних галузей, прямо або побічно залучених у виробництво продуктів харчування для людини, виникла на основі розвитку процесів агропродовольчої інтеграції й інтернаціоналізації міжнародного обміну продукцією лише у двадцятому столітті.

Провідну позицію в глобальній системі займає невелика кількість країн, у першу чергу, це країни "великої сімки" (США, Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Франція, Японія), які визначають політику основних міждержавних організацій, а роль міжнародної грошової одиниці відіграє долар. Для інших країн завданням залишається намагатися пристосуватися до міжнародних торговельних та валютних відносин, які знаходяться у стадії формування, оскільки "політичної структури, яка б встановлювала правила поведінки для кожного

учасника міжнародних економічних відносин та регулювала різнобічні грані міжнародного економічного розвитку, поки що немає" [5, с. 47].

Україна має потужний експортний продовольчий потенціал, зумовлений наявністю усіх факторів виробництва (великі площі родючих земель, дешева робоча сила й ін.) та близькістю до ключових ринків збуту — країн ЄС, США, Близького Сходу, Північної Африки тощо [3].

Середній приріст експорту України за останні десять років становив 27%, імпорту — 23%, причому вивезено сільськогосподарської продукції на 70% більше ніж завезено. Основну частину експорту в 2009—2012 роках мають наступні товари: насіння олійних культур (31%), олії й жиру (28%), зернові (20%), залишки і відходи харчової промисловості (9,6%), їстівні плоди та горіхи (3%), алкогольні та безалкогольні напої (1,6%). Проте такі позитивні тенденції зовнішньої торгівлі зовсім не свідчать про високий рівень розвитку АПК України. Адже якщо зернова та олійна галузі АПК на поточний момент мають потужну інфраструктуру, що дає змогу українським підприємствам конкурувати з європейськими, то молочна й м'ясна галузі знаходяться на низькому рівні розвитку. Застаріла матеріально-технічна база і низькі обсяги інвестицій у дані сектори АПК призвели до збільшення собівартості молочної та м'ясної продукції з одночасним зниженням їх якості, що не уможливорює вітчизняній продукції конкуренцію з імпортними товарами [9, с. 97].

Нагальною потребою сьогодення стає формування єдиного глобального світового економічного, правового, інформаційного, культурного простору для вільної й ефективної підприємницької діяльності, створення єдиного планетарного ринку товарів і послуг, робочої сили, економічне зближення й об'єднання окремих країн у єдиний світовий господарський комплекс [2, с. 123].

Процес глобалізації відкриває нові ринки збуту вітчизняної продукції й можливості для економічного зростання підприємств, але одночасно створює й нові загрози.

Україна уже зіткнулась з проблемою загострення продовольчої безпеки, що зумовлено низкою негативних тенденцій: згортання виробництва сільськогосподарської продукції та випуску продуктів харчування,

зростання безробіття, обвальне падіння купівельної спроможності населення, суттєве зростання імпорту продовольчих товарів тощо. В Україні відмічено низьку продуктивність і ефективність виробництва, так аграрне виробництво країни в п'ять разів більше енергоємне, ніж у США. За продуктивністю праці воно відстає від розвинених країн у 10 разів.

Потрібно звичайно вирішувати й економічні проблеми виробничої діяльності. Це формування структури виробництва, його спеціалізації, управління, кредитування та ін., але вони можуть дати очікуваний ефект тільки після вирішення пріоритетних питань.

Основними перешкодами у торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією між Україною й іншими країнами світу є: нерозвинута інфраструктура (застаріла матеріально-технологічна база, зернохвища, дороги, транспорт тощо); недосконалість експортних процедур; обмежений доступ до інформації про ринок; низька частка у виробництві високоякісних продуктів (зокрема зерна, молокопродуктів, м'ясопродуктів); експортні мита й квоти на деякі види продукції; відсутність належного фінансування (доступних інвестицій та кредитів); неможливість імпорту української продукції іншими країнами внаслідок невідповідності стандартів якості [9, с. 102].

Зважаючи на те, що національна проблема продовольчої безпеки пов'язана із внутрішніми факторами (продовольча забезпеченість), функціонуванням і розвитком національного агропродовольчого підкомплексу, соціально справедливим розподілом продуктів харчування, зовнішніми факторами (продовольча залежність), то глобальна продовольча проблема, незалежно від двоякості внутрішньої агропродовольчої й зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика у сфері підтримки національної продовольчої безпеки — це система заходів, яка спрямована на досягнення економікою даної країни певних переваг у світовій агропродовольчій системі, що являє собою сукупність світового агропродовольчого виробництва різних країн та систему каналів збуту (ринків) виробленої продукції [10, с. 50].

В.І. Власов та М.А. Лисак підкреслюють, що зростання цін на продовольство погіршило продовольчий стан багатьох країн, які потребують термінового втручання й продовольчої допомоги через інші діючі фактори, такі як несприятливі погодні умови й конфлікти [4, с. 138].

Сучасні системи державного управління багатьох країн формувалися відповідно до розвитку міжнародної торгівлі в умовах функціонування світової економіки. Наприклад, фізично неможливо для Великобританії або Японії нагодувати, одягнути та дати притулок населенню на сучасному рівні без імпорту з інших країн. Управлінська економічна самодостатність для цих двох держав означатиме низький рівень життя, допоки еміграція у великих масштабах не покращить ситуацію. Виживання цих країн суттєво залежить від експорту товарів, які вимагають мало місця для виробництва в обмін на продовольство та сировину, які потребують багато місця для виробництва або знаходяться тільки в певних місцевостях планети. Великобританія та Японія є прикладами високої залежності від міжнародної торгівлі. Але навіть у країнах, спроможних забезпечити основні потреби населення із внутрішнього виробництва, може спостерігатися зниження рівня життя (наприклад, під час війни). Нова Зеландія виробляє набагато більше продовольства, ніж потрібно для власного населення, і вона може продавати цей надлишок за промислові товари індустріальним країнам, таким як Великобританія або Японія. Отже, для Нової Зеландії економічна самодостатність не означатиме голодування, а радше позбавлення промислових товарів, які необхідні для підтримання її теперішнього життєвого рівня. Звичайно, Нова Зеландія може виробляти деякі промислові товари, щоб зам-

інити імпорт, але її зусилля в цьому напрямі будуть обмежуватися недостатньою пропозицією праці, капіталу та промислової сировини. Економіка Нової Зеландії сама є продуктом міжнародної спеціалізації та торгівлі, і далеко інша та бідніша економіка буде розвиватися за відсутності світових ринків [6, с. 3—12].

Витримати управлінську економічну самодостатність із найменшими втратами порівняно з іншими державами могли б США. Проте, Американські споживачі одразу відчують зниження їхнього життєвого рівня, оскільки весь набір товарів уже не буде доступним або доступним тільки за надзвичайно високими цінами. Виграють від самодостатності тільки ті виробники, які на пряму конкурують з імпортом, але збільшення їхніх достатків буде здійснюватися за рахунок погіршення загального економічного рівня більшості населення країни [7, с. 10—12].

Вагомим аргументом "проти" міжнародної торгівлі є те, що вона завдає шкоди вітчизняним галузям, продукти яких заміщуються імпортом. Цей аргумент використовується для виправдання захисту внутрішніх галузей від іноземної конкуренції шляхом протекціонізму.

Як відзначає М.І. Хорунжий, державна продовольча політика повинна будуватися, виходячи із двох альтернатив: або в країні буде забезпечене відродження власного виробництва продовольства в обсягах для гарантованого самозабезпечення, або ж продовольче забезпечення буде вирішуватися за рахунок імпорту продовольства [12, с. 25]. Тому першочерговим завданням України, в умовах інтеграційних процесів, є вирішення внутрішніх проблем і досягнення економічного росту. Важливу роль в процесі стабілізації економічного життя країни повинно відігравати сільське господарство, яке є не тільки матеріальною основою для розвитку зовнішньої торгівлі країни, але й має вплив на продовольчу безпеку країни, підвищує рівень зайнятості і забезпечує населення продуктами харчування. Тому розвиток сфери агропродовольчого підкомплексу повинен стати одним із важелів, який допоможе не тільки збільшувати обсяги зовнішньої торгівлі, але і сприяти загальному підвищенню добробуту держави.

П.Т. Саблук вважає, що головною умовою вирішення продовольчої проблеми є значне збільшення аграрного виробництва шляхом підвищення врожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби, продуктивності праці й ефективності виробництва в цілому, а з ними й формування стійкого економічного інтересу до сільськогосподарського виробництва в усіх без винятку країнах світу [11, с. 22].

Сталий розвиток агропродовольчого підкомплексу також потребує ставлення до нього держави як до пріоритетної економічної системи, що забезпечує продовольчу безпеку. Тому правове забезпечення й усі елементи економічного механізму державного управління повинні створювати сприятливі умови для розвитку продовольчого ринку.

На державному рівні для підвищення ефективності функціонування й подальшого розвитку продовольчого ринку необхідно: розробити заходи для його захисту, щоб обмежити присутність представників інших країн; ввести квоти на імпорт продукції, забезпечуючи внутрішнє виробництво; прийняти узгоджені документи про єдині мита на імпортовані товари; розробити єдині ціни на продукцію агропродовольчого підкомплексу і визначити розміри субсидій на підтримку сільськогосподарського виробництва; встановити розміри експортних субсидій з орієнтацією на можливі ціни; прийняти єдині правила, що будуть сприяти розвитку конкуренції товарів і послуг на агропродовольчому ринку; створити єдиний центр інформаційного забезпечення в частині попиту та пропозиції щодо продовольчих товарів, харчовій і сільськогосподарській сировини, рівня цін й обміну технологіями; організувати спільне

проведення виставок-ярмарків, семінарів, конференцій, відкриття спільних торгових домів, видання спеціальних бюлетенів та ін. [8].

Незаперечним стратегічним напрямом забезпечення глобальної продовольчої безпеки є інтенсивний розвиток зовнішньої торгівлі.

Імпорт продовольства може внести істотний вклад у забезпечення продовольчої безпеки. Перед державами, що покладаються на такий спосіб вирішення даної проблеми, постають два серйозні завдання: по-перше, зберегти імпорт продовольства на необхідному рівні (тобто мати валютні ресурси, достатні для його оплати); по-друге, забезпечити надійний доступ до джерел цього імпорту. Тому, при забезпеченні глобальної продовольчої безпеки за допомогою імпорту уряд повинен сконцентрувати зусилля на виробництві тих товарів, реалізація яких на зовнішніх ринках буде максимально ефективною. Це — найважливіша умова продовольчої безпеки, оскільки належний рівень її доходів — ключова детермінанта конкурентоспроможності на світових ринках за доступне постачання продовольства.

Зовнішньоторговельна політика держави не повинна спрямовуватися тільки на стримування імпорту або стимулювання експорту, що негативно впливає на формування бюджету держави. Процес розробки системи державного регулювання експорту передбачає послідовне вирішення низки завдань: створення системи засобів державного регулювання з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку; встановлення шляхів і конкретних засобів досягнення поставлених цілей, контроль за реалізацією затверджених завдань, програм та інших елементів; загальне сприяння окремим процесам переходу до ринкових умов і їх організаційно-правове забезпечення.

Тому для забезпечення глобальної продовольчої безпеки перед агропродовольчим підкомплексом постають важливі завдання — досягнення стійкого піднесення сільськогосподарського виробництва, надійного забезпечення населення країни продуктами харчування, а промисловості сировиною, для розв'язання яких необхідно задіяти всі резерви.

ВИСНОВКИ

З урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду, видається доцільною реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на національному та міжнародному ринку за такими основними напрямками:

— завершення земельної реформи та перебудова економічних відносин на селі;

— фінансове оздоровлення, ефективне кредитне обслуговування та впровадження системи іпотечного кредитування агропродовольчого підкомплексу;

— створення нових та сприяння оптимізації діяльності існуючих сільськогосподарських підприємств шляхом залучення сучасних технологій виробництва, що забезпечували б зростання їх економічної ефективності та конкурентоспроможності продукції;

— сприяння залученню інвестицій в агропромисловий комплекс. Надання потенційним інвесторам необхідної допомоги при впровадженні інвестиційних проєктів, пропагування інвестиційної привабливості галузі;

— сприяння розвитку переробного виробництва на сільських територіях з метою зменшення собівартості готової продукції та зниження цін для кінцевих споживачів продуктів харчування;

— гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС та забезпечення необхідних обсягів фінансування цих робіт;

— налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку за допомогою: створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фер-

мерів і сільськогосподарських спеціалістів, з метою підвищення ефективності та продуктивності праці в аграрному виробництві; удосконалення "твердої" інфраструктури (будівництво шляхів, електромереж, налагодження системи водопостачання, меліоративних споруд, підвищення рівня інформатизації сільськогосподарських підприємств тощо);

— налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через: запровадження грантових програм у вищих навчальних закладах з метою підтримки університетських досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі АПК, підтримка молодих науковців; стимулювання розвитку територіально-виробничих та агротехнічних комплексів виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, наукового обслуговування сільськогосподарських виробництв.

Отже, механізм забезпечення глобальної продовольчої безпеки на основі розвитку агропродовольчого підкомплексу України передбачає створення відповідної правової основи, яка повинна регламентувати відносини держав на ринках продукції агропродовольчого підкомплексу, забезпечити паритетність взаємозв'язків, економічну стабільність і в кінцевому підсумку сприяти підвищенню ефективності аграрного виробництва.

Література:

1. Закон України "Про продовольчу безпеку України". — Режим доступу: <http://adm-pl.gov.ua/data/upload/publication/kobel/ua/9756/pb.rtf>
2. Абсава Л.О. Формування глобального продовольчого ринку / Л.О. Абсава // Економіка АПК. — 2009. — № 5. — С. 122—127.
3. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України: підручник / [за ред. Академіка УААН П.Т. Саблук]. — К.: ІАЕ УААН, 2005. — 240 с.
4. Власов В.І. Шляхи подолання глобальної продовольчої кризи / В.І. Власов, М.А. Лисак // Економіка АПК. — 2010. — № 4. — С. 138—142.
5. Ксенофонтов М.Ю. О необходимости перехода на новую парадигму разработки и реализации агропродовольственной политики / М.Ю. Ксенофонтов, Д.Е. Козин, М.А. Поскачей, Н.Н. Сапова // Экономическая политика. — 2008. — № 5. — С. 3—19.
6. Кушлин В. Мировые технологические тенденции и экономическое переустройство России / В. Кушлин // Экономист. — 2003. — № 7. — С. 3—12.
7. Меньшов В. Меры и программы по поддержке конкурентоспособности национальных производителей в США и Канаде / В. Меньшов // Внешняя торговля. — 2006. — № 5. — С. 10—12.
8. Напрями посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському продовольчому ринку в умовах розширення зони вільної торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://niss.lviv.ua/analytics/88.htm>
9. Одосій О.В. Основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією / О.В. Одосій // Економіка АПК. — 2012. — № 2. — С. 95—102
10. Резникова О.С. Продовольственная безопасность в условиях мировой глобализации экономики: монография / Резникова О.С. — Симферополь: ИТ "Ариал", 2011. — 328 с.
11. Саблук П.Т. Экономические основы продовольственной безопасности стран мира // Економіка АПК. — 2008. — № 8. — С. 21—25.
12. Хорунжий М.И. Агропромислові формування як засіб продовольчої безпеки України / М.И. Хорунжий // Економіка АПК. — 2008. — № 10. — С. 25—30.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2013 р.

*І. В. Хлівна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Уманська філія ПВНЗ "Європейський університет"
М. М. Ігнатенко,
докторант, Уманський національний університет садівництва*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

TRENDS IN SOCIAL INFRASTRUCTURE OF RURAL AREAS

У статті розглянуто сутність, особливості та тенденції розвитку інфраструктури села; проаналізовано сучасний стан та вивчені проблеми розвитку соціальної інфраструктури села Херсонської області, знайдено ряд недоліків; визначено принципи поліпшення стану соціальної інфраструктури села.

The article deals with the nature, characteristics and trends of rural infrastructure, the modern state and studied problems of social infrastructure, Kherson region, found a number of shortcomings, its principles improve social infrastructure.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, сільські території, інфраструктура, соціальна інфраструктура села.

Key words: employment, unemployment, rural areas, infrastructure, social infrastructure.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з найважливіших передумов росту сільського господарства є функціонування та розвиток соціальної інфраструктури села. Вона не тільки дає можливість безпосередньо поліпшити якість життя селян, а й допоможе досягти іншої мети, яка поставлена перед сільським господарством. Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських потреб, які пов'язані з життєдіяльністю, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, рівня життя. Все ж в Україні, у тому числі і Херсонській області, розвиток інфраструктури не задовольняє все більші потреби сільськогосподарського виробництва. Проблема розвитку, а скоріш за все, занепаду соціальної інфраструктури села дуже гостро стоїть на сьогоднішній день. Це також призводить до погіршення трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств, що позначається на зниженні якості сільськогосподарського виробництва.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню різних аспектів територіального регулювання розвитку соціальної інфраструктури села присвячені праці вчених: О. Бородіна, О. Волкова, В. Месель-Веселяка, Л. Михайлова, А. Онищенко, П. Саблука, А. Транченко, В. Юрчишина, К. Якуби.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження територіальних засад відносно регулювання розвитку соціальної інфраструктури села.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Людський і економічний розвиток у сільській місцевості неможливий за умов відсутності об'єктів соціальної інфраструктури необхідної якості. Основну частину соціальної економіки формує соціальна інфраструктура. Категорії "інфраструктура" і "соціальна інфраструктура" сформувалися в процесі виробництва та розвитку продуктивних сил суспільства, і вони тісно пов'язані. Соціальну

інфраструктуру села складають: житлове та комунальне господарство, служба побуту, палаци культури (клуби), транспорт, що обслуговує населення, школи, дитячі дошкільні установи, лікарні, медпункти та ін. У найзагальнішому розумінні соціальна інфраструктура є системою елементів штучного місця існування, що виконує важливу соціальну функцію — забезпечення умов для відтворення населення. У такому тлумаченні соціальна інфраструктура не просто сфера обслуговування населення, покликана задовольняти ряд вагомих традиційних потреб населення, але і, ще більшою мірою, певний механізм, керівник розвитку наявних меж способу життя, які працюють на формування перспективних соціальних форм життєдіяльності суб'єктів.

Як відомо, від соціальних умов залежить розвиток і ефективність сільськогосподарського виробництва і розвиток села. Сьогодні сільське населення послуги отримує в райцентрах і містах. За останнє десятиліття в результаті різкого спаду сільськогосподарського виробництва і погіршення фінансового становища галузі, демонтажу старих організаційно-економічних механізмів розвитку соціальної інфраструктури села і соціального захисту населення, без заміни їх на нові, зумовило значне відставання сільських об'єктів соціальної інфраструктури від міських за рівнем і умовами життєдіяльності, наростання негативних змін в способі життя сільського населення і в цілому — кризовий стан соціальної інфраструктури села [6]. Соціальну інфраструктуру села формує житлове і комунальне господарство, освіта, культура і мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура, зайнятість і безробіття; служба побуту, транспорту і зв'язку в частині, яка пов'язана з обслуговуванням населення, інші галузі невиробничої сфери, а також торгівля і громадське харчування.

У селах Херсонської області станом на 1.01.2011 р. нараховувалося 662 публічні, спеціалізовані і спеціальні бібліотеки при селищних радах і 291 бібліотека при сільських закладах освіти, їх бібліотечний фонд складає 6394,2 млн примірників. Аналіз ситуації забезпеченості сіл бібліотеками, який був проведений нами за останні роки,

Таблиця 1. Динаміка забезпечення населених пунктів Херсонської області закладами культури клубного типу, на кінець року*

	Усього		У тому числі				2010 р. у % до 2009 р.		
			у міських поселеннях		у сільській місцевості		усього	у міських поселеннях	у сільській місцевості
	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.			
Кількість закладів культури клубного типу, од.	455	454	57	54	398	400	99,8	94,7	100,5
міністерства культури	443	443	50	48	393	395	100,0	96,0	100,5
інших відомств і організацій	12	11	7	6	5	5	91,7	85,7	100,0
Кількість місць у закладах культури клубного типу, тис.	124,4	124,4	21,5	23,2	102,9	101,2	100,0	107,9	98,3
міністерства культури	120,1	120,1	19,4	21,1	100,7	99,0	100,0	108,8	98,3
інших відомств і організацій	4,3	4,3	2,1	2,1	2,2	2,2	100,0	100,0	100,0

* Розраховано за даними Головного управління статистики в Херсонській області, 2011 р. [1].

дозволя зробити висновки, що у 17 районах області з 20 в період з 2004 по 2010 рр. включно не відбувалось скорочення цих закладів культури. Зменшення сталося у 2005 р. у Новотроїцькому (на 3 бібліотеки) районі та у селах, що входять до Херсонської міської ради (на 1 бібліотеку) [1].

Якщо проаналізувати ситуацію, починаючи з 2000 р., то необхідно відмітити, що в 11 районах не відбувалося скорочення бібліотек. Скорочення ж в інших 9 районах відбувалось на рівні 1—2 закладів, що в масштабах району не є критичним показником. Найбільше бібліотек знаходиться у Голопристанському (35) та Білозерському (31) районах. На них припадає 18,0% від загальної кількості сільських бібліотек області. Менше всього бібліотек розташовано у Великолепетиському (10) і Верхньорогачицькому (11) районах.

З метою поліпшення фізкультурно-масової роботи серед населення сільських територій у 2010 р. було продовжено діяльність по введенню посад інструкторів-методистів зі спорту до штатів сільських і селищних рад. Станом на 1.01.2011 р. в області працювало 64 зазначених спеціалістів (у 2009 р. — 50 чол.) у 14 адміністративних районах з 18. В умовах реформування агропромислового комплексу значна увага приділялась утворенню сільських спортивних клубів, як нової форми залучення населення до фізкультурно-спортивних і оздоровчих занять. За 2010 р. утворено 16 таких клубів у Білозерському, Новотроїцькому та Чаплинському районах. Всього ж при сільських і селищних радах на сьогодні діє 400 закладів культури клубного типу (табл. 1).

Різноманітні побутові послуги сільському населенню надавались протягом 2011 р. 42 будинками побуту. На жаль, такі необхідні заклади соціальної інфраструктури села не викликають інтересу ні у державних або місцевих органах влади, ні в аграрних підприємств як потенційних спонсорів їх функціонування. Діяльність цих закладів на свій ризик забезпечують фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності. Саме тому на сьогоднішній день лише 6,4% сіл регіону забезпечено будинками побуту. Найбільша їх кількість розташована у Білозерському (19) районі. У Бериславському районі функціонує 7 будинків побуту, у Голопристанському — 5, у Генічеському — 4, у Нововоронцівському — 2. По одному закладу розташовано у Іванівському, Каховському, Скадовському і Чаплинському районах Херсонської області.

З усіх складових соціальної сфери сільських територій найбільше, на наш погляд, потребує фінансових вкладень система житлово-комунального господарства. Однією з найважливіших умов рішення соціально-економічних проблем села на базі реалізації його переваг є перетворення житлово-комунального господарства [2]. Вибираючи шляхи та форми поліпшення житлових умов сільського населення, необхідно виходити зі створення найбільш сприятливих передумов для реалізації функцій сільської родини, усіляко використовуючи з цієї метою позитивні особливості сільських поселень.

Сучасні функції міської та сільської родини за своїм складом практично збігаються. Однак, у сільській родині, у порівнянні з міською, вищою є питома вага виробни-

чої функції, що зв'язано як з веденням особистого господарства, так і зі специфікою сільського домашнього господарства. Більшу роль сільська родина відіграє у створенні необхідних побутових умов існування, вихованні дітей, організації дозвілля, оскільки процеси усупільнення цих сторін життя на селі розвинені менше, ніж у місті.

Отже, тип сільського житла повинен формуватися з урахуванням специфіки поєднання взаємовпливу суспільних і внутрішньосімейних форм забезпечення життєдіяль-

ності людини у сільській місцевості. Реальна оцінка можливості рівня й ефективності усупільнення функцій родини дозволяє дати характеристику основних рис і особливостей сільського житла, на які варто орієнтуватися аграрним підприємствам при вирішенні питань реконструкції, нарощування і використання житлового потенціалу на селі.

Насамперед, розміри сільського житла, крім санітарних умов проживання, повинні задовольняти й додатковим потребам сільської родини, тому що частина виробничих функцій і функцій суспільного обслуговування буде й надалі здійснюватися у сфері домашнього господарства [4]. Зокрема, необхідність ведення особистого підсобного господарства вимагає наявності додаткових господарських будівель і підсобних приміщень для готування корму худобі, зберігання вироблених продуктів харчування. Особливості організації домашнього сільського господарства викликають потреби у додаткових побутових приміщеннях для приготування їжі, зберігання інструментів, заготовлюваних продуктів. Тривалі інтервали у покупках ряду товарів вимагають наявності додаткових площ та спеціальних приміщень для зберігання відповідних запасів.

Дисперсність сільського розселення і пов'язана із цим більша, ніж у місті, потреба сільських родин у засобах пересування (велосипедах, мотоциклах, моторолерах, автомобілях) вимагають відповідних збільшень будівель для їхнього зберігання. Більш висока питома вага на селі родин, що складаються з декількох поколінь, вимагає і більших розмірів житла, ніж передбачено типовими проектами міських квартир, розрахованих на проживання в них в основному нуклеарних родин (батьків та їх дітей) [6].

Додаткові зручності для сільських родин створюються автономністю житла. Житловий фонд Херсонської області станом на 1.01.2011 р. становив 24,9 млн м², з нього до міського житлового фонду відносилось 15,4 млн м², до сільського — 9,5 млн м². У середньому на одного сільського жителя приходилось 22,1 м², а міського — 15,4 м² (табл. 2).

Однією з важливих характеристик сільського житла, що відображають його переваги, є наявність при ньому земельної ділянки, що дозволяє включати у середовище постійного перебування родини частину навколишньої природи, задовольняти оздоровчі та естетичні потреби родини, здійснювати трудове виховання дітей і підлітків. При недостатньому рівні розвитку суспільного виробництва земельна ділянка при житлі виконує економічну функцію, забезпечуючи можливість виробництва частини сільськогосподарської продукції й одержання сільським населенням додаткового доходу.

У той же час, специфіка функцій сільської родини у сучасних умовах викликає підвищену потребу в забезпеченні житла водопостачанням, опаленням, побутовим газом, каналізацією, швидким і надійним його зв'язком з підприємствами соціальної інфраструктури. Перерахованим вище потребам найбільшою мірою відповідає односімейний житловий будинок із присадибною ділянкою, набором господарських будівель, повністю упорядкований, що має під'їзд із твердим покриттям і стійкий зв'язок

з підприємствами суспільно-го обслуговування. Такий будинок дозволить створити на селі житлові умови, у цілому переважаючи міські, що може стати фактором, який компенсує деякі переаги проживання у місті. Найбільша забезпеченість житлом на одного сільського мешканця була у Високопільському районі (26,2 м²), найменша — 20,2 м² — у Верхньорогачицькому районі. Специфічною особливістю сільського житлового фонду є надзвичайно висока, у порівнянні з містом, питома вага індивідуальних будинків (72,9% житлової площі проти 23,5% у місті) [7].

Сучасний індивідуальний сільський житловий фонд має ряд недоліків, що знижують його цінність. Насамперед, мова йде про відсутність комплексного благоустрою. Повна електрифікація і газифікація, а також оснащення сільських поселень газом, водо- і теплопостачанням у переважній більшості ще не проведені (табл. 3).

Проаналізовані дані табл. 3 дають змогу зробити висновки про наступне: загальний середній відсоток обладнаності житлового фонду основними комунікаціями складає лише 30,8%, у той час, коли такий же показник по міському житловому фонду дорівнює 62,6%. Найгіршим у сільській місцевості є забезпечення житлового фонду підлоговими електроплитами — всього 0,2%, найкращим — природним газом — 95,8%, що перевищує навіть показники по міських поселеннях.

У сучасних умовах складна ситуація у регіоні із забезпеченням сіл інженерними комунікаціями: водопроводами, газопроводами та каналізацією. Так, станом на 1.01.2011 р. лише 247 або 38,0% населених пунктів сільської місцевості Херсонської області мали водопровідні мережі (табл. 4).

При цьому необхідно зазначити, що кількість таких мереж з кожним роком не збільшується, а скорочується. Так, наприклад, у 2000 р. кількість населених пунктів, які мали водопровід, складала 279 одиниць, у 2003 р. вже 260. Скорочення відбувалось через брак коштів у місцевих бюджетах селищних рад на капітальний або поточний ремонт комунікацій, що були побудовані у 60-ті роки минулого сторіччя. Найбільше було побудовано водопроводів у Білозерському та Бериславському районах — по 21, найменше — у Верхньорогачицькому районі — всього 5.

Ще гірше склалася ситуація із забезпеченням сільських населених пунктів каналізацією. Із 656 сіл Херсонської області нею забезпечено 8 населених пунктів, або 1,2%. До них можна віднести села Каховського району — три з них мають каналізацію, Голопристанського району із двома, забезпеченими цими мережами, селами. По одному селу з централизованною каналізацією приходиться на Новотроїцький, Скадовський та Цюрупинський райони [5].

Необхідно відмітити, що серед сільських населених пунктів каналізацію мають ті, в яких розташовані великі підприємства, в тому числі аграрні. На сьогоднішній день немає ані регіональних програм щодо збільшення мережі каналізації у сільських населених пунктах, ані державних. Сільська каналізація, що залишилась, підтримується у робочому стані за рахунок коштів селищних рад або соціальних інвестицій аграрних підприємств місцевості. Набагато краще в плані забезпеченості справи із газифікацією Херсонських сіл. Станом на 1.01.2011 р. налічується 147 населених пунктів сільських територій, які газифіковані тільки природним та природним і зрідженим газом, та 521 — газифіковані тільки зрідженим газом.

Одним з актуальніших питань розвитку житлово-комунального господарства на селі є вирішення організа-

Таблиця 2. Стан та динаміка житлового фонду Херсонської області*

	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. у % до 2009 р.
Весь житловий фонд, млн. м ²	21,9	23,1	24,4	24,4	24,3	24,6	24,9	101,2
У середньому на одного жителя, м ²	17,5	18,3	20,2	21,4	21,5	22,0	22,4	101,8
Міський житловий фонд	13,1	13,8	14,7	15,0	14,8	15,1	15,4	102,0
У середньому на одного міського жителя, м ²	16,9	17,9	19,8	21,6	21,4	22,0	22,5	102,3
Сільський житловий фонд	8,8	9,3	9,7	9,4	9,5	9,5	9,5	100,0
У середньому на одного сільського жителя, м ²	18,5	19,0	20,8	21,2	21,6	21,9	22,1	100,9

* Розраховано за даними Головного управління статистики в Херсонській області, 2011 р. [1].

Таблиця 3. Показники благоустрою сільських територій Херсонської області та їх динаміка*

	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010р. від 2009р. (+,-), в.п.
Питома вага загальної площі, обладнаної						
водопроводом	55,0	42,7	42,8	44,5	45,5	1,0
каналізацією	15,0	20,8	26,3	28,1	28,6	0,5
опаленням	9,7	10,4	13,6	16,1	24,7	8,6
газом	93,0	93,3	95,3	95,8	95,9	0,1
гарячим водопостачанням	4,6	4,4	5,0	4,8	8,1	3,3
ваннами	13,0	20,4	25,1	26,3	26,9	0,6
підлоговими електроплитами	0,1	—	0,1	0,2	0,2	0,0

* Розраховано за даними Головного управління статистики в Херсонській області, 2010 р. [1].

ційно-управлінських проблем. Надмірна для умов села концентрація та спеціалізація виробництва конструкцій і деталей житлових будинків і пов'язане із цим, подовження і ослаблення зв'язків кооперації між окремими постачальниками, наявність будівельних потужностей, що не використовуються, з одного боку, а з іншого боку — відомча роз'єднаність, наявність в одному регіоні дублюючих будівельних підприємств — все це послабляє сільську будівельну індустрію аграрних підприємств, знижує її ефективність [3].

У той же час слабкий розвиток житлово-комунальної служби на селі, обмеження діяльності підприємств житлово-комунального господарства обслуговуванням тільки у суспільного житлового фонду і переважно тільки в містах і селищах міського типу викликають стихійну появу сільських комунальних господарств. Як будівельні роботи, так і комунальні послуги, що виконуються сільськогосподарськими підприємствами, виходять за рамки галузевих функцій і здійснюються ними вимушено, внаслідок незацікавленості та малопотужності будівельних і комунальних організацій на селі.

Все це дозволяє припустити, що в умовах віддаленості сільських поселень, невеликих обсягів будівельних та інженерних робіт, які приходяться на кожне поселення, більш прийнятними є такі форми організації будівництва будинків садибного типу і обслуговування житлового господарства, які були б максимально наближені до місць виконання робіт і пристосовані до їхніх невеликих обсягів.

Освіта у сільській місцевості Херсонщини станом на 1 січня 2011 р. представлена 322 дитячими навчальними закладами, або 65,6% із 491 працюючих в області. Необхідно відмітити, що станом на 1.01.2000 р. їх чисельність становила 373, але з природним скороченням народодоживаності у середині 90-х, скоротилась кількість дітей дошкільного віку, що призвело до численного закриття дитячих садків та ясел.

Це скорочення продовжувалось до 2005 р. і зупинилось на позначці 320 одиниць. У 2006 р. новий дитячий садок було побудовано за рахунок спонсорських коштів сільськогосподарських виробників Чаплинського району,

Таблиця 4. Динаміка показників благоустрою населених пунктів Херсонської області*

	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кількість населених пунктів, які мають водопровід							
міста	9	9	9	9	9	9	9
селища міського типу	30	30	27	28	27	27	27
сільські населені пункти	225	225	279	248	247	249	247
мають каналізацію							
міста	9	9	9	9	9	9	9
селища міського типу	14	14	16	13	14	14	14
сільські населені пункти	20	20	17	9	8	8	8

* Розраховано за даними Головного управління статистики в Херсонській області, 2011 р. [1].

а у 2010 р. за рахунок коштів Новокаховської міської ради було викуплено із приватної власності раніше реалізоване приміщення колишнього дитячого садка у с. Корсунка. Найбільше дошкільними закладами було охоплено дітей у Нововоронцовському — 61,0% та Білозерському — 59,0% від загальної кількості районах. Найменше — у Нижньосірогозькому (23,0%), Скадовському (24,0%) та Каланчацькому (26,0%) районах. Розподіл дітей у сільських дошкільних закладах за мовами виховання у 2010 р. відбувся таким чином: 86,6% виховувалися українською мовою, 13,4% — російською.

Протягом 2010—2011 навчального року в області здійснювали освітню діяльність 567 загальноосвітніх шкіл, з них 400 або 70,5 % були розташовані у сільській місцевості. У цьому періоді у сільських школах навчалось 68,3 тис. учнів або 53,8% від загальної кількості учнів загальноосвітніх шкіл області. Навчання 72,3% школярів відбувалось українською мовою, 27,7% — російською. За останні п'ять років кількість шкіл у сільській місцевості скорочувалась на дві одиниці: у 2005 р. в Нижньосірогозькому районі, а у 2006 р. в Бериславському районі у зв'язку з відсутністю дітей було закрито початкові загальноосвітні школи. Натомість, у 2010 р. збільшення кількості дітей у Генічеському районі за рахунок підвищення народжуваності на початку 2000-х років та механічної міграції (татар, турків-месхетинців), спонукало відкриття нової загальноосвітньої школи — 32-ої у цій адміністративно-територіальній одиниці.

Система охорони здоров'я у сільській місцевості області представлена трьома видами лікарняних закладів: лікарнями, амбулаторіями, фельдшерсько-акушерськими пунктами (ФАП). Лікарняний комплекс сільської Херсонщини представлений 24 стаціонарними закладами охорони здоров'я. З них у Бериславському районі розташовано 5 одиниць, у Каховському, Голопристанському та Цюрупинському районах — по 3 одиниці, у Білозерському районі та селах, що підпорядковуються Херсонській міській раді, — по 2 одиниці. У селах Великолепетиського, Високопільського, Генічеського, Горностаївського, Скадовського та Чаплинського районів нараховується по 1-й лікарні. Закладів амбулаторного лікування у сільських населених пунктах області нараховується майже в 3,5 рази більше — 78 одиниць. Основна їх частина припадає на села Голопристанського (12), Бериславського (10) та Генічеського (8) районів. Найменше амбулаторій розташовано у Великолепетиському (1) та Чаплинському (1) районах, а у селах Високопільського району такі заклади взагалі відсутні.

В останні роки у Херсонській області спостерігається зростання кількості фельдшерсько-акушерських пунктів — кожного року, починаючи з 2005 р., їх кількість збільшується, у середньому, на 3—5 одиниць на рік. Станом на 1.01.2011 р. в області функціонувало 407 ФАП. Найбільша їх кількість припадає на Голопристанський (30), Білозерський (29), Великоколексадрівський (29), Генічеський (29) та Новотроїцький (29) райони. Найменша — на Великолепетиський (9) район.

Значні масштаби території та віддаленість сільських населених пунктів вимагають належного розвитку мережі шляхів сполучення. Станом на початок 2011 р. 240 сільських населених пунктів Херсонської області не мають дороги з твердим покриттям, що на 39,7% більше, ніж у 2001 р. Не мають вулиць з твердим покриттям 66 сільських населених пунктів, 526 — не мають освітлених вулиць, 149

— зупинки громадського транспорту.

Недостатній розвиток інфраструктури сільських територій, їх облаштування та планування, віддаленість від міст спричиняє таку ж відтік молоді із сіл. Ці дані підтверджує здійснене нами анкетування населення, його результати свідчать, що 68,5% опитаних не знали, де шукати роботу, як відкрити власну справу. Ще 60,1% вважають життя на селі не престижним. Разом з тим у Херсонській області на дорадництво було виділено тільки 250,5 тис. грн., з них освоєно — 180,1 тис. грн. Визначені прояви, закономірності і тенденції та проблеми розвитку сільських територій свідчать про необхідність першочергових дій по стабілізації їх розвитку та функціонування, як у плані вдосконалення виробництва, так і виробничої та соціальної інфраструктури.

ВИСНОВОК

Детальний аналіз ефективності функціонування закладів охорони здоров'я в селі дозволив сформулювати пріоритетні напрями його розвитку — зміцнення матеріальної бази первинної медико-санітарної допомоги, розвиток власних сільських медичних закладів, впровадження економічних і правових механізмів гарантування медичної допомоги в належному обсязі і необхідної якості в державних закладах охорони здоров'я.

Через недостатній рівень забезпечення сільського населення медичними закладами особливо страждають жінки дітородного віку, що негативно впливає на виконання ними демогенеративної функції, а також селянки літнього віку, які через виробниче перевантаження впродовж свого життя (починаючи з раннього дитинства) мають гірше здоров'я, ніж жителі міст такого віку. Особливо погіршується репродуктивне здоров'я сільських жінок, змінюється їх погляд відносно бажаної кількості дітей в сім'ї.

Вихід з кризового стану, в якому опинилася соціальна сфера в селі, необхідно шукати в удосконаленні механізму фінансування діяльності об'єктів соціальної інфраструктури. У цілому вельми важливим є переведення їх на ринкові принципи діяльності, кооперація засобів місцевих бюджетів, підприємницьких структур і домогосподарств на соціальний розвиток, створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку сільських територій. Враховуючи складність і важливість проблеми, необхідно провести дослідження у регіонах і виділити інвестиції на розвиток виробничої і соціальної інфраструктури для вимираючих сіл.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: офіційний web-сайт. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Бідак В. Міграційні ризики трудових ресурсів забезпечення регіонального ринку інтелектуальної праці / Бідак В. // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 2. — С. 35—40.
3. Міненко В.А. Державне регулювання ринку праці в умовах глобалізації економіки: теорія та практика: моногр. / В.А. Міненко; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. — Х.: Магістр, 2009. — 204 с.
4. Населення України. Трудова еміграція в Україні: моногр. / [ред.: Е.М. Лібанова; О.В. Позняк; О.А. Малиновська]. — К., 2010. — 265 с.
5. Пелех О.Б. Міжнародна трудова міграція в Чеській Республіці: моногр. / О.Б. Пелех, Б.М. Юськів. — Рівне: Перспектива, 2006. — 200 с.
6. Транченко А.В. Формування та регулювання ринку праці на селі: теорія, методологія, практика: монографія / А.В. Транченко. — Умань: Уманське комунальне видавничо-поліграфічне підприємство, 2012. — 586 с.
7. Шевчук В. Ринок праці як інструмент регулювання освітньої галузі у сфері підготовки висококваліфікованої робочої сили / Шевчук В. // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 2. — С. 20—25.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2013 р.

*Р. С. Чорний,
к. е. н., доцент, завідувач кафедри загальноекономічних та гуманітарних дисциплін,
Тернопільський національний економічний університет, Нововолинський факультет*

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЬКИХ ТА СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ ЧЕРЕЗ КОРИГУВАННЯ ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ

*R. Chorny,
Ph.D., Associate Professor Head of Department-wide and humanities Ternopil National Economic University Novovolynsk faculty*

DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL URBAN AND RURAL SETTLEMENTS THROUGH
ADJUSTMENT FACTOR IMPACT

Розкрито суть факторного впливу на розвиток трудового потенціалу. Окреслено концептуальні підходи здійснення станової зміни трудового потенціалу. Визначено особливості та можливості факторного впливу на розвиток трудового потенціалу сільських й міських поселень. Встановлено основні наслідки факторного впливу на компоненти трудового потенціалу.

Essence of factor influence is exposed on development of labour potential. Conceptual approaches of realization of class change of labour potential are outlined. Features and possibilities of factor influence are certain on development of labour potential of rural and municipal settlements. The basic consequences of factor influence are set on the components of labour potential.

*Ключові слова: трудовий потенціал, розвиток, факторний вплив, наслідки.
Key words: labour potential, development, factor influence, consequences.*

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

У наш час активізувалися негативні тенденції розвитку трудового потенціалу як в сільських, так і в міських поселеннях, що вимагає активного пошуку шляхів поліпшення ситуації. Сказане підтверджує актуальність і своєчасність теми цієї публікації.

ВИВЧЕНІСТЬ ТЕМИ

У наш час сформований значний науковий доробок у царині дослідження та теоретичного аналізу факторів формування й розвитку трудового потенціалу. Так, зазначеним проблемам присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як М. Долішній, С. Дорогунцов, С. Злупко, О. Грішнова, Д. Богиня, П. Колосов, Б. Генкін, В. Бідак, В. Васильченко, С. Вовканич, О. Григоренко, Е. Лібанова, А. Семів, А. Шевчук, С. Пирожков, М. Чумаченко, У. Садова. Але, незважаючи на значний науковий доробок, відкритим залишається питання дослідження управління розвитком трудового потенціалу територіальних суспільних систем, насамперед, міських і сільських поселень шляхом коригування факторного впливу. Це і визначило мету публікації, суть якої полягає у визначенні особливостей і можливостей факторного впливу на розвиток трудового потенціалу сільських й міських поселень та встановленні основних наслідків факторного впливу на компоненти трудового потенціалу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розуміючи загальні прояви дії факторів стосовно міських та сільських поселень, важливо диференціювати ключові проблемні напрями їх впливу та можливості коригування [1; 2; 3; 4]. Для цього, у першу чергу, слід систематизувати дані фактори в розрізі глобалізаційно-цивілізаційних, політико-правових, геопросторових, соціально-економічних, інноваційно-інфраструктурних, освітньо-кваліфікаційних та ціннісно-культурних. При з'ясуванні концептуальної сутності факторів було звернено увагу, що їх дослідження не слід зводити до розгляду за суто впливовим характером. Насправді фактори створюють потужне інституціональне середовище формування, використання і розвитку трудового потенціалу, від структурних характеристик котрого в повній мірі залежить стан потенційних компонент. Відповідно забезпечення розвитку трудового потенціалу різних просторових форм організації українського суспільства можна здійснювати за двома концептуальними підходами:

— шляхом безпосереднього впливу на трудовий потенціал загалом, причому такий вплив може здійснюватися як комплексно, так і цілеорієнтовано на конкретну потенційну компоненту, розвиток котрої може слугувати потужним стимулятором для покращення стану інших потенцій (у нинішніх умовах переходу України до інформаційного суспільства такою потенційною компо-

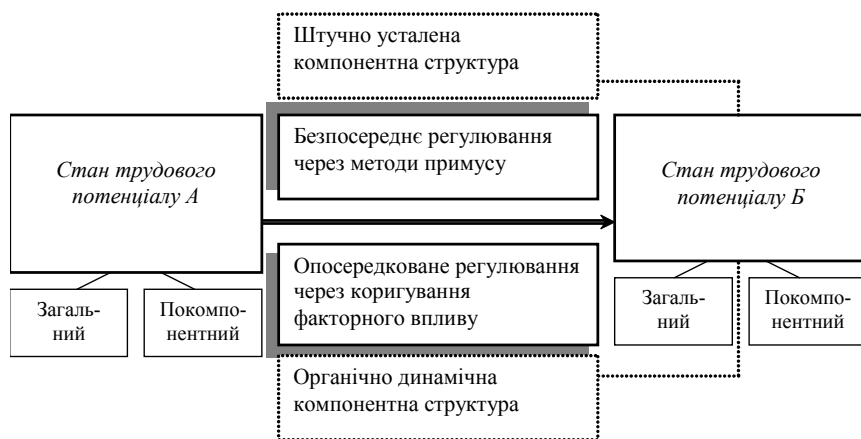


Рис. 1. Концептуальні підходи здійснення станової зміни трудового потенціалу*

* Складено автором.

нентою цілком закономірно може бути освітньо-кваліфікаційна);

— шляхом опосередкованого впливу через формування відповідного інституціонального середовища з чітко вираженими факторними впливами.

Таким чином, через коригування факторного впливу можна досягти цільового стану трудового потенціалу, в тому числі у фазі його розвитку (рис. 1).

Важливо розуміти, що безпосереднє регулювання трудового потенціалу з приведенням його до цільового стану часто допускає неорганічні зміни в його компонентній структурі, що в подальшому призводить до різних дисфункцій системи соціально-трудових відносин. Для прикладу, можуть прийматись рішення, що згідно світоглядних установок працездатного населення не будуть сприйняті як безумовні до виконання та щодо них чинитиметься спротив з боку морально-етичної і когнітивно-психологічної характеристик. Так само може бути надмірний тиск (перебільшена увага) на розвиток соціально-економічної та організаційно-управлінської компоненти, що по суті сьогодні спостерігається в Україні у силу катастрофічної ситуації в сфері соціально-трудових відносин та прагнення в межах наявних ресурсів хоча б якимсь чином її покращити.

Тому важливо комбінувати застосування методів примусу стосовно розвитку трудового потенціалу з методами непрямого впливу через вірне та виважене коригування факторного впливу.

Перш ніж виявити, які основні фактори-дестимулятори слід нівелювати в розрізі різних просторових форм організації українського суспільства, з'ясуємо специфіку факторного впливу в розрізі потенційних компонент (табл. 1).

Кожен із зазначених у табл. 1 наслідків вимагає окремої уваги та навіть самостійного наукового дослідження. Тут хочемо конкретизувати наше бачення впливу політико-правових факторів на розвиток когнітивно-психологічної компоненти, що в загальному підсумку призводить до стимулювання розвитку окремих психологічних характеристик. Мається на увазі, що якщо в аграрний період у характері людини та її поведінкових установках цінувались виключно терпеливість, поклядистість, сумлінність, то вже в індустріальну епоху такі якості доповнювались виключним патріотизмом, прагненням постійного перевершення попередніх результатів (встановлення рекордів) тощо.

Натомість у нинішню еру інформаційного суспільства все більшої ваги набувають такі особисті якості, як креативність, творчість, здатність швидко орієнтуватись у змінах зовнішнього середовища, а також стресостійкість.

У сучасному українському суспільстві у сфері соціально-трудових відносин з-поміж когнітивно-психологічних характеристик трудового потенціалу населення вирізняється деформований феномен осуду чесності. Мається на увазі, що якщо у визначених видах професійної діяльності, в яких чітко укорінилась практика хабарництва, інших асоціальних проявів відповідний фахівець (робітник) не дотримується такої ж практики, він сприймається з незрозумінням з боку оточуючих або ж узагалі не може надалі продовжувати свою трудову діяльність у відповідній професійній сфері. Очевидно це є колосальна загроза подальшому розвитку трудового потенціалу країни, що яскраво засвідчує "хворість" українського суспільства. Подолання такої деформації вимагає кардинальних рішень на макrorівні та потребує зміни хоча б одного покоління

з його вихованням на основі нової системи цінностей і поведінкових установок.

Стосовно особливостей такого впливу в розрізі різних просторових форм організації суспільства, то вони зумовлюються визначеними закономірностями. Такі закономірності можна виокремити залежно від зрізу характеристики факторного впливу — його сили, періодичності, наслідків, можливості нівелювання (адаптації), коригування, трансформації тощо.

Так, щодо сильних факторних впливів більш стійкими й адаптивними є просторові форми організації суспільства більших розмірів. Це зумовлено їх вищими ресурсними можливостями, складнішою внутріпросторовою структурою, здатною диференційовано змінюватися залежно від впливів зовнішнього середовища, комплементуючи недоліки тих підсистем, що слабо протистоять екзогенним детермінаціям.

Разом з тим, просторова масштабність не є ключовим вимірником здатності протистояти сильному факторному впливу, який за часовими характеристиками часто може бути монотонно-періодичним. Велику роль відіграє також ефективне територіальне управління, базоване на моніторингових результатах і прогностичних розрахунках динамічних змін зовнішнього середовища. У випадку готовності просторового утворення (у межах визначеного населеного пункту) протистояти новим загрозам та викликам, наслідковість їх впливу можна суттєво пом'якшити. Так само достатній рівень професіоналізму державних службовців і депутатського корпусу місцевих органів державної влади чи місцевого самоврядування є запорукою прийняття ефективних управлінських рішень щодо покращення ситуації у сфері соціально-трудових відносин та можливостей розвитку трудового потенціалу за умов деструктивних факторних впливів.

Якщо ж досліджується факторний вплив на ті просторові форми організації суспільства, що передбачають об'єднання кількох їх одиниць (для прикладу, агломерацій), то тут крім ефективності територіального управління велику роль відіграє організація міжтериторіальних взаємодій через різні форми міжрегіонального співробітництва, соціального діалогу тощо. Стосовно факторного впливу на специфічні просторові форми організації суспільства, як-от: технопарки, технополіси і т.д., виключної ролі набуває їх значущість для територіального розвитку та підтримка з боку місцевих органів державної влади й органів місцевого самоврядування.

Факторний вплив різних просторових форм організації суспільства різниться також за пріоритетністю дії окремих груп факторів. Відмінність такого факторного впливу слід, у першу чергу, прослідкувати в розрізі міських та сільських поселень.

Таблиця 1. Основні наслідки факторного впливу на компоненти трудового потенціалу*

№ з/п	Потенційна компонента	Група факторів									
		Глобалізаційно-цивілізаційні	Політико-правові	Геопросторові	Соціально-економічні	Інноваційно-інфраструктурні	Освітньо-кваліфікаційні	Ціннісно-культурні	Еколого-демографічні	Медико-біологічні	
1	Психофізіологічна	Урізноманітнення етнічної структури населення	Формування ідеологічної доктрини суспільного здоров'я	Підвищення (пониження) щільності населення	Обумовлення ступеня безпеки праці	Зменшення фізичних навантажень	Формування рівня обізнаності до вимог безпеки праці	Формування цінності здоров'я	Формування сприятливого середовища життє-діяльності	Детермінація рівня професійної захворюваності	
2	Морально-етична	Нівелювання національно-етичних цінностей	Розвиток (деформація) системи цінностей	Запозичення досвіду способу життя суміжних територій	Виникнення схильності до асоціальних норм поведінки	Формування цінностей інформації та інновацій	Стимулювання всебічного розвитку	Формування цінності віри (релігії)	Формування вітальних цінностей	Усталеність у структурі цінностей цінності здоров'я	
3	Соціально-економічна	Формування глобального ринку праці	Створення (сприятливих) умов бізнес-середовища	Можливості транскордонної трудової мобільності	Диференціація суспільства за рівнем доходів	Інформатизація соціально-трудова відносин	Сприяння розвитку підприємницьких здібностей	Практичне відображення цінностей у діяльності	Спеціалізація (структура) територіальної економіки	Визначення рівня продуктивності праці	
4	Організаційно-управлінська	Інформатизація людських стосунків	Створення (сприятливих) умов інноваційної діяльності	Обумовлення метрополійно-периферійних особливостей	Рівень соціальної напруги в суспільстві	Доступ до інформації	Формування рівня кваліфікації працівників	Обумовлення характеру проведення діяльності	Тиск на ринок праці (пропозиція праці)	Визначення рівня економічної активності населення	
5	Освітньо-кваліфікаційна	Формування глобального ринку освітніх послуг	Створення (сприятливих) умов освітньої діяльності	Можливості транскордонної освітньої мобільності	Можливості доступу до якісної освіти	Пришвидшений доступ до знань	Детермінація рівня якості освітніх послуг	Формування цінності знань	Тиск на ринок освітніх послуг	Визначення рівня здатності до освоєння нових знань	
6	Когнітивно-психологічна	Уніфікація ідейних постулатів розвитку людства	Стимулювання розвитку окремих психологічних характеристик	Більша адаптивність до іншотериторіальних особливостей	Виникнення схильності до творчості	Можливості високого динамізму саморозвитку	Активізація розвитку окремих психологічних якостей	Формування цінностей окремих психологічних якостей	Формування еколого-гінних поведінкових установок	Визначення рівня психічного здоров'я	

* Складено автором.

У загальному для міських поселень виняткової уваги потребують впливи глобалізаційно-цивілізаційної групи факторів, адже новітні загальноцивілізаційні виклики поступу людства через інформаційно-комунікаційні мережі, у першу чергу, відображаються на тих просторових формах організації суспільства, що більшою мірою залежнені від глобального ринку (праці, освітнього, товарно-грошового, інформаційного тощо). У зв'язку з концентрацією представницько-владних інституцій у міських поселеннях, саме в даних просторових ареалах приймаються важливі державотворчі рішення, які стосуються зовнішніх інтеграційних орієнтирів, спроможності завоювання конкурентних позицій у системі міжнародного поділу праці, формування іміджу країни з розвинутою ринковою економікою та системою соціально-трудових відносин, де цінність людини, її життя і здоров'я стоять на найвищому рівні.

Для сільських поселень впливи глобалізаційно-цивілізаційних факторів проявляються не з такою силою, що в значній мірі зумовлено зовсім іншим способом життя, слабкою втягненістю в глобальний інформаційний простір. Разом з тим, для даного типу поселень можуть актуалізуватись впливи геопросторових факторів, зокрема в частині їх геополітичного розташування і використання транзитного потенціалу території. Так само дана група факторів має більшу вагу для сільських поселень у силу допустимості їх поліфункціональності. Тобто мається на увазі наявність у них таких природно-ресурсних можливостей, що дозволяли б розвивати не лише сільське господарство, але й інші види економічної діяльності.

Досить диференційованим є вплив на сільські і міські поселення політико-правових факторів. Історично сформована слабка політична й громадська активність сільських мешканців компенсується їх високим рівнем релігійності. Таким чином, домінуючий вплив тут, на відміну від впливу політико-правових факторів, чинять ціннісно-культурні фактори, які власне ставлять інститут церкви за ступенем авторитетності серед селян на надзвичайно високий рівень. Стосовно міських поселень домінуючим тут є вплив ціннісно-культурних факторів не стільки в традиціях регулярного (безумовного) відвідування церкви, скільки більш змістовного проведення дозвілля через споживання послуг культурно-мистецького характеру.

У нинішніх умовах надмірної (часто ненормованої) трудової активності специфічними впливами в розрізі сільських та міських поселень відзначається група медико-біологічних факторів. Тут варто звернути увагу на тривалість активного трудового життя населення в різних просторових формах організації суспільства. Так, специфічний сільський спосіб життя з переважно гіршим матеріальним станом населення передбачає виснажливу трудову діяльність (зокрема в особистих селянських господарствах), доки це дозволяє стан здоров'я. Тобто якщо для міських мешканців пенсійний вік часто супроводжується проведенням часу вдома з різними способами відпочинку, то для сільських мешканців така практика практично не простежується.

Відмінним у впливі медико-біологічних факторів за своєю наслідковістю є також стан фізичного та психологічного здоров'я сільських і міських мешканців. Реалії засвідчують, що важкий матеріальний стан та система цінностей із задоволенням базових потреб сільських мешканців переважно не допускає у світоглядному сприйнятті наявності депресій, різних типів невротів і т.д. Для мешканців міських поселень у силу вищого рівня матеріального добробуту характерна більша схильність до невротичних розладів, що окрім того часто зумовлюється надмірним ритмом життя, переважанням розумової праці, постійним перебуванням в емоційній напрузі у зв'язку з високим рівнем конкуренції у різних сферах суспільного життя.

Вплив еколого-демографічних факторів є специфічним для міських і сільських поселень у силу більш сприятливих умов цільової рекреації для перших та кращої екологічної ситуації для других. Очевидно, що сільські території практично завжди вирізняються більш сприятливим екологічним станом та рекреація їх мешканців відбувається усталено через постійне перебування, у тому числі трудову діяльність, у сприятливому середовищі. У свою чергу для мешканців міста є наявними більші можливості рекреації в санаторно-оздоровчих комплексах, відпочинку на морі чи в горах через вищий рівень їх матеріального добробуту, а також активне використання можливостей оздоровлення за кошти держбюджету тими категоріями громадян, які мають на це право (в силу професійної діяльності, стану здоров'я, приналежності до соціально незахищених категорій громадян за регламентованими чинним законодавством ознаками). Для сільських мешканців, у тому числі пенсійного віку, як вже згадувалось вище, схильність до цільового відпочинку не простежується, а натомість практично завжди продовжується активна діяльність в особистих селянських господарствах з метою вирощування сільськогосподарської продукції як для особистого споживання, так і з метою продажу.

Значно диференціюються наслідки факторних впливів щодо сільських та міських поселень таких груп, як освітньо-кваліфікаційні, інноваційно-інфраструктурні, а також соціально-економічні, що очевидно обумовлено небаченими розривами за рівнем соціально-економічного розвитку загалом та можливостями розвитку трудового потенціалу зокрема цих просторових форм організації українського суспільства.

ВИСНОВКИ

Вивчення факторного впливу на трудовий потенціал різних просторових форм організації суспільства потребує врахування їх територіальної специфіки та можливостей адаптивності до характеру такого впливу. Якщо визначати пріоритети забезпечення розвитку трудового потенціалу міських та сільських поселень через коригування факторного впливу, то для перших з них за нинішніх умов важливо послаблювати деструктиви соціально-економічних факторів, зокрема долати проблему надмірної соціальної стратифікації суспільства. Також важливо коригувати впливи ціннісно-культурних факторів, адже подальша деморалізація суспільства, яка особливо гостро відчувається в містах з послабленням впливу інституту церкви, може стати серйозною загрозою розвитку трудового потенціалу на майбутнє. Коригування факторного впливу сільських поселень повинно, в першу чергу, концентруватись навколо групи еколого-демографічних факторів з одночасним покращенням соціально-економічних умов, адже надмірні міграційні процеси лише поглиблюють демографічну кризу на селі та по суті унеможливають розвиток на його теренах трудового потенціалу.

Література:

1. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грیشнова О.А., Керб А.П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
2. Крощенко М.М., Шестаков М.А. Теоретико-методологіческие основы исследования трудового потенциала // Вестник НИИ труда и социального страхования. — № 1. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niitrua.ru/about/vestnik/_1_2.html
3. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2005. — 502 с.
4. Шевчук А. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / А.Т. Шевчук. — Львів, 2001. — 489 с.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2013 р.

Т. А. Чернова,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРИНЦИПИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

T. L. Chernova,
PhD.

ENVIRONMENTAL-ECONOMIC PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Розглянуті передумови та основні принципи формування національної моделі сталого розвитку економіки, що спираються на міжнародний досвід та доробок наукових національних шкіл з економіки підприємств. У статті доводиться, що еколого-економічні принципи сталого розвитку обумовлюють принципову структурну перебудову економіки на засадах інноваційного розвитку виробництва та системної екологізації діяльності суспільства.

The background, pre-conditions and basic principles of forming the national model of sustainable economic development that based on international experience and national best practices in environmental economics are represented. The article is substantiated that environmental-economic principles of sustainable development caused fundamental rearrangement of economy based on innovational development and systematic ecologization of society.

Ключові слова: еколого-економічні принципи, сталий розвиток, національна економіка, екологізація, суспільство, обмеження.

Key words: ecological and economic principles, sustainable development, national economy, greening, society, restrictions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Принципи сталого розвитку національної економіки спираються на загальновідомі засадничі процеси сталого розвитку, які визначені міжнародними конференціями в Ріо-де-Жанейро, Йоханезбурзі, численних форумах з розвитку світової економіки, бізнес-середовища, зокрема у Давосі, тощо. Основні позиції щодо сталого розвитку національної економіки усвідомлюються власне крізь призму національних пріоритетів та подолання найбільш значущих і нагальних проблем.

Сталий розвиток визначено ООН як основний напрям розвитку цивілізації на ХХІ століття. Поклавши в основу подальшого розвитку держави добробут і безпеку людини, її прагнення жити у гармонії з природою, взявши до уваги основні ідеї і принципи, закріплені у Декларації Ріо-де-Жанейро з навколишнього середовища та розвитку від 14 червня 1992 року, Україна започатковує процес змін, що забезпечить перехід до сталого розвитку держави.

Розвиток продуктивних сил України, зокрема виробництва та систем забезпечення життєдіяльності населення потребують все більшої суспільної уваги. Особливу актуальність ці проблеми набули за умов фінансово-економічної кризи, що у 2008—2009 роках спіткала Україну. Тому завдання вдосконалення державної політики в сфері сталого розвитку довікля залишаються

на часі за будь-яких умов політичного та соціально-економічного буття.

Екологічна ситуація в країні залишається напруженою — збільшується деградація земель, зменшується їх родючість, попри скорочення викидів від стаціонарних джерел забруднення, підвищується обсяг викидів шкідливих речовин від пересувних джерел, що становить все більшу загрозу здоров'ю населення у великих та середніх містах України, залишається загрозливим стан водних ресурсів та якість питного водопостачання, набули неабиякої гостроти проблеми поводження з відходами, особливо побутовими у великих населених пунктах, незадовільними темпами розширюється заповідна мережа, зокрема, особливо загрозлива ситуація склалася з реальним додержанням природно-заповідного режиму та функціонального використання природоохоронних територій.

Класичним вважається погляд на сталий розвиток як такий, що забезпечує необхідний рівень стабільності та гармонійності людської діяльності і характеризується певним колом взаємопов'язаних факторів та аспектів.

Політико-правовий аспект включає розвинуту сучасну правову державу і громадянське суспільство, рівність усіх перед законом та дотримання прав і свободи людини.

Економічний аспект передбачає функціонування змішаної економіки, наявність різноманітних ринків то-

варів та послуг, капіталів, цінних паперів, нерухомості і землі, технологій і робочої сили.

Екологічний аспект сталого розвитку включає забезпечення коєволюції суспільства і природи, створення не лише для нинішнього, а й для майбутніх поколінь реальних можливостей задовольняти свої основні життєві потреби, екологічну безпеку економічного розвитку, вдосконалення правових, економічних та адміністративних методів охорони довкілля, формування умов для збереження видового різноманіття біосфери.

Соціальний аспект включає боротьбу з бідністю, голодом і злиднями, створення загальнодержавної системи освіти для усіх категорій громадян, підтримку дітей та людей похилого віку.

Інформаційний аспект спрямований на масове застосування електронних засобів зв'язку та обміну інформацією, пріоритет інформаційних ресурсів над речовинно-енергетичним.

Міжнародний аспект декларує принципи міжнародного права в сфері міждержавних відносин та вирішення будь-яких суперечностей мирними політичними засобами, розвитку всебічного співробітництва між країнами та народами, надання фінансової та іншої допомоги країнам, що розвиваються, відповідно до міжнародних документів і програм [1, с. 41].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам сталого розвитку присвячені монографії та численні публікації І.О. Александрова, О.І. Амоші, Ю.Ю. Тиниці, Б.В. Буркинського, М.А. Хвесика, Б.М. Данилишина, І.К. Бистрякова, Є.В. Хлобистова та ін., зокрема виділенням методологічних аспектів дослідження сталого розвитку присвячені публікації З.В. Герасимчук, В.С. Кравців, А.Г. Мельника, представників київської наукової школи економіки природокористування. Так, за О.М. Кобзар, цей перелік необхідно доповнити ще одним елементом — техногенним аспектом, який передбачатиме безпечне функціонування соціо-еколого-економічної системи за умов проведення планомірних заходів щодо зниження антропогенного навантаження на навколишнє середовище та включатиме два напрями: безпечність території, тобто ступінь стійкості відповідних екосистем, і небезпечність техногенних об'єктів, тобто рівень їх шкідливого впливу [2]. Безпека зазвичай розглядається у документах сталого розвитку як похідна від розвитку екологічного, економічного, техногенного. Виокремлення цього елемента, на наш погляд, зумовлене необхідністю уваги до техногенно-екологічної безпеки, як основи сталого розвитку суспільства. Адже техногенно-екологічна безпека є важливою характеристикою стійкості екосистем і безпеки життєдіяльності людини на певній території, що підлягає прямому та опосередкованому техногенному впливу.

У концептуальних документах зі сталого розвитку, що формувалися фахівцями НАН України, зазначається, що сталий розвиток "не тільки <...> сприяє економічному зростанню, але й справедливо розподіляє його результати, відновлює довкілля в більшій мірі, ніж знищує його, сприяє зростанню можливостей людей, а не збіднює їх. Цей розвиток — у центрі якого людина, яка зорієнтована на збереження природи" [3].

Переходу України на позиції сталого розвитку повинно передувати реформування всього народного господарства і внесення деяких коректив у систему еколого-економічної політики. Врахування екологічного фактору при проведенні економічних реформ потребує відповідної орієнтації всіх економічних інструментів, в першу чергу, тих, що впливають на напрями і темпи структурної перебудови економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У статті розглянуті еколого-економічні принципи формування національної політики сталого розвитку та

можливості й особливості їх практичної реалізації. Для цього основним науковим завданням даного дослідження є визначення цілей, напрямів, підходів та засадничих принципів реалізації національної політики сталого розвитку.

Важливою умовою переходу до сталого розвитку є стабілізація економіки і відновлення економічного росту, підвищення ефективності виробництва. Разом з тим, розвиток економіки не повинен бути самоціллю, а тільки засобом досягнення соціальних цілей суспільства, при дотриманні екологічних обмежень.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У даний час еколого-економічна ефективність політики держави в сфері сталого розвитку може формуватись на основі трьох основних принципів:

- мінімізації антропогенних перетворень;
- поетапності ліквідації їх негативних наслідків;
- вибіркового підходу до проведення природоохоронних заходів з метою підвищення їх ефективності.

Безпосередні і короткотривалі еколого-економічні цілі політики держави в сфері сталого розвитку мають бути направлені на вирішення найбільш невідкладних проблем, таких як:

- ліквідація загрози здоров'ю людей, що викликає низькою якістю стану довкілля;
- зменшення виробничих втрат, що обумовлені пошкодженням чи порушенням об'єктів і природних ресурсів;
- припинення деградації екологічних ресурсів, а також руйнування біорозмаїття.

На довготривалу перспективу національні цілі відображають прагнення до конвергенції економічних умов і природоохоронних методів у масштабах всієї Європи та світу.

Виходячи з цього, основними еколого-економічними напрямами політики держави з метою реалізації стратегічних цілей сталого розвитку є:

- структурна перебудова економіки держави та врахування вимог екологічної безпеки при її здійсненні;
- сприяння формуванню якісної структури споживання, в основі якої лежать принципи раціональності й безвідходності;
- реформування цінової політики, встановлення обмежувальних цін на енергоносії, перехід до загальної обов'язкової системи платного природокористування;
- інституційні перетворення з метою формування нового правового і економічного механізму регулювання взаємодії державних органів різних рівнів і природокористувачів, включення екологічних вимог у процедуру оцінки соціально-економічної ефективності управлінських рішень;
- реструктуризація екологічного законодавства у зв'язку зі зміною умов життєдіяльності населення і структури виробництва;
- формування ефективної системи екологічної освіти і виховання;
- реалізація першочергових екологічних програм державного значення;
- розвиток економічних методів регулювання природокористування і децентралізація управління охороною навколишнього природного середовища, розширення повноважень місцевих органів управління;
- забезпечення найбільш економічно ефективного вирішення природоохоронних проблем за рахунок використання ініціативи та зацікавленості суб'єктів господарювання;
- стимулювання інвентаризації джерел забруднення, сприяння підвищенню культури виробництва і зміцненню технологічної дисципліни, нагромадження фінансових ресурсів та природоохоронних інвестицій;
- створення ефективної системи екологічної ін-

формації, періодичних видань екологічної орієнтації, цілеспрямована пропаганда екологічних знань.

Першочергові заходи по реалізації еколого-економічної політики можна умовно розділити на дві групи:

1) до першої групи належать заборони на дії, до яких спонукають не тільки сьогоднішнє, а й майбутнє економічне становище. Це залучення до господарського використання нових територій України, які не зачеплені практичною діяльністю людини і залишаються "дикою природою";

2) друга група — програма дій. Ці заходи повинні бути направлені на скорочення впливу на навколишнє середовище безпосередньо чи опосередковано через зменшення питомого споживання продукції. Найбільш значимі з них пов'язані зі структурними зрушеннями в економіці в цілому, створенням нових галузей промисловості, що характеризуються високою ефективністю використання виробничих ресурсів (у кінцевому рахунку — природної сировини), поступовим згортанням виробництва в тих галузях, для яких характерні високі затрати сировинних інгредієнтів на одиницю продукції, тобто пов'язаних з сировинною і добувною орієнтацією, що обтяжує структуру економіки.

Реалізації основних напрямів екологічної політики держави щодо сталого розвитку буде сприяти формування нового економічного механізму природокористування, який передбачає:

1) облік і соціально-економічну оцінку природно-ресурсного потенціалу та екологічного стану територій;

2) ефективний фінансово-кредитний механізм природокористування;

3) планування охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів;

4) екологічне страхування;

5) формування цільових екологічних фондів;

6) економічне стимулювання природоохоронної діяльності;

7) створення екологічних банків;

8) формування ринку екологічних робіт і послуг;

9) платність природокористування;

10) вдосконалення організаційно-економічних методів природокористування;

11) врахування екологічного фактора при приватизації;

12) економічний вплив на порушників природоохоронного законодавства.

Послідний перехід світового суспільства до нової цивілізаційної моделі має відбуватися відповідно до рекомендацій та принципів, що викладені у документах Ріо-де-Жанейрської Декларації по навколишньому середовищу та розвитку. Але, разом з тим, кожна країна, приймаючи національну стратегію, намагається їх по-своєму переосмислити й внести свою сукупність принципів (наприклад, Рада по сталому розвитку при Президенті США виділила 16 таких принципів).

Ключові еколого-економічні принципи сталості розвитку зараз можна представити наступним чином [4, с. 29]:

— принцип остороги (рус. — предосторожности) — збереження сучасного стану навколишнього середовища як перешкоди незворотнім або небезпечним змінам;

— принцип "передбачати та попереджати" — більш дешевий і менш ризикований підхід аніж ліквідація збитків оточуючому середовищу;

— принцип балансу між ресурсом та забрудненням — використання ресурсів в масштабах регенеративної здатності екосистем, контроль над обсягами забруднень і відходів в межах асиміляційного потенціалу екосистем;

— принцип збереження природного багатства на сучасному рівні — недопущення втрат або зменшення природоресурсного потенціалу та екологічного різноманіття;

— принцип консервативного землекористування — запобігання збільшенню інтенсивності землекористування;

— принцип "забруднювач платить" — повна вартість екологічного збитку має бути компенсована користувачем.

Найважливішим інструментом оцінки рівня сталості є система індикаторів сталого розвитку — інтегрованих показників ефективності впровадження теоретичних положень у практику господарювання.

Проблемою розробки індикаторів сталого розвитку займається Департамент політичної координації і сталого розвитку ООН, Комісія Об'єднаних Націй по сталому розвитку, Науковий комітет з проблем навколишнього середовища (SCOPE). Ця проблема розглядається на різних міжнародних конференціях та семінарах.

Базовий набір індикаторів сталого розвитку поділяється на соціальні, економічні, екологічні, інституціональні індикатори. Всього на рівні Департаменту політичної координації і сталого розвитку ООН виявляються 134 індикатори сталого розвитку.

При створенні власної системи індикаторів сталого розвитку українські фахівці також спиралися на базовий набір ООН. Він включає блоки індикаторів, що є ідентичними блокам індикаторів базового набору. Відмінності спостерігаються на рівні груп індикаторів та окремих індикаторів. Наприклад, у зв'язку з тим, що населення України має досить високий рівень освіти, розширена відповідна група соціального блоку вітчизняного набору порівняно із базовим додатковими характеристиками населення з вищою освітою.

Ще одним важливим інструментом переходу до сталого розвитку є розробка відповідних національних концепцій. Подібні нормативні документи діють в багатьох країнах. Зокрема, 1 квітня 1996 р. Президент Російської Федерації затвердив своїм наказом Концепцію переходу Російської Федерації до сталого розвитку. В Україні 2009 році були створені навіть дві комісії зі сталого розвитку (одна — урядова, друга — Президентська), однак формальних успіхів щодо створення національного стратегічного документу зі сталого розвитку поки немає.

При створенні моделі сталого регіонального розвитку необхідно зазначити, що її розробка має спиратися на принцип обмеження розвитку України та визначення стану України як держави з перехідною економікою.

Процес забезпечення сталого розвитку має складний комплексний характер та охоплює кілька аспектів, зокрема соціальний, економічний і власне екологічний [5]. Останній стосується протиріч між технологічною складовою суспільного розвитку та необхідністю збереження довкілля, тобто пов'язаний із забезпеченням екологічної безпеки. Тому розробка стратегічних напрямів реалізації політики сталого розвитку регіонів має ґрунтуватися на наступних загальнометодологічних принципах, які об'єднуються у наступні групи.

Перша група принципів пов'язана з обмеженнями розвитку. Друга група принципів обумовлена сучасним економічним станом Української держави та її невизначеним статусом між країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою.

Отже, при переході України до сталого розвитку необхідно сформувати стабільну економічну основу, створити фінансове, матеріально-технічне, інтелектуальне та нормативно-правове забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку і збереження сприятливого стану довкілля з метою задоволення життєвих потреб сьогоднішніх і майбутніх поколінь. Доцільно виробити принципово нову стратегію соціально-економічного розвитку держави, яка одночасно повинна бути і стратегією її екологічної безпеки. В умовах перехідного періоду треба прийняти концепцію соціально-економічного і екологічно-

го розвитку України, яка дозволяє органічно поєднувати і збалансовувати всі основні складові сталого розвитку. З метою формування фундаменту сталого розвитку необхідно здійснити структурну перебудову економіки, яку неможливо розглядати від завдань оптимізації природокористування і охорони середовища життя людей. Сталий розвиток держави обумовлений принциповою структурною перебудовою економіки, перетворенням на інтенсивній основі не тільки виробництв, але і сфер та видів діяльності суспільства. Сталий розвиток може здійснюватися тільки як цілеспрямований процес, який потребує формування і подальшого неухильного застосування цілісної екологічної політики держави [6].

ВИСНОВКИ

На Україну недоцільно і неможливо схематично, калькувано розповсюджувати стандарти переходу на модель сталого розвитку, без врахування передумов та особливостей соціально-економічного зростання. Геополітичні і соціально-економічні особливості України мають об'єктивний характер (детальніше розглянуто автором в роботі [7]). Їх врахування і використання обов'язкові при розробці та реалізації стратегії переходу до сталого розвитку. На перехідному етапі розвитку України необхідно виробити два основних підходи до вирішення проблем природокористування: коротко- та довготривалий — для середньотривалого підходу поки що немає чітко сформульованих завдань, не визначені принципи природокористування та система економічних завдань, які будуть вирішуватись. Для України терміново необхідно виробити концепцію природокористування, яку можна назвати як "концепцію перехідного періоду", яка повинна передбачати комплекс заходів так званої "швидкої допомоги". Програми чи концепції перехідного періоду мають бути розроблені для природокористування в усіх регіонах країни, але особливо це завдання є актуальним для регіонів, де екологічне становище досягло максималь-

ної напруженості. Досягнення цілей сталого розвитку повністю залежить від успішної реалізації територіальної екологічної політики, яка забезпечується у вигляді фінансово-економічних і правових регуляторів, економічних і матеріально-технічних ресурсів, системи взаємодій в сфері природокористування і формування середовища існування всіх діючих в цій сфері суб'єктів господарювання і права.

Література:

1. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / НАН України, РВПС України. — К.: Чорнобильінтерінформ, 2004. — 336 с.
 2. Кобзар О.М. Економічний механізм управління техногенно-екологічною безпекою промислового виробництва (на прикладі Київської області): дис... канд. екон. наук: 08.00.06 / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. — К., 2008. — 220 с.
 3. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку: Монографія. — Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2008. — 256 с.
 4. Патока І.В. Проблеми застосування індикаторів сталого розвитку в умовах трансформації економіки // Економіка природокористування і охорони довкілля: Зб. наук. пр. — К.: РВПС України НАН України, 2001. — С. 26—35.
 5. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування: пострадянський формат. — К.: Кондор, 2007. — 798 с.
 6. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціонального природокористування в контексті соціально-економічного піднесення України. — Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2008. — 496 с.
 7. Жарова Л.В. Эколого-экономические основы устойчивого развития производительных сил региона (на примере Автономной республики Крым) / Л.В. Жарова, Е.В. Хлобистов, Т.Л. Чернова / Научн. ред. Никитина М.Г. — Симферополь: Таврия, 2009. — 198 с.
- Стаття надійшла до редакції 11.02.2013 р.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ:

- відомості про автора (авторів): ім'я, по батькові, прізвище, вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи, службова і домашня адреси (з поштовим індексом), контактний телефон;
- УДК;
- назва статті мовою оригіналу та англійською мовою;
- коротка анотація (2—4 речення) мовою оригіналу та англійською мовою;
- ключові слова;
- текст статті повинен мати такі необхідні елементи: вступ (формулюється наукова проблема, ступінь її вивченості, актуальність тієї частини проблеми, якій присвячена стаття), постановка задачі (формулюються мета і методи дослідження), результати (викладається система доведень запропонованої гіпотези, обґрунтовуються наукові результати), висновки (вказується наукова новизна, теоретична і практична значущість результатів дослідження, перспективи подальших розробок з цієї теми). Розділи повинні бути виділені;
- обов'язковий список використаних джерел у кінці статті;
- обсяг статті — 12—25 тис. знаків (як виняток, не більше 40 тис. знаків);
- шрифти найпоширенішого типу, текстовий шрифт та шрифт формул повинні бути різними;
- ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у **чорно-білому** вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. До графіків та діаграм мають бути подані таблиці, на основі яких вони збудовані;
- разом із друкованою статтею треба подати її електронний варіант на CD носії або електронною поштою. Файл статті повинен бути збережений у форматі DOC для MS Word. Схеми, рисунки та фотографії слід записувати окремими графічними файлами форматів TIF, BMP, JPG, в імені яких зазначається номер ілюстрації у статті, наприклад pict 4.tif.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economu_2008@ukr.net
Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

О. А. Бондар,
к. т. н., доцент, доцент кафедри менеджменту в будівництві,
Київський національний університет будівництва і архітектури

СПЕЦИФІКА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

H. Bondar,
Dr. Phil. associate professor of management department,
Kyiv national university building and architecture

SPECIFIC OF DESIGN OF ECONOMIC PROCESSES

У статті проводиться аналіз специфіки управління економічними системами через процес моделювання та розробки економічних моделей. Виявляються основні сильні та слабкі сторони моделювання.

In the article the analysis of specific of management the economic systems is conducted through the process of design and development of economic models. Basic strong and weak stooni designs appear.

Ключові слова: моделювання, модель, інтерпретація, економічний процес.
Key words: design, model, interpretation, economic process.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процес моделювання економічних явищ та процесів представляє собою формалізацію складних економічних відносин, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкту і на цій основі передбачати поведінку при зміні будь-яких його параметрів. У моделі всі взаємозв'язки змінних можуть бути оцінені кількісно, це дозволяє одержати більш точний і надійний прогноз. Для будь-якого економічного об'єкта можливість прогнозування ситуації означає, перш за все, отримання кращих результатів або уникнення втрат.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Ще у XIX столітті великий внесок у моделювання ринкової економіки внесла математична школа (Л. Вальрас, О. Курно, В. Парето, Ф. Еджворт та ін.). Поняття моделі застосовувалися з метою ілюстративних і дослідницьких цілей ще Ф. Кене (1758 р. "Економічна таблиця"), А. Смітом (класична макроекономічна мо-

дель), Д. Рікардо (модель міжнародної торгівлі). Особливо широко процес моделювання почали використовувати для дослідження економічних процесів і явищ ще в середині XX ст., коли виник ряд нових математичних напрямів і були створені інноваційні технології (ЕОМ). З їх використанням пов'язані практично всі роботи, удостоєні Нобелівської премії з економіки (Д. Хікс., Р. Солоу, В. Леонт'єв, П. Самуельсон та ін.). Серед вітчизняних вчених варто відзначити В.К. Дмитрієва і Є.Є. Слуцького, Ю.А. Олійника, В.Ф. Пугачьова, Н.П. Федоренка, С.С. Шаталіна.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Провести системний аналіз моделювання економічних систем.

ОСНОВНА ЧАСТИНА

Модель повинна відповідати цілям та інтересам підприємства, володіти певними атрибутами, які

можуть бути об'єктивно оцінені і в будь-який момент часу перевірені: якісно та кількісно. Модель повинна забезпечити довгостроковий прогноз результатів та можливість постійного вдосконалення.

Для цього, по-перше, модель економічних процесів і явищ розглядається як складна, багатофакторна система.

По-друге, повинні бути визначені і прийняті чіткі стратегічні цілі розвитку.

По-третє, повинні бути встановлені критерії, за якими однозначно можуть бути оцінені властивості моделі.

По-четверте, необхідно забезпечити можливість розробки сценаріїв і аналізу варіантів.

Відповідно, модель повинна бути ефективною, системною, динамічною, керованою і математично стійкою та забезпечувати найважливіші показники розвитку підприємства.

Практичними завданнями моделювання є:

— аналіз економічних об'єктів і процесів;

— економічне прогнозування, передбачення розвитку економічних процесів;

— розробка управлінських рішень на всіх рівнях господарської ієрархії управління.

Проте при побудові моделі виникає ряд труднощів, пов'язаних з динамічністю економічних процесів, що проявляється у зміні параметрів, а іноді і структури системи. Головною ж вимогою до моделей є вимога адекватності модельованого процесу реальної дійсності. Динамічність не завжди піддається адекватному відтворенню в математичному вигляді (моделі), оскільки важко виявити найбільш істотні властивості об'єкта управління. Крім того, одна й та ж властивість системи може бути істотною для заданого моменту часу і несуттєвою для іншого. Поведінка економічної системи значною мірою піддається впливу суб'єктивних факторів, а також знаходиться в залежності від зовнішніх умов. Ці зв'язки і взаємодії відносяться до слабо модельованих граничних умов і перехідних процесів.

Таким чином, властивостями безперервності і динамічності володіють як самі об'єкти моделювання, так і умови функціонування модельованого об'єкта. Ці умови за прогнозований період можуть змінитися, тому відповідно, і поведінка об'єкта буде відрізнятися від передбаченого моделлю (інтерпретаційний аспект).

Наступною проблемою є значення інформації, а саме: наповнення розроблених моделей конкретною і якісною інформацією. Точність і повнота первинної інформації, реальні можливості її збору і обробки багато в чому визначають вибір типів моделей, які можуть отримати практичне застосування. Вона може бути розділена на дві категорії: інформація про минулий розвиток і сучасний стан об'єктів (фінансові спостереження та їх обробка) та інформація про майбутній розвиток об'єктів, що включає дані про очікувані зміни їх внутрішніх параметрів і зовнішніх умов (прогнози). Друга категорія інформації є результатом самостійних досліджень, які можуть виконуватись шляхом моделювання.

На кожному етапі побудови моделей необхідно дотримуватися певних правил їх випробування, перевірки. При цьому виявляються та усуваються недоліки, найбільш типовими з яких є чотири: включення в модель несуттєвих (для даної проблеми) змінних і відповідно невключення істотних змінних; недостатньо точна оцінка параметрів моделі; недоліки в структурі моделі, тобто неправильне визначення залежностей між змінними, а в разі оптимізації — залежно прийнятого критерію від керованих і некеруваних змінних.

За своїм визначенням, будь-яка модель економічних процесів є абстрактна, а отже, неповна, оскільки

ки при виділенні найбільш істотних чинників, що визначають закономірності функціонування даного об'єкту, вона абстрагується від інших факторів, які незважаючи на свою відносність, все-таки в сукупності можуть визначити не тільки відхилення в поведінці об'єкта, але й саму його поведінку. Зазвичай припускають, що чинники, не враховані у фінансовій моделі, справляють на об'єкт мало результуючий вплив. Структура врахованих у моделі факторів і її складових можуть бути уточнені в ході удосконалення моделі.

Для повноти дослідження інвестиційних процесів, виявлення характерних закономірностей їх функціонування, а також з метою достовірності та об'єктивності результатів аналізу, моделювання має спиратися на систематичне спостереження, по можливості враховувати досвід інших суб'єктів (компаній) моделювання. Ця проблема породжується динамічністю інвестиційних процесів, мінливістю їх параметрів і структурних відносин. Внаслідок цього, інвестиційні процеси потрібно постійно тримати під наглядом, а крім того, необхідно мати стійкий інформаційний потік нових даних. Оскільки спостереження і обробка емпіричних даних зазвичай займають досить багато часу, то при побудові математичних моделей потрібно коригувати вихідну інформацію з урахуванням її запізнення.

Дослідження якісних відносин інвестиційних явищ і процесів спираються на фінансові вимірювання показників. Точність вимірювань значною мірою зумовлює і точність кінцевих результатів кількісного аналізу за допомогою моделювання. Тому необхідною умовою ефективного використання моделювання є вдосконалення та співставлення вимірних одиниць. Так, в більшості випадків невдалий вибір фінансово-інвестиційної стратегії пояснюється не стільки неправильним вибором конкретної моделі, скільки невмілим визначенням важливого індикатора діяльності підприємства.

Складність інвестиційних процесів та інші зазначені особливості інвестиційних систем не тільки ускладнюють побудову моделей, але і є причиною виникнення такої серйозної методологічної проблеми, як перевірка правильності (адекватності) і точності моделі.

Адекватність може бути розглянута з двох різних позицій: як відповідність моделі модельованого об'єкту, так звана "валідація" моделі, і як відповідність моделі дійсності. У першому випадку адекватність представляється в якійсь мірі умовним поняттям, оскільки не може бути повної відповідності моделі реальному об'єкту. Отже, в моделюванні мається на увазі не просто адекватність, а відповідність тим властивостям, які вважаються суттєвими для дослідження. З позиції ж відповідності дійсності адекватність моделі означає конструювання її під конкретне визначене завдання.

У літературі поряд з перевіркою адекватності і точності виникає необхідність верифікації — перевірки "правильності структури, логіки" моделі. Специфіка верифікації інвестиційних моделей полягає в тому, що вони, як правило, "конкурують" з іншими, які вже знайшли застосування методами інвестиційного аналізу та управління. При цьому не завжди можна поставити чистий експеримент по верифікації моделі, усунувши вплив інших управляючих впливів на модельований об'єкт.

Ситуація ускладнюється, коли ставиться питання про верифікацію моделей стратегічного прогнозування і планування, оскільки неможливо 10—15 і більше років пасивно чекати настання подій для перевірки правильності передумов моделі.

Але і тоді, коли виявляється близькість одержуваних за допомогою моделі прогнозів до запланованих

показників, це не є достатнім підтвердженням істинності моделі, оскільки прийнятий план може бути недостатньо збалансованим і ефективним.

Незважаючи на зазначені ускладнюючі обставини, відповідність моделі фактам і тенденціям фінансової дійсності залишається найважливішим критерієм, що визначає напрям удосконалення моделей. Без такої перевірки застосування результатів моделювання в управлінських рішеннях може не тільки виявитися мало корисним, але і принести істотну шкоду. Модель повинна пояснювати факти і закономірності "поведінки" модельованого об'єкта. Всебічний аналіз виявлених розбіжностей між дійсністю і моделлю, зіставлення результатів за моделлю з результатами, отриманими іншими методами аналізу, допомагають виробити шляхи корекції моделей.

Використовувані в даний час формалізовані прийоми верифікації моделей (наприклад, доказ існування рішення в моделі, перевірка істинності статистичних гіпотез про зв'язки між параметрами і змінними моделі і т.п.) дозволяють звзвити клас потенційно "правильних" моделей, але не завжди дають можливість встановити, які моделі з цього класу є найбільш прийнятними. Внутрішня несуперечність передумов моделі перевіряється також шляхом порівняння один з одним одержуваних з її допомогою наслідків і шляхом порівняння з наслідками альтернативних, "конкуруючих" моделей. Розробка конструктивної методики верифікації моделей, що враховує як об'єктивні особливості модельованих об'єктів, так і особливості аналізу інвестиційних процесів, є однією з найважливіших завдань досліджень інвестиційного менеджменту.

Сучасні моделі відрізняються високим ступенем складності при побудові й використанні, що, з одного боку, вимагає від персоналу компанії глибокого розуміння специфіки та основних цілей застосування тієї чи іншої методики, високого рівня кваліфікації в області моделювання, а з іншого, ускладнює оперативне вирішення поставлених перед підприємством завдань. Внаслідок цього багато компаній (зокрема, при оцінці ефективності інвестиційної діяльності) використовують ряд спрощених математичних схем, які служать основою при прийнятті управлінською ланкою інвестиційних рішень.

Більше того, на думку аналітиків, створення моделі не повинно стати самоціллю. Ефективний шлях практичного моделювання — використання готових моделей аналогічних об'єктів або процесів, а також окремих блоків моделі — стандартних "модулів", сукупність яких утворює шукану модель. Разом з тим застосування у інвестиційній практиці готових математичних моделей ускладнюється специфікою діяльності та організаційної структури кожної компанії, особливостями її інвестиційного менеджменту та економічними умовами, в яких вона функціонує. Тому готову модель необхідно адаптувати до конкретного підприємства, доповнивши відповідними критеріями. Наочно це можна простежити при виборі факторів, що впливають на той чи інший модельований об'єкт.

Разом з тим практичне застосування готової моделі може виявитися неефективним внаслідок неправильного вибору та застосування моделі до вирішення конкретної проблеми, а також невірної тлумачення результатів моделювання. Найбільш типовою ця проблема стає при використанні комп'ютеризованих моделей, тому що вони через свою гоміодікзність та складності поки недостатньо опрацьовані і не повною мірою адаптовані до діяльності вітчизняних підприємств, не кажучи вже про компетентність користувачів моделей, які не здатні адекватно оцінити всі аспекти заданої моделі. Це, у свою чергу, ставить пи-

тання: за яких обставин можна ефективно застосувати дану модель.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ

Таким чином, спираючись на проведений аналіз, можна зробити висновок, що моделювання є важливим компонентом процесу управління. Незважаючи на виявлені недоліки та проблеми моделювання, його успішна практична реалізація багато в чому залежить від специфіки самого управління, яка, у свою чергу, визначається як станом фінансово-економічних відносин у країні, так і національними особливостями менеджменту. Тому досить актуальним стає вивчення і всебічний аналіз моделювання при вирішенні економічних задач.

Отже, при розробці моделей економічних процесів необхідно приймати до уваги:

- мінливість (динамічність) економічних процесів;
- тенденцію до погіршення характеристик економічних процесів;
- вплив навколишнього середовища на досліджуваній об'єкт;
- контроль за точністю і повнотою первинної інформації;
- однаковий ступінь агрегування вихідних даних;
- однорідну структуру одиниць сукупності;
- аналогію методів розрахунку показників у часі;
- однакову періодичність обліку окремих змінних;
- порівнянні ціни та інші умови.

Таким чином, в процесі управління підприємством як відкритої, динамічної, багаторівневої, стохастичної системи, що розвивається, виникає необхідність у застосуванні таких методів та моделей, які б дозволили планувати, організовувати, мотивувати та контролювати підприємницьку діяльність з врахуванням його особливостей.

Література:

1. Бондар О.А. Можливості використання інструментів прикладної геометрії при вирішенні економічних задач // Прикладна геометрія та інженерна графіка. — Вип. 86. — КНУБА. — Київ, 2012. — С. 99—107.
2. Бондар О.А. Принципи побудови моделей деяких соціотехнічних систем // Геометричне та комп'ютерне моделювання. — Вип. 11. — ХДУХТ. — Харків, 2005. — С. 162—165.
3. Плоский В.О., Бондар О.А. Галузева теорія "геометрична економетрика": необхідність та прикладна значущість // Прикладна геометрія та інженерна графіка. — Вип. 86. — КНУБА. — Київ, 2010. — С. 99—107.
4. Саркисян А.А. Исследование инновационных процессов и экономико-математическое моделирование: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08. — Ереван, 2002. — 21 с.
5. Ситник В.Ф., Орленко Н.С. Імітаційне моделювання: навч.-метод. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. — 208 с.
6. Соболев И.М., Статников Р.Б. Выбор оптимальных параметров в задачах со многими критериями. — М.: Наука, 1981. — 110 с.
7. Шабашов В.М., Марецкий В.Я. Імітаційне моделювання складних систем: навч. посіб. — Д.: ДНУ, 2000. — 72 с.
8. Экономико-математические методы и модели. Компьютерные технологии и решения: учебн. пособ. / Акулич И.Л., Ведесько Е.И., Ройш Питер, Стрельчонок В.Ф. — Минск: БГЭУ, 2003. — 348 с.
9. Экономико-математические методы и прикладные модели / Под ред. Федосеева В. В. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 391 с.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2013 р.

В. І. Корсак,

к. мед. н., Голова Ради директорів компанії "Волвест Груп", м. Луцьк

"ПІРАМІДА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА" — ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

V. I. Korsak,

MD, The Head of the Board of Directors VolWest Group Co., Lutsk city

"THE PYRAMID OF SOCIAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE" — AN EFFECTIVE TOOL OF IMPLEMENTING SOCIAL FUNCTIONS OF BUSINESS AT THE REGIONAL LEVEL

Розроблено "Піраміду соціального розвитку підприємства", яка частково розкриває мотиви та демонструє етапи розвитку соціальної функції комерційних організацій.

It was devised the "pyramid of the social development of enterprise", that partially reveals motives and shows the stages of development of the commercial establishments social function.

Ключеві слова: соціальна відповідальність бізнесу, піраміда соціального розвитку підприємства, мотиви, причини, регіональний підхід.

Key words: corporate social responsibility, the pyramid of social enterprise development, motives, reasons, the regional approach.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Відомо, що однією із найскладніших проблем реалізації сталого розвитку є досягнення балансу його економічної, соціальної та екологічної складових, що забезпечить задоволення потреб сьогодення та прийдешніх поколінь.

Вирішення цього завдання потребує від людства концентрації у даному напрямку не тільки зусиль органів центральної та регіональної влади, громадських міжнародних та національних організацій, вчених різних галузей і країн, а й активної участі бізнесу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Соціальна відповідальність підприємств є наріжним каменем сучасної економіки та предметом гострих наукових дискусій. Її актуалізація та шляхи вирішення відображені в роботах таких закордонних вчених, як: Johnson H., Freeman R.E., Post J.E., Sachs S., Gibson K., Preston L.E., Д. Віндзора, А. Керолла, М. Фрідмана, К. Девіса, П. Друкера, М. Портера, Н. Джекобі, А. Престона, М. Шварца, Р. Штойера та інших. Вагомий вклад у вирішення цієї проблеми також зробили такі вітчиз-

няні економісти, як Апопій В.В., Сердюк О.О., Жуковська В.М., Амоша А.І., Туркін С.Т., Смірнов Є.В., Глобушкова Н., Білявський В., Жук М. Проте відсутність активної соціальної позиції бізнесу у нашій державі свідчить про недостатність теоретичної та методологічної розробки даної проблеми.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Виявити мотиви та рушійні сили, які стимулюють комерційні організації до реалізації соціальної функції. Теоретично обґрунтувати етапи розвитку "соціальної відповідальності бізнесу".

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Об'єднання корпорацій США "Business for Social Responsibility" характеризує суть поняття "соціальна відповідальність бізнесу" як досягнення комерційного успіху засобами, які ґрунтуються на етичних нормах і повазі до людей, спільноти, навколишнього середовища [1].

Девід Гес, Ніколас Роговські та Томас В. Дафні вважають, що рушійною силою переходу до соціальної

відповідальності бізнесу є фактор "морального тиску" покупців, інвесторів та працівників, — коли вони, роблячи свій вибір, почали надавати особливої ваги моральності компанії.

На думку інших вчених, такими мотивами є зростання продуктивності праці, розвиток персоналу, зменшення плинності кадрів, залучення кращих спеціалістів, поліпшення іміджу компанії, кращі можливості для залучення інвестицій, реклама товарів і послуг, стабільність і розвиток компанії у довгостроковій перспективі [2].

У літературі описано декілька концепцій, які частково пояснюють рушійні сили, що стимулюють бізнес до реалізації соціальної відповідальності. Так, згідно з концепцією "стейкхолдерів" організація володіє корпоративною свідомістю, яка передбачає розуміння керівництвом відповідальності по відношенню до громадянського суспільства. Також, незалежно від виду організації існують групи людей, які впливають на організацію і на яких впливає сама організація. Ці групи включають: працівників, покупців, акціонерів, постачальників, місцеву громадськість, державу та суспільство в цілому. Кожен із цих учасників певним чином впливає на підприємство, і вектор цього впливу спрямований на реалізацію ним соціальних функцій [1].

Відповідно до концепції проактивності соціальна відповідальність бізнесу є засобом реагування на виклики сталого розвитку. Компанії можуть це робити "реактивно", тобто реагувати на зміни зовнішнього середовища, сприймаючи зміни як ризики, які слід нівелювати тими чи іншими діями. Вони роблять це через побоювання, що у разі ігнорування цих проблем, це може зашкодити їхньому іміджу або створити інші ситуації, які можуть призвести до зниження фінансових показників. Також підприємства можуть реалізовувати стратегічний підхід і бути "проактивними", що забезпечить їм кращі можливості та стабільність у майбутньому (Гласберген, 1994).

Таке різноманіття поглядів на рушійні сили, що стимулюють реалізацію соціальної відповідальності комерційними організаціями, на нашу думку, спричинена відсутністю глибокого розуміння вченими мотивів власників та керівників підприємств щодо впровадження чи не впровадження принципів "соціальної відповідальності" у своїх організаціях.

Ми вважаємо, що комерційна організація у своєму розвитку характеризується рядом ознак (обмеженість тривалості життя, наявність етапів життєвого циклу...), які схожі до тих, які є у людини, а тому і реалізує свої функції у послідовності, подібній до послідовності задоволення потреб людиною.

Виходячи із цієї гіпотези, можна схематично відобразити етапи реалізації соціальних функцій організації у формі піраміди (рис. 1).

Відповідно до тверджень Маслоу, людина — це "тварина, що постійно чогось хоче" [3]. Автор теорії вважає, що коли потреби найнижчого рівня задоволені хоча б частково, людина починає рухатися до задоволення потреб іншого рівня ієрархії потреб. На нашу думку, аналогічним чином розвивається організація у контексті задоволення соціальних функцій, тобто перехід до задоволення потреб вищого щабля починається лише після задоволення потреб нижчого.

Тобто первинною соціальною функцією будь якої комерційної організації є задоволення потреб акціо-

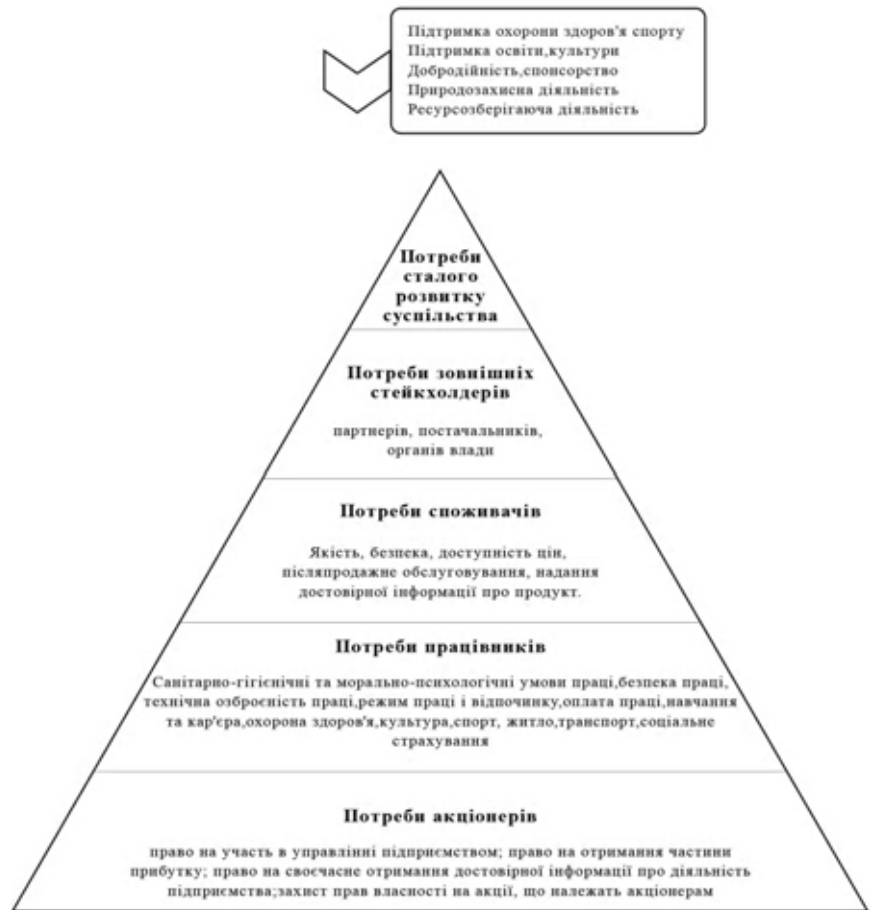


Рис. 1. Піраміда соціального розвитку комерційної організації

нерів, яке реалізується через: право на участь в управлінні підприємством; право на отримання частини прибутку; право на своєчасне отримання достовірної інформації про діяльність підприємства; захист прав власності на акції, що належать акціонерам. По аналогії із пірамідою Маслоу — це щось подібне на задоволення вітальних функцій людини, не задовольнивши яких людина просто перестане існувати, не кажучи вже про перехід на інший рівень. Таким чином, задоволення потреб акціонерів у бізнесі — це все одно, що задоволення потреби людини у воді, їжі, відпочинку і, зрозуміло, якщо акціонери будуть незадоволені результатами бізнесу, то він припинить своє існування.

Після того, як в організації хоча б частково реалізовано соціальну функцію стосовно акціонерів, у ній починаються процеси із задоволення соціальних потреб працівників. Це проявляється у поліпшенні санітарно-гігієнічних та морально-психологічних умов праці, безпеці праці, підвищенні технічної оснащеності праці, оптимізації режиму праці і відпочинку, зростанні оплати праці, організації навчання та створення умов для розвитку кар'єри. Тоді починає звертатися увага на медичне страхування та охорону здоров'я працівників, культивування корпоративної культури та залучення до спорту, частина компаній допомагає у вирішенні житлових та транспортних проблем своїх працівників.

Задовольнивши соціальні потреби своїх працівників, компанія переходить на інший рівень соціального розвитку та починає звертати більшу увагу на потреби споживачів: якість товарів та рівень обслуговування, атмосферу, в якій здійснюють покупки, рівень безпеки, доступність цін для різних верств населення, післяпродажне обслуговування, надання достовірної інформації про характеристики товарів. Зрозуміло, що частину цих соціальних функцій підприємства виконують, будучи і на нижчих рівнях соціального розвитку, проте різниця

полягає у тому, що на нижчих рівнях піраміди основним пріоритетом є задоволення потреб акціонерів та персоналу, в тому числі топ-менеджерів, і здійснюється це часто, ігноруючи соціальні потреби споживачів, в той час, як на даному рівні соціального розвитку кількість компромісів за рахунок задоволення потреб споживачів різко скорочується.

Наступним етапом соціального розвитку підприємства, на нашу думку, є задоволення соціальних потреб зовнішніх стейкхолдерів, до яких, як відомо, входять постачальники, партнери по бізнесу, конкуренти, органи державної влади та місцевого самоврядування, громадські організації і т. д. Ми вважаємо, що ключовим фактором успіху реалізації соціальної відповідальності на даному рівні піраміди є регіональний підхід. Адже саме на регіональному рівні формується середовище для реалізації локальних відтворювальних циклів, реалізуються спільні соціально-економічні інтереси громади, створюються передумови соціально-економічної та функціональної самодостатності, формуються специфічні рівні соціально-економічної самоорганізації [4]. Крім того, важливим у даному процесі є наявність комунікацій та, як правило, особистих відносин між представниками бізнесу і влади, тим більше частина власників регіональних підприємств бере участь в місцевих органах самоврядування, що дає можливість їм зрозуміти, які соціальні проблеми існують у регіоні та які шляхи для їх вирішення, і яку роль локальний бізнес може відіграти у цьому процесі. Дуже важливим фактором реалізації соціальної відповідальності на рівні регіону є реальність результатів допомоги, які власники компаній можуть спостерігати при реалізації соціальних проектів. Крім того, неабияке значення має можливість контролю використання ресурсів, інвестованих у соціальні проекти, що не тільки запобігає корупції з боку чиновників, а й сприяє підвищенню ефективності впровадження соціальних програм.

На нашу думку, така співпраця бізнесу та влади є ефективним інструментом реалізації соціальної відповідальності на рівні задоволення соціальних потреб стейкхолдерів піраміди соціального розвитку підприємства. Слід зауважити, що на даному рівні розвитку соціальної відповідальності власники компаній та топ-менеджери, як правило, в обмін за допомогу хочуть якоїсь додаткової лояльності органів місцевого самоврядування та лобювання їх інтересів, що є цілком логічним та відповідає принципам, які впроваджені у світовій практиці.

Розвиток соціальної відповідальності перед іншими зовнішніми стейкхолдерами, на нашу думку, також легше реалізувати на регіональному рівні із причин, які були наведені вище.

Слід відмітити, що рівень задоволення потреб працівників та рівень задоволення потреб зовнішніх стейкхолдерів піраміди розвитку соціальної відповідальності перегукуються із третім та четвертими рівнями задоволення потреб людини по Маслоу. Тобто можна стверджувати, що власники компаній чи ключові менеджери, реалізуючи свої соціальні потреби у визнанні та приналежності до тієї чи іншої спільноти, потребують поваги до себе з боку працівників, зовнішніх стейкхолдерів та членів соціуму, де вони існують. Задоволення потреб відбувається шляхом визнання їх компетенції, досягнення лідерства та популярності, здобуття публічного самоствердження, що імовірно і є одним із мотивів до здійснення ними соціальних проектів. До речі, управління цими потребами досягається за рахунок присвоєння їм титулів і звань, а також вручення нагород, що є ефективним інструментом, який використовується у світовій практиці для стимулювання розвитку соціальної відповідальності.

Вершиною соціального розвитку організації, ми вважаємо, є концентрація уваги компанії на глобальних

проблемах людства та внесення свого вкладу в забезпечення сталого розвитку із ціллю не лише задоволення соціально-економічних та екологічних потреб сьогоденного, а й прийдешніх поколінь. Проявами такого рівня соціальної відповідальності є безкорисна добродійність, спонсорство, меценатство, підтримка освіти, культури, охорони здоров'я, природоохоронна та ресурсозберігаюча діяльність.

Зрозуміло, що всі ці процеси у різних компаніях протікають по-різному: в одних етапність переходу від одного рівня соціального розвитку до іншого є більш вираженою, в інших одночасно усі соціальні функції організації пробує реалізувати ще на етапі створення та становлення, хоча, на нашу думку, це складно, а інколи просто неможливо в зв'язку із обмеженістю та розфокусуванням ресурсів.

Цей шлях, який проходять компанії, розвиваючи соціальну відповідальність у своїй діяльності, є логічним та економічно обгрунтованим, крім того, верифікований світовим розвитком бізнесу, адже відома фраза підприємця-філантропа Генрі Форда, "Не питайте мене, де я взяв свій перший мільйон, але другий я заробив чесно" — не втратила своєї актуальності і сьогодні.

Ще однією особливістю піраміди соціального розвитку комерційної організації є те, що крім "руху угору" організація може здійснювати "рух униз", тобто відмовлятися від уже впроваджених у бізнес-процеси принципів соціальної відповідальності. Причинами такого реверсивного руху може бути зміна власників чи керівництва компанії та прихід до управління менеджерів, які знаходяться на нижніх рівнях задоволення потреб по Маслоу, або прихід у компанію кризис-менеджерів, яких цікавить вирішення лише короткострокових та тактичних завдань. На нашу думку, найкращий спосіб боротьби з такими проявами "руху униз" по піраміді соціального розвитку підприємства є профілактика, суть якої полягає у створенні у компанії сильної корпоративної культури, яка не допускала б його "де-соціалізації".

ВИСНОВКИ

Таким чином розвиток соціальної відповідальності комерційними підприємствами проходить декілька стадій: спочатку організації задовольняють соціальні потреби акціонерів та власників, наступним етапом — працівників, далі споживачів, стейкхолдерів, і піком соціального розвитку компанії є задоволення потреб суспільства у сталому розвитку.

На нашу думку, слід створити та на регіональному рівні реалізувати державну програму, яка враховувала б різний рівень розвитку соціальної відповідальності організації та мотивувала б їх до переходу на вищий рівень.

Ми вважаємо, що у процесі створення цієї програми "Піраміда соціального розвитку підприємства" буде корисним інструментом, який сприятиме розумінню принципів та етапів розвитку соціальної функції в організації і допоможе відійти від декларативності у вирішенні даної проблеми до ефективних дій, які принесуть реальні соціальні результати.

Література:

1. Соціально відповідальність бізнесу: розуміння і впровадження. — К., 2005. — 41 с.
2. Король С. Роль управлінського обліку в досягненні соціальної відповідальності бізнесу / С. Король // Вісник КНТЕУ. — 2009. — № 1 — С. 80—87.
3. Маслоу А.Г. Мотивація й особистість. — СПб.: Євразія, 1999. — 478 с.
4. Пилипів В.В. Територіальна організація управління в Україні: ідеологія реформування / В.В. Пилипів // Регіональна економіка. — 2011. — № 3. — С. 45—60.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2013 р.

І. П. Приходько,
доктор наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Дніпропетровський державний аграрний університет

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ

Prihodko I.

REGISTRATION POLICY OF MODERN ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECTS OF FORMING

Ефективність управління бухгалтерським обліком, фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу насамперед залежить від уміло сформованої облікової політики. Тому формування облікової політики на підприємстві дуже трудомісткий і відповідальний процес, адже підприємству доведеться не один рік працювати згідно з розробленою і затвердженою ним обліковою політикою.

Згідно з теоретичними положеннями праць вітчизняних і зарубіжних учених під поняттям "політика" розуміють форми і методи відстежування і підтримки пріоритетів для досягнення основних цілей підприємства. Це поняття допускає наявність альтернативних напрямів, вибір яких пов'язаний з процесом прийняття управлінських рішень. Умови ринкових відносин передбачають наявність альтернатив щодо вибору напрямів розвитку, обсягів виробництва, ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій тощо. Всі ці управлінські рішення врешті-решт пов'язані з поняттям "облікова політика".

Efficiency of management of accounting, financial and economic activity of the enterprise and strategy of its development for the long term primarily depends on skilfully formed accounting policies. Therefore, the formation of the enterprise's accounting policies is very labor intensive and responsible process, because the enterprise have to work more one year with accounting policies developed and approved by it.

In accordance with theoretical provisions in papers of national and foreign scientists the term "politics" is meant the forms and methods of tracking and support priorities for achieving the main purposes of the enterprise. Conditions of market relations provide the availability of alternatives for the choice of directions of development, volumes of production, resources, funding sources, forms and methods of investment and so on. All of these management decisions ultimately related to the term "accounting policies".

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, фінансово-господарська діяльність, стандарти звітності, методи обліку, наказ про облікову політику, облікова інформація.

Key words: accounting policies, accounting, financial and economic activity, reporting standards, accounting methods, the order of accounting policy, accounting information.

ВСТУП

Поняття "Облікова політика" — новий термін, який з'явився з прийняттям Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", згідно з яким облікова політика — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Від уміло сформованої облікової політики залежить ефективність управління бухгалтерським обліком, фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку на тривалу перспективу. Тому формування облікової політики на

підприємстві дуже трудомісткий і відповідальний процес, адже підприємству доведеться не один рік працювати згідно з розробленою і затвердженою ним обліковою політикою.

Згідно з теоретичними положеннями праць вітчизняних і зарубіжних учених під поняттям "політика" розуміють форми і методи відстежування і підтримки пріоритетів для досягнення основних цілей підприємства. Це поняття припускає наявність альтернативних напрямів, вибір яких пов'язаний з процесом прийняття управлінських рішень. Умови ринкових відносин передбачають наявність альтернатив щодо вибору напрямів розвитку,

обсягів виробництва, ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестицій тощо.

Всі ці управлінські рішення врешті-решт пов'язані з поняттям "політика".

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є детальний аналіз підходів до порядку формування облікової політики сучасного підприємства, визначення головних причин необхідності її нормативного регламентування і, як наслідок, визначення ролі в системі управління.

Завдання дослідження:

— дослідити зміст та сутність поняття "облікова політика" як спеціальної облікової категорії;

— виявити головні передумови необхідності формування облікової політики;

— систематизувати взаємозв'язок економічних інтересів користувачів інформації облікової політики;

— узагальнити основні недоліки облікових політик підприємств України.

У статті використано історичний та логічний метод (для дослідження еволюції постановки проблеми та наступності її вирішення), метод порівняльного аналізу (для порівняння підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення поняття "облікова політика" та підходів до її формування).

РЕЗУЛЬТАТИ

У господарській практиці набули значного поширення такі поняття, як економічна, технічна, соціальна, фінансова, податкова політика тощо. Поняття "облікова політика" (accounting policy) у міжнародну практику обліку офіційно введено в 1975 р. із впровадженням Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 "Розкриття облікової політики", а в Україні узаконено в процесі реформування бухгалтерського обліку.

В Україні поняття "облікова політика" з'явилося в бухгалтерському обліку на початку 90-х років ХХ ст. як наслідок перекладу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Потреба в цьому виникла у зв'язку з відмовою України від жорсткої державної регламентації фінансової звітності і введенням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, адекватних міжнародним.

Головними причинами, що зумовлюють формування облікової політики підприємства в нашій країні, є:

— перехід України на національні стандарти бухгалтерського обліку, що мають своєю основою міжнародні розробки в цій галузі, передбачає надання фінансовій звітності більш управлінської, інформаційної спрямованості;

— концепція бухгалтерського обліку в Україні, сформована на основі міжнародних і національних стандартів, може бути представлена як багаторівнева структура, до складу якої входять на: мікроекономічному рівні — виробничі системи; макроекономічному рівні — національно-господарські галузеві системи, фінансово-промислові системи; глобальному рівні — міжнародні транснаціональні господарські, фінансові та фінансово-промислові системи. На міжнародних та державних рівнях встановлюються загальні правила фінансового обліку, які повинні оптимально поєднувати державну регламентацію із засадами ринкової економіки. У масштабах галузі ці правила уточнюються. Докладна розробка правил і визначення механізму їх реалізації мають здійснюватися на підприємстві. Оскільки кожному підприємству властиві свої особливості, то при розробці облікової політики необхідно передбачити ті принципи, методи і процедури, які характерні для його діяльності;

— після відмови держави від жорсткої регламентації в обліку і впровадження в господарську практику

П(С)БО у підприємств з'явилися альтернативні варіанти організації обліку з багатьох напрямів господарської діяльності. Обраний оптимальний варіант ведення бухгалтерського обліку має бути узаконений, тобто знайти відображення в наказі про облікову політику підприємства;

— прийняття підприємствами різної політики щодо окремих розділів бухгалтерського обліку, яка визначається підходами у виборі складу і порядку ведення рахунків, способів оцінки активів і відображенні їх в калькуляції витрат тощо, ускладнює завдання зіставності та інтерпретації фінансових звітів зовнішніми користувачами та аудиторами. Фінансова звітність повинна бути зрозумілою всім зовнішнім користувачам, які матимуть змогу порівнювати фінансові звіти не тільки підприємств однієї галузі, а й підприємств різних галузей як однієї, так і різних країн. Адаже, як зауважує Є. Мних, "ні процеси іноземного інвестування, ні торгівлі, ні інформаційного обміну неможливі за різних систем обліку, розбіжності показників і заходів, тому що оцінки інтересів будуть різними".

Зіставність звітів досягається додержанням вимог П(С)БО, МСФЗ разом із розкриттям облікової політики підприємства за всіма розділами бухгалтерського обліку;

— в умовах вільних, нерегламентованих ринкових відносин, коли сфера товарообміну є вкрай нестійкою, успіх підприємства визначається знанням потреб ринку і стану зовнішнього середовища, в якому воно діє. Особливе місце у цьому процесі відводиться фінансовій звітності, яка є кінцевою подією облікової політики і характеризує економічну діяльність підприємства у зовнішньому середовищі. За таких умов облікова політика має управлінську спрямованість і визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює ступінь гарантованості економічних інтересів самого підприємства і його партнерів у фінансових та інших відносинах;

— розвиток ринкових відносин сприяє збільшенню кількості користувачів фінансової інформації. Пошук пріоритетів і вибір правильної стратегії невід'ємно пов'язані із коригуванням правил, посиленням одних і послабленням значущості інших чинників, що відображується в обліковій політиці підприємства. У цьому разі особливої уваги заслуговує важлива складова облікової політики — управлінський облік, який забезпечує виявлення, вимірювання, збирання, аналіз, підготовку і прийом інформації, необхідної управлінському персоналу для розробки бізнес-планів, фінансових бюджетів, і сприяє вирішенню поточних та довгострокових економічних завдань підприємства. Отже, облікова політика пов'язана з господарською діяльністю виробничих систем і, як правило, спрямована на їх розвиток і вдосконалення.

Основна мета облікової політики — забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, що є необхідним для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень.

Основне призначення і головна задача застосування підприємством облікової політики — максимально адекватне відображення діяльності підприємства, формування повної, об'єктивної і достовірної інформації про неї для ефективного регулювання цієї діяльності в інтересах бізнесу і зацікавлених осіб.

Облікова політика підприємства повинна сприяти одержанню своєчасної і достовірної інформації для широкого кола користувачів. Формування облікової політики залежить від інтересів різних груп користувачів облікової інформації.

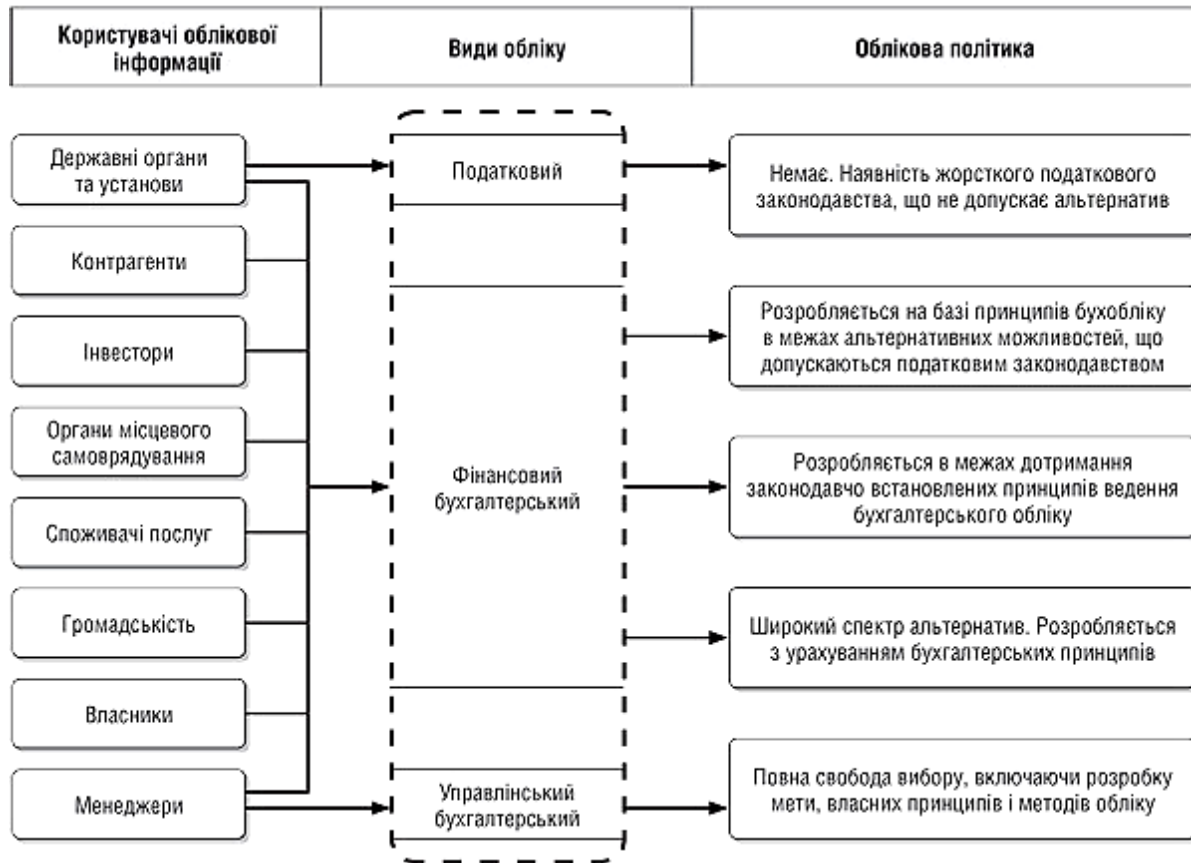


Рис. 1. Взаємозв'язок економічних інтересів користувачів інформації облікової політики

Взаємозв'язок економічних інтересів користувачів інформації облікової політики наведений на рисунку 1.

На сьогодні сутність облікової політики досліджується все більшою кількістю вітчизняних та закордонних науковців. Проте поняття "облікова політика" науковцями трактується по-різному.

Поняття "облікова політика" — новий термін, який з'явився з прийняттям Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", згідно з яким облікова політика — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Так, Білуха М.Т. тлумачить облікову політику як спосіб ведення облікового процесу.

Бутинець Ф.Ф. відмічає, що облікова політика — це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя. В широкому розумінні її можна визначити як управління обліком, а у вузькому — як сукупність способів ведення обліку (вибір підприємством конкретних методик ведення обліку) [2].

Безруких П.С. дає таке визначення облікової політики. Облікова політика являє собою вибір підприємством конкретних методик, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності і кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії).

Кужельний М.В., Лінник В.Г. під обліковою політикою підприємства розуміють сукупність конкретних методів і способів організації та форм ведення бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил та особливостей його роботи [3].

Швець В.Г. облікову політику розглядає, з одного боку, як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого — як сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності.

Барановська Т.В. вважає, що облікова політика — це вибрана підприємством, з урахуванням встановлених норм та особливостей, методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління.

Ловінська А.Г. вважає, що облікова політика суб'єкта господарювання — сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності, визначених цим законом (Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"), положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів [7].

Мищенко С.Г. визначає облікову політику як обліково-правову категорію і вважає складовою системи методології бухгалтерського обліку та системи управління.

Ми вважаємо, що найбільш змістовним є визначення облікової політики, дане С.В. Свірко. Беручи за основу дане визначення та враховуючи визначення надані іншими вченими, можна надати таке визначення облікової політики — це сукупність принципів, методів, процедур, способів організації та ведення поточного обліку, складання і подання фінансової звітності, що обираються суб'єктом господа-

Таблиця 1. Основні недоліки облікових політик підприємств України

№ з/п	Недолік	Характеристика
1	Відсутність регламентації	Облікова політика на підприємстві не затверджена наказом керівника.
2	Формальний підхід	При формуванні облікової політики не акцентується увага на специфіку діяльності підприємства. Облікова політика має «шаблонний» характер.
3	Відсутність структури	Зміст облікової політики не має конкретно обґрунтованих блоків, що характеризують окремі об'єкти обліку, а має сукупність змішаних пунктів.
4	Не повний перелік елементів висвітлюються	Облікова політика має суттєві прогалини, що стосується обліку певних елементів об'єкта.
5	Розходження між відображеними методами, та методами, які використовуються на практиці	В разі зміни методу нарахування амортизації чи інших методів і процедур, до облікової політики мають вноситись зміни, якщо це не відбувається, то виникають розходження.
6	Відсутність обґрунтування податкового обліку	Не розкриті питання організації та ведення податкового обліку на підприємстві.
7	Вказання конкретних прізвищ в обліковій політиці	Зазначення в Наказі про облікову політику не посадових осіб, відповідальних за ту чи іншу ділянку роботи, а конкретних прізвищ.
8	Відображення кореспонденцій	Облікова політика переважана типовими кореспонденціями рахунків по окремим об'єктам обліку.
9	Відсутність відповідальності	В обліковій політиці не вказана особа (посада), яка відповідає за дотримання положень облікової політики.

рювання самостійно з врахуванням особливостей його діяльності і знаходять своє відображення у внутрішньому нормативному документі підприємства [6].

Однак на практиці часто виробнича система не досягає потрібного рівня або ці процеси здійснюються дуже поволі. На жаль, як справедливо наголошується в економічних дослідженнях, керівництво підприємств не надає належної уваги процесу формування облікової політики.

На сьогодні, облікова політика більшості підприємств України не відповідає вимогам, що висуваються П(С)БО 1 та П(С)БО 6, та не дає можливості сформува-ти цілісне уявлення про особливості методики та організації обліку конкретного підприємства. Виділяють основні недоліки облікових політик підприємств України (табл. 1).

ВИСНОВКИ

Таким чином, саме в процесі реформування бухгалтерського обліку в Україні було узаконено термін "облікова політика". Відбулося це з прийняттям Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні". У статті 1 даного Закону зазначається, що облікова політика — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності. Даний термін знайшов своє відображення також у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності".

Отже, облікова політика підприємства — це не просто сукупність принципів, методів, способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методів ведення обліку, які надають можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя залежно від поставлених цілей. Іншими словами, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому — як сукупність методів ведення обліку.

Сьогодні є необхідним переосмислення ролі облікової політики в процесі управління підприємством. Саме управлінська спрямованість облікової політики має

сенс, оскільки повною мірою може впливати на процеси господарювання.

Відсутність сформованих товарних і фінансових ринків, їх інфраструктури, достатнього досвіду роботи підприємств у новому економічному середовищі та науково обґрунтованих рекомендацій формування облікової політики, потребують суттєвого підвищення уваги до проблем формування облікової політики підприємства.

Література:

1. Бачинський В.І. Проблеми структури інформаційної системи господарського обліку та шляхи їх вирішення / В.І. Бачинський, В.С. Загорський // Вісник Львівської комерційної академії. — Львів: Львівська комерційна академія, 2004. — С. 9—15. — (Серія економічна; вип. 16).
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Частина друга / Ф.Ф. Бутинець. — Житомир: ЖДТУ, 2003. — 524 с.
3. Давидов Г.М. Облікова політика: навч. посіб. / В.М. Савченко, О.В. Пальчук, Л.В. Саловська та ін.; за ред. Г.М. Давидова. — К.: Знання, 2010. — 479 с.
4. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методичні основи / Н.М. Малюга. — Житомир: ЖДТУ, 2006. — 84 с.
5. Палий В.Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. — 2005. — № 3. — С. 45—48.
6. Петрук М.О. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку / О.М. Петрук. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 420 с.
7. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) / М.С. Пушкар. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 422 с.
8. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 496 с.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. Основи теорії та концептуальні засади побудови: навч.-метод. посіб. / В.В. Сопко, О.В. Сопко. — К.: Знання, 2002. — 231 с.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2013 р.

О. І. Скоробогач,
викладач кафедри фінансів та банківської справи,
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу THEU

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ БАНКІВ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF PROFIT AND PROFITABILITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BANKS OF
UKRAINE

У статті здійснено аналіз прибутку та рентабельності вітчизняних малих і середніх банків, а також їх порівняльний аналіз з прибутком та рентабельністю найбільших і великих банків України. Досліджено динаміку прибутку та рентабельності банків України у розрізі груп банків.

In article the analysis of profit and profitability of domestic small and medium-sized banks and also their comparative analysis with profit and profitability of the greatest and big banks of Ukraine is carried out. Dynamics of profit and profitability of banks of Ukraine in a cut of groups of banks is investigated.

Ключові слова: малі і середні банки, прибуток, рентабельність, чиста процентна маржа, рівень іншого операційного доходу.

Key words: small and medium-sized banks, profit, profitability, a pure percentage margin, level of other operational income.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Головним показником, який підсумовує результати діяльності та виступає індикатором ефективності діяльності банку, є прибуток, який свідчить про характер, зміст, функціональну спрямованість та обсяг діяльності установи. Вагоме значення у діяльності банку належить його прибутковості, тому що одержання прийнятної обсягу прибутку дає право поповнювати капітал, утворює засади життєдіяльності та зростання банку, а також забезпечує необхідний рівень дивідендних виплат акціонерам. Тому актуальним на сьогодні є питання аналізу прибутку та рентабельності малих і середніх банків з метою оцінки їх діяльності з погляду її ефективності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми аналізу прибутку та рентабельності розглянуто у роботах А. М. Герасимович, Д. Гладких, О. Дзюблюка, Косової Т., О.О. Лисянської, І. Лукановської, І. Парасій-Вергуненко, О. Філатовського та багатьох інших. Однак при цьому недостатньо уваги приділено дослідженням прибутку та рентабельності малих і середніх банків України.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є аналіз прибутку та рентабельності діяльності малих і середніх банків, а також дослідження динаміки прибутку та рентабельності банків України у розрізі груп.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Важливою складовою частиною аналізу фінансового стану банку є аналіз прибутку комерційного банку. Прибуток банку — це різниця між валовими доходами

банку та витратами. Прибуток банку складають [1, с. 395; 9]:

- прибуток від основної діяльності;
- валовий прибуток, до якого, крім прибутку від основної діяльності, входять небанківські операційні доходи і витрати, відрахування в резерви, непередбачені доходи і витрати;

- чистий прибуток, який залишається у розпорядженні банку після сплати податку на прибуток.

Аналіз чистих прибутків/збитків банків України за 2006—2011 роки (за групами банків) свідчить, що за результатами 2006—2008 років усі банки отримали прибуток (табл. 1). Проте, якщо за результатами 2007 року збитків не одержав жоден банк, то під впливом світової фінансової кризи 2008 року банки вже зазнали збитків, адже у II групі банків частка збитків становила 5% та у IV групі банків — 1,7%.

У зв'язку з кризовими явищами в економіці у 2009—2011 роках збитків зазнали усі групи банків. Основна причина такої великої кількості збиткових банків — посилення проблем з поверненням кредитів, що примусило банки нараховувати резерви під проблемні кредити, що і призвело до зростання збитків. Варто відмітити, що найбільших збитків зазнали банки I та II груп, частка збитків яких упродовж 2009—2011 років коливалася в межах 17,6—66,7%. Крім того, найбільша частка збитків у середньому на один банк припадає на найбільші та великі банки і значно перевищує (у 29—413 разів) частку збитків у середньому на один банк малих і середніх банків. Це зумовлено тим, що багато банків I та II груп були лідерами по іпотеці, яка більш за все постраждала, і тому сформували резерви, що виявилися в збитках. Разом з тим, на думку експертів, найменше постраждали корпоративні банки, у яких клієнти мають більше ва-

Таблиця 1. Порівняльний аналіз чистих прибутків/збитків банків України за 2006–2011 роки (за групами банків)*

Роки	Показники	Група I	Група II	Група III	Група IV	Усього
2006	кількість банків	15	19	25	110	169
	чистий прибуток/ (збиток) банку, млн грн.	2826	691	326	303	4144
	у середньому на один банк, млн грн.	188,4	36,4	13,0	2,8	24,5
	частка банків, що отримали збитки, %	0	0	0	0	0
2007	кількість банків	17	17	34	105	173
	чистий прибуток/ (збиток) банку, млн грн.	4833	844	537	406	6620
	у середньому на один банк, млн грн.	284,3	49,6	15,8	3,9	38,3
	частка банків, що отримали збитки, %	0	0	0	0	0
2008	кількість банків	18	20	24	120	182
	чистий прибуток/ (збиток) банку, млн грн.	4880	1554	360	510	7304
	у середньому на один банк, млн грн.	271,1	77,7	15,0	4,3	40,1
	частка банків, що отримали збитки, %	0	5	0	1,7	1,6
2009	кількість банків	18	19	21	121	182
	чистий прибуток/ (збиток) банку, млн грн.	-17033	-7057	-3478	-3924	-31492
	у середньому на один банк, млн грн.	-946,3	-371,4	-165,6	-32,4	-173,0
	частка банків, що отримали збитки, %	66,7	52,6	52,4	24,0	34,1
2010	кількість банків	17	22	21	115	176
	чистий прибуток/ (збиток) банку, млн грн.	-5094	-6993	-851	-88	-13027
	у середньому на один банк, млн грн.	-299,6	-317,9	-40,5	-0,77	-74,0
	частка банків, що отримали збитки, %	29,4	40,9	33,3	12,2	19,9
2011	кількість банків	17	19	22	117	175
	чистий прибуток/ (збиток) банку, млн грн.	-3090	-3886	-83	-649	-7708
	у середньому на один банк, млн грн.	-181,8	-204,5	-3,8	-5,5	-44,0
	частка банків, що отримали збитки, %	17,6	47,4	13,6	12,8	17,1

* Розраховано за даними НБУ.

Таблиця 2. Показники рентабельності діяльності малих і середніх банків

Показники рентабельності	Алгоритм розрахунку показників
Рентабельність капіталу (ROE)	$R_k = \frac{ЧП}{K} * 100\%$, де K – балансовий капітал; $ЧП$ – чистий прибуток
Рентабельність активів (ROA)	$R_a = \frac{ЧП}{A} * 100\%$, де A – активи; $ЧП$ – чистий прибуток
Рентабельність витрат	$R_v = \frac{ЧП}{B} * 100\%$, де $ЧП$ – чистий прибуток; B – витрати
Рентабельність доходу	$R_d = \frac{ЧП}{Д} * 100\%$, де $Д$ – дохід; $ЧП$ – чистий прибуток
Чиста процентна маржа	$ЧПМ = \frac{ПД - ПВ}{A} * 100\%$, де $ПД$ – процентні доходи за кредитними операціями; $ПВ$ – процентні витрати за депозитами; A – активи
Чистий спред	$ЧС = \frac{ПД}{КП} * 100\% - \frac{ПВ}{ПЗ} * 100\%$, де $ПД$ – процентні доходи за кредитними операціями; $ПВ$ – процентні витрати за депозитами; $КП$ – кредитний портфель; $ПЗ$ – підпроцентні зобов'язання
Рівень іншого операційного доходу	$R_{юд} = \frac{ЮД}{A} * 100\%$, де $ЮД$ – інший операційний дохід; A – активи

Джерело: [1].

ріантів для реструктуризації боргу. Тобто індивідуальна робота з клієнтами допомагає набагато краще розкрити проблему і не створювати додатковий резерв. Тому основний акцент малі і середні банки завжди ставлять на індивідуальний підхід у роботі з кожним клієнтом, на що вказує найменша частка збитків малих і середніх банків упродовж 2009–2011 років.

Результативним показником діяльності банку є розмір одержаного прибутку, проте ступінь окупності прибутком статутного і загального капіталу, активів, витрат банку розкриває їх рентабельність.

Рентабельність — відносний показник економічної ефективності, який показує рівень ефективності використання ресурсів і капіталу банку [1, с. 395–397].

Ефективність діяльності банківських установ аналізуємо за допомогою таких коефіцієнтів [1, 395; 5, с. 300–310; 6, с. 128–129]:

— рентабельність капіталу (ROE);

— рентабельність активів (ROA);

— рентабельність витрат;

— рентабельність доходу;

— чиста процентна маржа;

— чистий спред;

— рівень іншого операційного доходу.

Розглянуті коефіцієнти дають цілісну картину щодо діяльності банківських установ і тому будуть використані нами для оцінки рентабельності малих і середніх банків (табл. 2). Аналіз показників рентабельності діяльності банків України за 2006–2011 роки (за групами банків) свідчить, що значення показника рентабельності капіталу за результатами у 2006–2008 років є найвищим у банків I та II груп і коливається в межах 6,5–12,3% (табл. 3). У банків III та IV груп значення даного показника у 2007–2008 роках знаходиться в межах 3,2–6,0%. Після фінансової кризи 2008 року усі банки показали значне зниження показника рентабельності капіталу. Найнижче значення даного показника у 2009–2011 роках продемонстрували банки II групи — мінус 16,8–45,5%. Серед банків I групи значення даного показника коливається в межах мінус 3,0–20,9%. По III та IV групах банків значення показника коливається в межах мінус 0,5–34,5%. За результатами 2011 року найнижче значення показника рентабельності капіталу показали банки III групи — мінус 0,8%, банки I групи — мінус 3,0%, банки IV групи — мінус 3,1%. Цей показник характеризує економічну віддачу капіталу і показує, що упродовж 2006–2011 рр. для усіх груп банків характерне неефективне управління щодо розміщення активів, тобто їх можливістю приносити дохід.

Найкращі значення показника рентабельності активів за результатами 2006–2008 років показали банки I та II груп, у яких значення показників знаходиться в межах 0,8–1,2%, тоді як у банках III та IV груп значення показника знаходиться в межах 0,5–0,9% та 0,7–0,9% відповідно. Проте за результатами 2009–2011 років в усіх банків спостерігалось зниження показника рентабельності активів з -0,1 до -6,1%. Це викликано насамперед великою часткою неприбуткових активів — проблемних кредитів, основних засобів та нематеріальних активів, а також невиправдано великими небанківськими операційними витратами, відрахуваннями в резерви за активними операціями. За результатами 2011 року

найкращі значення показника рентабельності активів показали банки III групи — мінус 0,1%, тоді як у банках I, II та IV груп значення показника ще нижчі. Хоча у 2011 р. даний показник залишається від'ємним, його значення порівняно з попереднім роком зросло по всіх групах банків. Це досягнуто завдяки зростанню дохідності активних операцій, а також зважений політиці банків щодо планування витрат.

Показник рентабельності витрат банків за результатами 2006—2008 років у всіх групах банків коливався в межах 4,7—15,1%. Найвище значення показника за результатами 2006—2008 років показали банки I групи — 15,1%, найнижче — банки III та IV груп: 4,7% та 5,6% відповідно. За результатами 2009—2011 років усі банки продемонстрували зниження показника рентабельності витрат. Станом на початок 2012 року найнижчі значення показника рентабельності витрат показали банки II групи — мінус 16,8%, тоді як значення показника у банків I, III та IV груп становили -3,1%, -0,8% та -4,3% відповідно. Такі значення показника рентабельності витрат зумовлені значними збитками банків, оскільки чим вищі збитки банків, тим нижче значення показника рентабельності витрат.

Показник рентабельності доходу за 2006—2008 роки серед чотирьох груп банків знаходився в межах 3,7—19,7%. Проте, у зв'язку з фінансовою кризою 2008 року усі банки зазнали значних збитків, тому за результатами 2009—2011 років банки показали дуже низькі значення показника рентабельності доходу. Найнижчі значення показника рентабельності доходу за результатами 2011 року показали банки IV групи — -4,6%, тоді як рентабельність доходу банків I, II та III груп була вищою, і показує, що структура доходів банків даних груп, починаючи з 2011 року, забезпечує тенденцію до зростання їх доходу.

Незважаючи на зменшення збитків банків у 2011 році, значення показника чистої процентної маржі у банках III та IV груп було нижче за оптимальне 4,5%, що засвідчує збереження високих кредитних ризиків у банках цих груп та їх низькі доходи від кредитування.

Щодо показника чистого спреда, то за 2006—2011 роки найвищі значення даного показника спостерігалися у банків IV групи, що свідчить про зростання рівня дохідності від процентних операцій у банків даної групи.

За результатами 2006—2011 років в усіх групах банків показник рівня іншого операційного доходу коливався в межах 0,1—1,2%, що засвідчує низьку залежність банків усіх груп від "нетрадиційних" доходів.

Таким чином, упродовж 2006—2011 років відбулася різка зміна показників рентабельності, які характеризують ефективність використання капіталу, ресурсів, рівень витрат і доходу та ступінь залежності банку від нетрадиційних доходів. Разом з тим, спостерігається тенденція до зростання вказаних показників в усіх групах банків.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного аналізу чистих прибутків/збитків та рентабельності діяльності банків України у розрізі груп можна зробити висновок про те, що упродовж 2006—2011 років в економіці України та у банківському секторі зокрема, спостерігалось зниження основних економічних показників в усіх групах банків. Однак, незважаючи на фінансову кризу 2008 року, малі і середні банки зазнали найменших збитків, а за показниками рентабельності капіталу, рентабельності активів, рентабельності витрат, чистого спреда, рівня іншого операційного доходу не поступаються найбільшим та

Таблиця 3. Порівняльний аналіз показників рентабельності діяльності банків за 2006—2011 рр. у розрізі груп банків*

Показники рентабельності	Групи банків	Роки					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рентабельність капіталу, %	I	12,3	12,1	6,5	-20,9	-5,6	-3,0
	II	9,7	7,3	8,0	-45,5	-34,2	-16,8
	III	7,1	6,0	3,2	-34,5	-10,2	-0,8
	IV	3,8	4,4	3,7	-29,7	-0,5	-3,1
Рентабельність активів, %	I	1,3	1,2	0,8	-2,8	-0,8	-0,4
	II	1,1	0,8	1,0	-5,1	-4,1	-2,5
	III	1,1	0,9	0,5	-6,1	-1,4	-0,1
	IV	0,9	0,9	0,7	-5,5	-0,1	-0,6
Рентабельність витрат, %	I	12,0	15,1	7,5	-14,6	-5,2	-3,1
	II	11,0	10,8	9,8	-26,2	-22,4	-16,8
	III	9,3	9,3	4,7	-27,6	-9,4	-0,8
	IV	7,6	9,3	5,6	-24,0	-0,8	-4,3
Рентабельність доходу, %	I	10,7	19,7	10,5	-17,4	-5,4	-3,2
	II	10,0	14,9	14,2	-35,9	-10,4	-0,8
	III	8,5	6,8	3,7	-36,9	-10,4	-0,8
	IV	7,1	7,0	4,4	-31,4	-0,8	-4,6
Чиста процентна маржа, %	I	4,2	3,8	4,0	6,6	5,7	5,5
	II	6,1	3,2	3,9	4,7	5,7	4,5
	III	4,5	3,5	4,2	6,1	4,6	4,0
	IV	3,9	4,0	4,6	5,6	4,6	4,1
Чистий спред, %	I	6,2	5,7	4,9	5,4	5,5	6,0
	II	6,7	6,6	5,7	6,8	7,8	5,8
	III	7,0	5,9	6,3	7,7	6,6	7,0
	IV	7,1	7,2	6,6	7,0	8,4	7,7
Рівень іншого операційного доходу, %	I	0,2	0,1	0,2	0,2	0,6	0,4
	II	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4
	III	0,3	1,2	1,0	0,1	0,2	0,8
	IV	0,5	0,3	0,5	0,5	0,5	0,5

* розраховано за даними НБУ.

великим банкам. Це є ознакою стабільної роботи малих і середніх банків навіть в умовах непередбачуваних змін на фінансовому ринку України.

Література:

- Аналіз банківської діяльності: підруч. [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2004. — 599 с.
- Бодрова Н.Е. Управління прибутком і рентабельністю банку на основі мультиплікаційних моделей [Електронний ресурс] / Н.Е. Бодрова. — Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/7552/1/Bodrova.pdf>
- Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097
- Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О.В. Дзюблюк. — Тернопіль: ТЗОВ "Терно-граф", 2009. — 316 с.
- Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: навч. посібник / Т.Д. Косова. — К.: ЦУЛ, 2008. — 486 с.
- Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 347 с.
- Рентабельність капіталу банків України (ROE) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-vidnosni/rentabelnist-kapitalu-bankiv-ukrayini-roe>
- Рибалка О.О. Підходи до управління прибутком банку моделей [Електронний ресурс] / О.О. Рибалка. — Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6508/3/s11.pdf>
- Сало І.В. Необхідність аналізу показників прибутку банку [Електронний ресурс] / І.В. Сало, О.О. Лисянська. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prbsu/2010_29/10_29_01.pdf

Стаття надійшла до редакції 28.01.2013 р.

А. К. Сало,
аспірант, Львівська державна фінансова академія

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF NATIONAL AND REGIONAL TAX
POLICY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Проаналізовано зміст та сучасний стан державної податкової політики України та її складової регіонального характеру. Зазначено основні заходи реформування податкової системи у відповідності до Концепції розвитку. Аргументовано доцільність запровадження концепції реформування податкової політики на основі її децентралізації. Особлива увага приділена аналізу сучасної регіональної податкової політики з зазначенням цілей та напрямів державного регулювання у сфері забезпечення фінансової стійкості регіону.

Maintenance and modern state of public tax policy of Ukraine and her constituent of regional character are analysed. The basic measures of reformation of the tax system are marked in accordance with Conception of development. Expediency of input of conception of reformation of tax politics is argued on the basis of her decentralization. The special attention is spared to the analysis of modern regional tax politics with pointing of aims and directions of government control in the field of providing of financial firmness of region.

Ключові слова: державна податкова політика, регіональна податкова політика, моделі податкової політики, цілі регіональної політики, фінансова стійкість регіону.

Key words: public tax policy, regional tax politics, models of tax politics, aim of regional politics, financial firmness of region.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин України важливого значення набуває питання більш чіткого обґрунтування ролі та особливостей оподаткування, оскільки податки є і залишаються не лише джерелом наповнення бюджету для забезпечення фінансових потреб держави, а й важливим інструментом регулювання соціально-економічних відносин у суспільстві. Ефективність оподаткування в державі безпосередньо залежить від особливостей формування та реалізації податкової політики, яка розглядається як складова фінансової політики та повинна забезпечувати сталий соціальний та економічний розвиток країни.

Не зважаючи на існування значної кількості праць відомих світових та вітчизняних дослідників, на сучасному етапі розвитку економіки залишаються не вирішеними проблеми ефективного формування та реалізації податкової політики держави. Сьогодні сфера застосування терміну "податкова політика" є надзвичайно широкою. Вивчаючи праці провідних вітчизняних науковців, можна спостерігати різноманітність думок щодо трактування даного визначення, які відрізняються один від одного цілями, завданнями, метою, а також різноспрямованістю досліджуваних аспектів, які включаються в те чи інше визначення. Переважна більшість визна-

чень категорії "податкова політика" спрямовані на ідентифікацію саме державних аспектів, натомість рідко можна зустріти визначення, які б ідентифікували її важкому складову — регіональну податкову політику. Та варто зазначити, що сталий соціально-економічний розвиток України залежить не лише від ефективної та дієвої державної податкової політики, а й від особливостей регіональної.

Розглядаючи теоретичні аспекти формування державної та регіональної податкової політики, можна спостерігати єдність теоретичної бази оподаткування без особливого акцентування уваги на її регіональних особливостях але якщо мова йде про засади реалізації податкової політики в контексті забезпечення економічного розвитку країни, то доцільно відрізнити характер державної та регіональної податкової політики. З огляду на це, актуальним залишається питання формування та реалізації ефективної податкової політики держави та її складової регіонального характеру.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням питань формування та реалізації державної податкової політики, а також проблемами оподаткування займалися такі іноземні вчені, як Г. Беккер, Ш. Бланкарт, В. Бухольц, А. Вагнер, В. Вігард, Е. Дж. Дол-

лан, А. Ерхард, Кінг Дж. Р., А. Лаффер, А. Мардсен, Дж. С. Мілль, Р. Мусграв, В. Ойкен, Ш. Партапарати, Р. Рейган, Д. Ріккардо, А. Сміт, Дж. Стігліц, К. Хейді. До вітчизняних науковців, що займаються вивченням даної проблематики доцільно віднести: А. Аронов, З. Варналії, Т. Воїнова, О. Врублевський, О. Десятнюк, А. Дікань, Г. Журавель, Ю. Іванов, В. Льяшенко, А. Ісаєв, М. Карасев, Б. Карпінський, А. Крисоватий, Н. Крючкова, І. Кучеров, І. Майбуров, П. Мельник, С. Онишко, В. Пансков, Г. Поляк, М. Романовський, А. Соколовська, Г. Сокольников, А. Тарангул, А. Тищенко, А. Толкушкін, С.І. Юрій, Т. Юткина та ін. [1—12].

Сучасна спрямованість податкової політики на соціально-економічний розвиток України є достатньо дискусійною та ґрунтується на двох фундаментальних складових: забезпечення інтересів держави через реалізацію податкових принципів та досягнення максимальної зацікавленості платників податків у подальшому веденні своєї діяльності через практику залишення їм достатніх ресурсів для відтворення та розвитку [5, с. 191]. Саме за рахунок ефективного поєднання на законодавчому рівні даних складових податкової політики можна досягнути високих показників економічного розвитку держави.

Більшість науковців наголошують на тому, що слід розглядати виключно державний аспект податкової політики, без акцентування особливої уваги на регіональній податковій політиці [2; 3; 8; 10; 12]. Та слід врахувати той факт, що майбутній розвиток України у всіх сферах потребує реалізації податкової політики саме на основі її децентралізації, розмежовуючи механізми оподаткування в центрі та на місцях.

Особливої уваги в контексті даної проблеми заслуговує позиція Ільяшенко В.А., вчена вважає, що стабільний розвиток України безпосередньо залежить від ефективної стратегії державної податкової політики, реалізація якої на практиці відбувається з врахуванням регіонального аспекту податкової політики. Так, взаємозв'язок між державою та її окремими регіонами реалізується в залежності від рівня досконалості податкової політики країни в цілому та податкової політики регіонів зокрема [3, с. 16—17]. Тому достатньо актуальною для України є проблема перерозподілу податкових доходів держави між бюджетами різних рівнів та забезпечення збалансованого розвитку регіонів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою роботи є потреба в дослідженні змісту та сучасного стану державної податкової політики та її складової регіонального характеру.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Еволюція оподаткування свідчить, що податки можуть не лише забезпечувати мобілізацію коштів до бюджетів усіх рівнів, в обсягах необхідних для виконання покладених на державу функцій, але й сприяти активізації підприємницької діяльності як в державі, так і за її межами, цим самим забезпечуючи сталий економічний та соціальний розвиток країни. Використання податків для досягнення поставлених цілей може відбуватися виключно в рамках реалізації податкової політики держави.

Державна податкова політика займає вагомe місце в контексті забезпечення відносин між державою та суспільством, цим самим забезпечує вирішення як поточних проблем соціально-економічного характеру, так і досягнення стану збалансованості на перспективу. З огляду на це, М.М. Свєрдан пропонує виділити систему заходів, що реалізуються з метою вирішення суспільних завдань короткострокового та довгострокового характеру. До завдань короткострокового характеру доцільно віднести: забезпечення максимального рівня зайнятості населення, досягнення сталого економічного

зростання в державі, а також підвищення рівня добробуту. Відповідно короткостроковими завданнями є: наповнення державного бюджету в контексті забезпечення його рівноваги, стимулювання ділової, інноваційної та інвестиційної активності [11, с. 208]. Слід зазначити, що залежно від характеру формування стратегії та тактики податкової політики держави, будуть змінюватись можливості для функціонування інструментарію фінансово-економічної політики.

Сучасний соціально-економічний розвиток як України, так і регіонів значною мірою залежить від побудови та реалізації дієвої стратегії податкової політики, яка б забезпечила наповнення державного бюджету коштами для забезпечення стану його збалансованості, шляхом ефективного перерозподілу національного доходу країни, стимулювання підприємницької активності, дотримання інтересів платників податків в частині нормативно-правового забезпечення, запровадження дієвого механізму активізації інноваційного та інвестиційного розвитку держави.

Сьогодні більшість вчених розглядають податкову політику лише як діяльність держави в сфері становлення та стягнення податків, тобто доводять важливість обмежити сферу податкової політики виключно сферою податків. Зокрема, такої думки дотримуються такі вчені, як П.М. Гарасим, О.М. Десятнюк, Г.П. Журавель, І.О. Лютий, С.І. Юрій. У своїх наукових працях вони характеризують податкову політику як "діяльність держави у сферах запровадження, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів до централізованих фондів грошових ресурсів держави" [2; 8; 12]. М.В. Романовський, О.В. Врублевський подають визначення податкової політики "як комплекс заходів держави в області податків, спрямованих на досягнення будь-яких цілей" [10, с. 87]. Н.М. Крючкова визначає податкову політику як "складову фінансової політики та являє собою систему правових норм і організаційно-економічних заходів регулюючого характеру, прийнятих і здійснюваних органами державної влади на національному і регіональному рівнях, а також органами місцевого самоврядування у сфері податкових відносин з організаціями і фізичними особами" [7, с. 4].

Проаналізувавши наведені трактування категорії, слід зазначити, що науковці виділяють певні характерні особливості податкової політики, а саме: фіскальні та регулятивно-стимулюючі позиції. Фіскальні проявляються у мобілізації відповідних надходжень до бюджету для підтримання макроекономічної та соціальної рівноваги, регулятивно-стимулюючі позиції у стимулюванні економічного зростання [11, с. 210]. Прийнятий сьогодні Податковий кодекс України дозволяє на законодавчому рівні ефективно поєднати фіскальний та регулятивно-стимулюючий потенціал податкової політики, забезпечивши в майбутньому зростання виробництва, інвестиційної активності та зайнятості населення.

Ефективність реалізації державної політики в сфері податків залежить від обраної моделі податкової політики. Ліберально-обмежена модель формування та реалізації податкової політики характерна для країн, які на перше місце ставлять нарощування виробництва товарів, зростання доходів населення за рахунок активізації ділової та підприємницької активності, а також завоювання нових зовнішніх ринків. У рамках даної моделі органи державної влади не втручаються у процес регулювання діяльності суб'єктів господарювання та не надають жодних гарантій учасникам ринкових відносин, з метою запобігання збільшення зовнішніх зобов'язань держави. Для цієї моделі формування та реалізації податкової політики характерне обмеження соціальних гарантій та державне стимулювання інвестиційного та інноваційного розвитку у виробничій сфері. Сьогодні така модель притаманна Мексиці, Бразилії та Китаю. Соціально-напружена модель податкової політики властива постіндустріальним країнам, до яких належить і

Україна, оскільки держава змушена забезпечувати соціальний захист малозабезпечених верств населення та підтримувати високі стандарти споживання. На першому місці стоїть забезпечення зайнятості населення, зменшення нерівномірності в розподілі доходів, використання фінансових ресурсів шляхом нарощування зовнішнього боргу. У системі оподаткування переважають високі ставки податків [1, с. 322—326].

Сучасний стан податкової політики України є одним з складних та найменш ефективним у глобальному порівнянні. Причиною цього науковці вважають високе податкове навантаження на бізнес, зокрема на фонд оплати праці; нераціональний розподіл податкового навантаження між платниками податків; закріплення фінансових ресурсів та повноважень в основному за державним бюджетом; невиправдане надання податкових преференцій; витратність процесу адміністрування податків; низька ефективність податкової системи в цілому.

З метою подолання негативних тенденцій в вітчизняному оподаткуванні, Державна податкова служба України пропонує дотримуватись Концепції реформування податкової системи, яка передбачає збереження спрощеної системи оподаткування, а також певних пільг з податку на прибуток, зокрема можливість сільгоспвиробникам сплачувати фіксований сільгосподаток. Також передбачається зниження діючих податкових ставок: ПДВ до 7—12%, єдиний соціальний внесок — до 15%, податок на доходи фізичних осіб до 10% з паралельним впровадженням прогресивної шкали. З метою мобілізації необхідної суми фінансових ресурсів у бюджет запровадять так звані компенсаторні механізми, які передбачатимуть відміну пільг та розширення бази оподаткування таких податків, як: ПДВ з умовою додаткового оподаткування продажів за ставкою 2—2,5%, єдиний соціальний внесок — повернення до оподаткування купівлі безготівкової іноземної валюти за ставкою 3% [6].

В умовах становлення та подальшого розвитку ринкової економіки України необхідно запровадити ефективну концепцію реформування податкової політики на основі її децентралізації. Розмежування між державою та регіонами зоб'язань щодо механізмів реалізації оподаткування впливає з необхідності обґрунтування загальної стратегії розвитку податкової політики. Сьогодні регіональна податкова політика держави відіграє вагомий роль, оскільки від неї значною мірою залежить як соціально-економічний розвиток регіонів, так і держави в цілому, а також їх привабливість для отримання прибутків підприємцями та населенням [3, с. 16].

Отже, регіональна податкова політика держави — це система заходів державних та місцевих органів влади у податковій сфері, спрямованих на вдосконалення оподаткування та забезпечення інтересів держави стосовно регіонів і внутрішніх інтересів самих регіонів. Основною особливістю регіональної податкової політики є те, що вона об'єднує як загальнодержавні важелі оподаткування регіонів, так і діяльність органів місцевого самоврядування щодо встановлення, правового регламентування, а також організації справляння податків з метою забезпечення соціально-економічної стабільності, формування ефективних умов для інноваційного, інвестиційного розвитку регіонів, що в кінцевому підсумку забезпечить їх високу конкурентоспроможність. На сьогоднішній день політика регіонального оподаткування достатньо мало вивчена, оскільки в нашій державі вона переважно розглядається як невід'ємна частина державної податкової політики. Та слід врахувати той факт, що регіональна податкова політика сприяє комплексній оцінці проблем та явищ у загальнодержавному масштабі, а також доповнює державну політику регіонального розвитку по адміністративно-територіальним одиницям.

Окреслення основних орієнтирів для подолання міжрегіональних диспропорцій, а також підвищення конкурентоспроможності депресивних регіонів потребує визначення основних цілей регіональної політики у сфері оподаткування, оскільки вони визначають відповідну модель, методи, а також і засоби податкової політики. До основних цілей сучасної регіональної податкової політики доцільно віднести [3, с. 17]:

- простоту та зрозумілість податкового законодавства, з приводу сплати місцевих податків та зборів для суб'єктів господарювання;

- стимулювання інноваційної та інвестиційної активності регіонів через запровадження комплексу ефективних фіскальних інструментів;

- формування територіальної справедливості регіонів шляхом аналізу його податкоспроможності;

- розширення податкового простору регіонів, за рахунок державної підтримки вітчизняних виробників;

- розширення податкової бази шляхом стимулювання експортно- та імпортоорієнтованих виробництв.

Отже, аналізуючи ситуацію, яка склалася в регіональній політиці України сьогодні, слід зазначити, що вона дещо відрізняється в розрізі різних регіонів стосовно їхньої податкоспроможності. Тому нагальною проблемою і надалі залишається зближення рівнів соціально-економічного розвитку різних регіонів, шляхом досягнення територіальної справедливості в оподаткуванні. Так, для розвитку депресивних регіонів, більшість країн світу застосовують саме такий принцип в оподаткуванні, оскільки одні регіони потребують державної підтримки, інші — "сильні" регіони — забезпечують розв'язання власних соціально-економічних проблем самостійно. Для з'ясування сучасного фінансового стану регіонів України деякими науковцями було проведено діагностику фінансової спроможності їх соціально-економічного розвитку, на основі розрахунку запасу фінансової достатності, запасу фінансової дієздатності, запасу фінансової стійкості. У результаті дослідження було з'ясовано, що до фінансово спроможних або "сильних" у фінансовому плані регіонів сьогодні відносимо м. Київ, Запорізьку, Донецьку, Полтавську, Луганську, Вінницьку, Миколаївську, Сумську, Чернігівську, Дніпропетровську, Одеську, Харківську області. Стратегічними орієнтирами в даних регіонах є нарощення фінансової спроможності, активізація інвестиційної діяльності, економія та інтенсивне використання фінансових ресурсів, забезпечення самодостатності. До "слабких" регіонів відповідно відносять: Київську, Рівненську, Кіровоградську, Житомирську, Черкаську, Львівську, Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Херсонську, Хмельницьку, Чернівецьку, Тернопільську області. Тут стратегічними орієнтирами є бюджетна підтримка регіонів, пошук потенційних джерел фінансових ресурсів та їх результативне використання [4, с. 24—27]. Таким чином, значна частина регіонів України сьогодні знаходиться за межею фінансової спроможності. На це вплинуло, перш за все, відсутність виважених та ефективних стратегічних орієнтирів забезпечення фінансової стабільності регіонів, використання неефективного інструментарію стимулювання соціально-економічного розвитку регіону, а також недосконалість державної політики стосовно децентралізації податкової системи країни.

Забезпечення фінансової стабільності регіонів відіграє важливу роль в умовах правового регламентування відносин між державою та регіонами при реалізації регіональної політики розвитку. Так, для формування умов сталого макроекономічного розвитку країни в цілому необхідно досягти високих фінансових показників регіонального розвитку. Основними напрямками державного регулювання у сфері забезпечення фінансової стійкості регіону є:

- формування фінансових умов для розвитку спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку;

— надання фінансової допомоги з державного бюджету депресивним регіонам;

— залучення наявних та потенційно можливих фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічних потреб регіонів;

— формування дієвих механізмів раціонального розподілу та використання фінансових ресурсів;

— створення умов для активізації інвестиційної та ділової активності регіонів;

— збільшення надходжень від місцевих податків та зборів;

— забезпечення бюджетної рівноваги регіонів;

— розміщення державних замовлень на поставку продукції загальнодержавного значення [3, с. 21].

Ефективна регіональна податкова політика базується, перш за все, на можливостях регіону зі сплати податків, з врахуванням його життєвих інтересів, територіальних та соціально-економічних особливостей, тобто мова йде про вилучення лише надлишку грошових ресурсів в бюджеті різних рівнів. Розширення можливостей депресивних регіонів зі сплати податків можливо за рахунок стимулювання ділової активності шляхом застосування спеціальних податкових режимів, зокрема:

— спеціальний режим оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти на території спеціальних економічних зон;

— спеціальні режими оподаткування суб'єктів господарювання, що реалізують інвестиційні проекти на територіях пріоритетного розвитку;

— спеціальний режим оподаткування технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств, що реалізують проекти технологічних парків.

У рамках даних податкових режимів стимулювання ділової активності підприємств застосовуються такі фіскальні інструменти, як податкові пільги та прискорена амортизація. Важливого значення в сучасних умовах розвитку економіки України набуває надання саме галузевих та територіальних пільг, зокрема для підприємств, які прагнуть розширити виробництво в Україні та здійснюють експорт високотехнологічної продукції. Стимулювати інноваційно-інвестиційну спрямованість регіонів можна шляхом запровадження прискореної амортизації, що дасть змогу збільшити обсяг інвестиційних ресурсів в основні фонди [9, с. 27—28].

Слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку спостерігається стійкий регіональний дисбаланс, оскільки понад 90% податкових пільг та преференцій в Україні припадає саме на застосування спеціальних податкових режимів Східної та Південної України, що пов'язано зі ступенем впливу фінансово-промислових конгломератів даних регіонів на прийняття економічних рішень [9, с. 67]. У свою чергу саме західні та північні регіони України потребують фінансової допомоги, адже характеризуються низькими макроекономічними показниками.

ВИСНОВКИ

Сучасний стан ринкової економіки України вимагає формування та реалізації ефективної, виваженої та збалансованої державної податкової політики, оскільки від неї значною мірою залежить зростання виробництва, інвестиційний та інноваційний клімат країни, а також зайнятість населення. Проведена податкова реформа, дозволила певною мірою переорієнтувати виключно фіскальну спрямованість податкової політики на стимулювання позитивних структурних зрушень в економіці. Практика державної розбудови і завдання щодо подальшого поглиблення ринкових трансформацій в країні вимагають створення ефективної та прогнозованої концепції реформування податкової політики на основі її децентралізації. Це зумовлює необхідність розробки та обґрунтування дієвої стратегії розвитку державної податкової політики, що спрямована на посилення фінансової самостійності регіонів за рахунок

перерозподілу між державою та регіонами зобов'язань щодо застосування механізмів формування та реалізації оподаткування.

Особливе місце в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів, а як наслідок і держави в цілому займає регіональна податкова політика. На сьогоднішній день, її, без сумніву, можна вважати вагомим складовою державної податкової політики. Проте, незважаючи на стійкий інтерес серед науковців та важливість вивчення цієї проблеми, безліч її аспектів залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальшого дослідження. Формування та реалізація дієвої регіональної податкової політики потребує врахування загальнодержавних інтересів, а також економічних, соціальних, природних та екологічних особливостей регіонів. Наявність багатьох відсталих у фінансовому плані регіонів становлять видиму загрозу економічній та соціальній стабільності країни, адже значно погіршують її макроекономічну ситуацію, тому актуальними завданнями державної податкової політики є забезпечення фінансової самостійності регіонів, шляхом закріплення за місцевими бюджетами частки обсягу національних податків, досягнення збалансованості місцевих бюджетів на основі максимального використання податкової бази в обсягах, необхідних для задоволення суспільних потреб, вдосконалення міжбюджетних відносин та інституційного забезпечення податкової політики.

Література:

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налогообложение: учебное пособие / А.В. Аронов, В.А. Кашин. — М.: Магистр, 2009. — 576 с.
2. Гарасим П.М. Система оподаткування та її інформаційно-облікове забезпечення: навч. посіб. / П.М. Гарасим, О.М. Десятнюк, Г.П. Журавель. — К.: Професіонал, 2006. — 736 с.
3. Ільяшенко В.А. Формування державної податкової політики в Україні: монографія / В.А. Ільяшенко, О.В. Покатаєва. — Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2009. — 195 с.
4. Камінська І.М. Фінансова спроможність регіонів України у контексті євроінтеграційних процесів / І.М. Камінська // Збірник наукових праць ЛНТУ. — 2009. — Вип. 6 (23). — С. 23—30.
5. Карпінський Б.А. Податкова політика держави: оцінювання стану на основі фіскального інструментарію / Б.А. Карпінський // Науковий вісник НАТУ України. — 2012. — Вип. 22.6. — С. 191—200.
6. Концепція реформування податкової системи — пропозиції бізнесу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sts.gov.ua>.
7. Крючкова Н.М. Податкова політика в системі макроекономічного регулювання: монографія / Н.М. Крючкова. — Одеса: Астропринт, 2011. — 190 с.
8. Лютий І.О. Податкова політика України на сучасному етапі / І.О. Лютий // Фінанси України. — 2008. — №9. — С. 123—127.
9. Молдован О.О., Шевченко О.В., Єгорова О.О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? — К.: НІСД, 2010. — 80 с.
10. Романовський М.В. Фінанси / М.В. Романовський, О.В. Врублевський, Б.М. Сабанті. — М.: Юайт-Издат, 2006. — С. 544.
11. Свердан М.М. Податкова політика держави та її вплив на економічне зростання суспільства: теоретичні засади реалізації / М.М. Свердан // Менеджмент: збірник наукових праць. — 2010. — Вип. 13. — С. 205—219.
12. Юрій С.І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук. — Тернопіль: ТНЕУ, 2010. — 292 с.

Стаття надійшла до редакції 31.01.2013 р.

А. С. Цеслів,
аспірант, Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут"

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION OF THE COMMERCIAL CONCESSION SYSTEM

У статті розглядаються питання визначення основних етапів впровадження системи комерційної концесії для побудови моделі взаємозв'язків франчайзера та франчайзі. Визначаються головні вимоги для її ефективної реалізації залежно від ємності, структури ринку та інших характеристик. Детально розглянуті елементи, які складають грошовий потік франчайзера та франчайзі, а також запропоновано метод обчислення ефективності системи, що заснована на такому типі відносин. Даний метод базується на визначенні чистої приведеної вартості грошових потоків з врахуванням складової імовірнісного попиту на продукцію та чинника інфляції. Для визначення закону розподілу проаналізовано обсяги реалізації продукції машинобудівної галузі за 2001—2011 роки, а також проведена перевірка гіпотези щодо закону розподілу за критерієм χ^2 .

The article deals with the definition of the main stages of the introduction of commercial concession to build a model of relationships franchisor and franchisee. It defines the main requirements for its effective implementation, depending on the capacity of the market structure and other characteristics. Examined in detail the elements that are make up the cash flow franchisor and the franchisee, and the method of computing the effectiveness of systems based on this type of relationship. This method is based on determining the net present value of cash flows, taking into account the probabilistic component of demand for products and inflation factor. To determine the distribution analyzes sales volume machine building industry for the 2001—2011, and tested hypotheses regarding the distribution by the criterion of χ^2 .

Ключові слова: франчайзинг, комерційна концесія, оцінка ефективності, закон розподілу, критерій χ^2 .
Key words: franchising, commercial concession, evaluation of the effectiveness, distribution, χ^2 criterion.

ВСТУП

Машинобудування та приладобудування визначено одними з пріоритетних напрямків розвитку інноваційної діяльності в Україні в 2011—2021 рр. [1]. Проте, основним джерелом фінансування таких підприємств є власні кошти і першочерговим завданням для їх розвитку і модернізації є збільшення фінансування за рахунок інших джерел, в тому числі інвесторів. Реалізація цього завдання можлива за рахунок пошуку та використання нових форм ведення бізнесу. Однією з таких форм є франчайзинг.

Багаторічний світовий досвід використання франчайзингу свідчить про його ефективність та стабільність, як способу ведення бізнесу зі значними конкурентними перевагами щодо інших форм. В Україні перший договір, що діяв на основі договору франчайзингу (комерційної концесії в українському законодавстві), був укладений в 1994 році, проте на даний момент існує багато невирішених питань теоретичного та практичного характеру, що потребують детального розгляду. Особливе місце серед цих питань займає проблема розрахунку ефективності даного проекту для його учасників.

Питання економічної ефективності франчайзингу розглядається в наукових працях таких вчених, як Е.А. Спірідонова [2], І.Д. Котляров [3], О.Є. Кузьмін і Т.В. Мирончук [4] та ін. У цих роботах економічний ефект від реалізації франчайзингу пропонується оцінити на основі методу оцінки інвестиційних проектів за допомогою показника чистої приведеної вартості, розрахунки якого здійснюються на основі прогнозованих даних. Проте модель записується в загальному вигляді без врахування імовірнісного значення такої складової, як попит, яка, в свою чергу, і формує остаточне значення чистого грошового потоку відповідного періоду. Імовірнісна складова розглядається в роботах Котлярова І.Д., але лише щодо можливості припинення дії договору франчайзингу достроково.

Таким чином, вважаємо доцільним доповнення моделі шляхом визначення попиту як імовірнісної складової, а також розширення складових грошового потоку для більш точного розуміння відмінності франчайзингу від простого інвестиційного проекту.

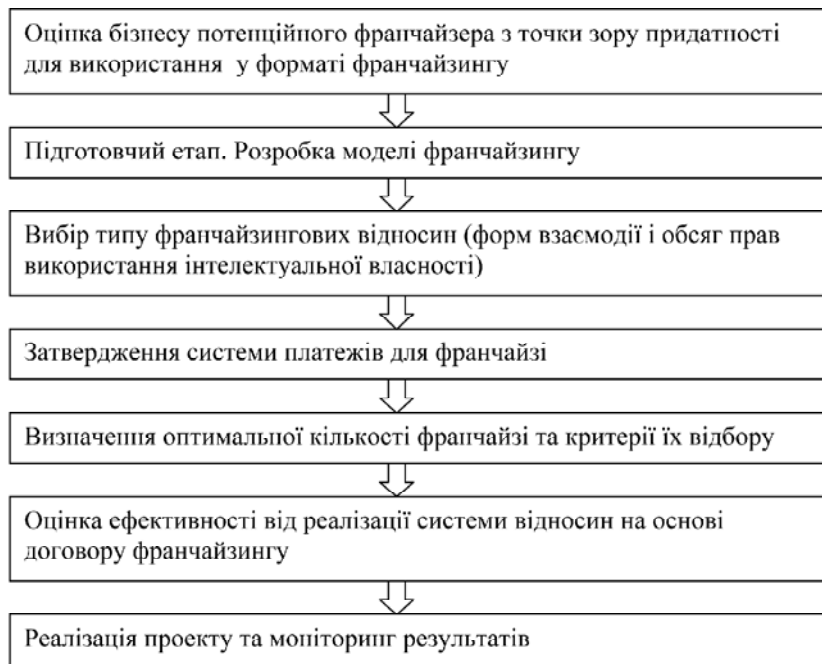


Рис. 1. Етапи реалізації системи комерційної концесії

Джерело: авторська розробка.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основним завданням статті є визначення головних етапів реалізації системи франчайзингу та математичний опис даних відносин з детальним врахуванням елементів грошових потоків франчайзера та франчайзі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Послідовність реалізації системи комерційної концесії можна зобразити за допомогою етапів (рис. 1).

Прийняття рішення про ведення бізнесу на основі франчайзингу має бути ретельно зважене і ґрунтуватися на детальному дослідженні таких параметрів, як:

- прогнозоване значення ринкового попиту;
- розміру і структури ринку;
- розміру мінімально можливого прибутку [5, с. 36].

Досягнення успіху в даному виді бізнесу залежить від відповідності основним вимогам, що лежать в основі його ефективності. До них належить:

- вибір галузі;
- розуміння переваг, що надає франчайзинг;
- усвідомлення недоліків бізнесу;
- відповідність бізнес-концепції стратегії франчайзингу;
- правильна стратегії управління системою;
- забезпечення системи підтримки і допомоги франчайзі;
- визначення доречної системи ціноутворення;
- розробка ефективної стратегії розширення бізнесу;
- врахування правового аспекту;
- ретельний відбір франчайзі та оптимізації їх кількості [6, с. 18—19].

При розумінні і відповідності даним принципам можна переходити до підготовчого етапу розробки моделі франчайзингу для конкретного випадку.

Приймаючи рішення про ведення бізнесу на основі договору комерційної концесії обидві сторони виходять, перш за все, з принципу раціональності. Для пояснення цього принципу введемо наступні позначення.

Позначимо дохід за певний період самостійного підприємства і франчайзі через NP та NP_f відповідно. Відобразимо витрати даних підприємств за аналогічний період через E та E_f (в тому числі роялті). Початкові інвестиції (чи інвестиції для модернізації виробництва) позначимо через I та I_f (в тому числі паушальний платіж). Ставку дисконтування позначимо через d , а термін реалізації проекту через T . Тоді, чиста приведена вартість

для самостійного підприємства і франчайзі буде розраховуватися по формулам (1) та (2).

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{NP - E - I}{(1+d)^t} \quad (1),$$

$$NPV_f = \sum_{t=1}^T \frac{NP_f - E_f - I_f}{(1+d)^t} \quad (2).$$

Після проведення розрахунків можливі три варіанти розвитку подій для потенційного франчайзі:

$NPV > NPV_f$ — купівля франшизи не є раціональною;

$NPV < NPV_f$ — необхідно купувати франшизу;

$NPV = NPV_f$ — рішення необхідно приймати з врахуванням додаткових факторів.

Аналогічно позначимо дохід, витрати та початкові інвестиції підприємства (потенційного франчайзера) і франчайзера через NP_p, E_p, I_p та NP_{fr}, E_{fr}, I_{fr} .

Тоді принцип раціональності і утворення франчайзингової системи в цілому можна описати формулою (3):

$$NP - E - I + NP_p - E_p - I_p < NP_f - E_f - I_f + NP_{fr} - E_{fr} - I_{fr} \quad (3).$$

Тільки при виконанні даної нерівності можливе створення такої системи. Це означає, що прибуток, який отримають франчайзі і франчайзер, разом має бути більшим ніж прибуток, який би вони отримали при самостійній роботі. Для того, щоб обом сторонам було вигідно взаємодіяти, має бути задоволено принцип індивідуальної і групової раціональності. Тобто, при розподілі доходу, що створює система, кожна сторона має отримати принаймні стільки, скільки вона могла отримати самостійно і весь прибуток має бути розподілено між ними.

Ускладнимо дану модель, врахувавши інші елементи доходу (витрат) та визначивши майбутній прибуток через математичне сподівання.

При прийнятті рішення щодо створення системи франчайзер має, перш за все, оцінити співвідношення витрат на її реалізацію з потенційним рівнем доходу, який вона принесе, а також проаналізувати альтернативні шляхи вкладення коштів. Проводячи даний аналіз, необхідно врахувати кошти, що вкладає франчайзер для створення і підтримки життєздатності системи, вступний внесок франчайзі у вигляді франшизи, а також періодичні платежі (роялті).

Використовуючи показник чистої приведеної вартості (net present value), можна розрахувати доцільність створення системи на основі договору франчайзингу, визначивши майбутню вартість поточних грошових потоків. Після підготовки прогнозу руху грошових коштів та розрахунку грошових надходжень, що залишаються в розпорядженні інве-

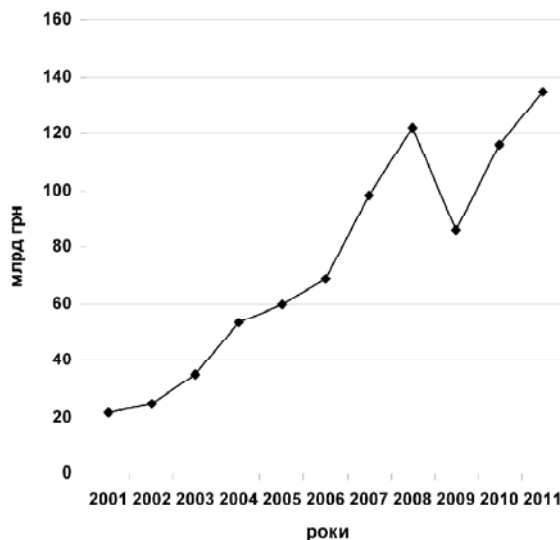


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції машинобудування України [7]

сторів, прогнозовані майбутні грошові потоки приводяться до дати оцінки шляхом дисконтування з урахуванням прибутковості капіталу і ризику.

Дохід франчайзера можна описати за допомогою формули (4):

$$M\{NPV_{fr}(D)\} = -I_0 + Z + \sum_{j=1}^n Fr + \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{(1+i+d)^i} = -I_0 + Z + \sum_{j=1}^n \left[Fr + \sum_{i=1}^T \frac{\int_0^p R_0(rD - M_i)f(D)dD - M_0}{(1+i+d)^i} \right] \quad (4)$$

де I_0 — інвестиції вкладені франчайзером для створення системи;

Z — прибуток від інших видів діяльності;

n — кількість франчайзів;

Fr — вартість франшизи;

CF_i — грошовий потік відповідного періоду;

i — рівень інфляції;

d — норма прибутку (ставка дисконтування);

R_0 — роялті;

M_i — витрати, що сплачує франчайзі (у фонд страхування, реклами, підвищення кваліфікації тощо);

M_0 — собівартість витрат на утримання фонду страхування, розміщення реклами, підвищення кваліфікації, що сплачує франчайзер;

p — максимальна виробнича потужність;

$f(D)$ — закон розподілу попиту на продукцію;

T — кількість періодів;

r — прибуток від реалізації одиниці продукції;

D — попит на продукцію.

Інвестиції, внесені франчайзером для створення системи, включають:

- розробку проекту, документації, навчальних програм, brandbook, системи комунікації, звітності, моніторингу та контролю;

- створення експертної комісії, відділу навчання та підвищення кваліфікації франчайзі, відділу юридичної допомоги, системи захисту прав інтелектуальної власності;

- запуск пілотного проекту;

- інші фінансові витрати.

На початковому етапі, крім витрат, франчайзер отримує прибуток у вигляді франшизи, що сплачують франчайзі.

Логічним є припущення, що $Fr \geq \frac{I_0}{n}$. Проте, плата за користування франшизою залежить також від попиту і пропозиції.

Якщо попит є значним, то франчайзі може переплачувати за можливість користування франшизою, проте, якщо франшиза не є популярною, або тільки увійшла на ринок, франчайзер для залучення нових франчайзі може піти на зниження ціни.

Кількість франчайзі залежить від ємності ринку, конкурентної ситуації, прогнозу ринкової ситуації, можливості моніторингу системи з боку франчайзера, а також цілей створення системи.

Формат сплати роялті може відрізнитися залежно від договору між франчайзером і франчайзі. Це може бути класична форма сплати роялті щоперіоду як процент від отриманого прибутку, так і повна його відсутність. У першому випадку франчайзі може вдатися до цілеспрямованого за-

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Объем реал-н продукции	21.52	24.49	35.13	53.57	59.67	68.73	98.34	121.78	85.83	116.2	134.82
Среднее	74.55273	78	49.5	49.5	21	0	-1.34477	0.6291	0.175291	6.553368	
Стандартн	12.00706	106.5	78	3	0.066555	0.269851	0.00371				
Медиана	68.73	135	106.5	2	0.802234	0.2543	2.489735				
Мода	#ЧД	135	3	1.517902	0.148689	13.10355					
Стандартн	39.82291	Еще	0			2.014578					
Дисперсия	1585.864					0.155795					
Экссесс	-1.37013										
Асимметрия	0.121425										
Интервал	113.3										
Минимум	21.52										
Максимум	134.82										
Сумма	820.08										
Счет	11										

Рис. 3. Визначення закону розподілу попиту на продукцію машинобудування

ниження прибутку у звітності для зменшення платежів, що має бути попереджено франчайзером шляхом використання ефективної форми контролю і відбору потенційних франчайзі. Коли роялті відсутнє, це може означати, що прибуток франчайзера вже закладено в продукт, який купує франчайзі. Проте ситуація з відсутністю платежів, не завжди корисна насамперед для франчайзі, оскільки не отримуючи прибутку після сплати франшизи, франчайзер може бути менше зацікавлений у допомозі франчайзі.

Крім первинного внеску і систематичних платежів, франчайзі можуть сплачувати платежі у фонд страхування, рекламних заходів, за оренду устаткування, купівлю сировини тощо. Тривалість періодів розраховується відповідно до терміну договору. Ставка дисконтування розраховується як норма дохідності альтернативи.

Отже, грошовий потік відповідного періоду для франчайзера складається з грошових відрахувань франчайзі (роялті), за виключенням витрат на підтримку життєздатності системи і сплати податків, а також, якщо франчайзер володіє власною виробничою системою, доходів та витрат, що вона генерує. Всі розрахунки здійснюються по прогнозним значенням та постійним контролем виконання плану.

Розраховуючи ефект від використання франчайзингу, для франчайзі можна використати формулу (5):

$$M\{NPV_f(D)\} = -Fr + L + \sum_{t=1}^T \frac{\int_0^p (ЧП - R_o) f(D) dD + A - M_1}{(1+i+d)^t} + \sum_{j=1}^N C_p \sum_{t=1}^T \frac{CF_p + A - M_{1p} - R_{op}}{(1+i+d)^p} \quad (5)$$

де ЧП — чистий прибуток франчайзі;

L — ліквідаційна вартість обладнання на кінець дії договору;

A — амортизаційні відрахування;

Cp — ймовірність продовження франчайзингової угоди на наступний період.

Для застосування моделі до підприємств машинобудування визначимо закон розподілу попиту на продукцію цієї галузі. Обсяги реалізації продукції машинобудування зображено на рис. 2.

Перевірка гіпотези про ймовірний закон невідомого розподілу виконується за допомогою спеціально підібраної випадкової величини — критерію згоди. Існує декілька критеріїв згоди: χ^2 , Пірсона, Колмогорова, Смирнова і ін. [8, с. 329]. За допомогою критерію χ^2 перевіримо гіпотезу про нормальний закон розподілу вибірки за допомогою засобів MS Excel (рис. 3).

При рівні значущості $\alpha = 0,05$, дійсно попит на продукцію підлягає нормальному закону розподілу.

Попит і пропозиція інноваційної продукції змінюється в залежності від ринкового періоду. У короткостроковому періоді фактори створення інноваційної продукції постійні, в середньостроковому деякі фактори — змінні, а у довгостроковому всі фактори змінні, включаючи обсяг інноваційної продукції, що представлена на ринку, та кількість її виробників. При довгостроковому зростанні попиту на продукцію відбувається значний ріст пропозиції при постійних чи незначно підвищених цінах. У такому випадку, модель сильно залежить від кількісних характеристик функції попиту і пропозиції і підлягає закономірностям випадкового характеру [9]. Для аналізу закономірностей стохастичного попиту на продукцію оцінку статистичних характеристик оцінимо за допомогою нормального закону, щільність розподілу якого записана у формулі (6):

$$f(D) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \exp\left[-\frac{(D-M)^2}{2\sigma^2}\right] \quad (6)$$

де M — математичне очікування;

σ — стандартне або середньоквадратичне відхилення.

Таким чином, знаючи закон розподілу попиту на продукцію, можна оцінити математичне сподівання величини прибутку, підставивши формулу (6) у (4) та (5) отримуємо формули (7) та (8):

$$M\{NPV_f(D)\} = -I_0 + Z + \sum_{j=1}^n Fr + \sum_{t=1}^T \frac{\int_0^p R_o \cdot (rD - M_1) \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \exp\left[-\frac{(D-M)^2}{2\sigma^2}\right] dD - M_0}{(1+i+d)^t} \quad (7)$$

$$M\{NPV_f(D)\} = -Fr + L + \sum_{t=1}^T \frac{\int_0^p (ЧП - R_o) \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \exp\left[-\frac{(D-M)^2}{2\sigma^2}\right] dD + A - M_1}{(1+i+d)^t} \quad (8)$$

ВИСНОВКИ

Ведення бізнесу на основі договору франчайзингу є надзвичайно популярним і ефективним у світовій практиці. В Україні він також набирає популярності, проте має ряд особливостей. Його застосування можливе в багатьох галузях, в тому числі і в машинобудуванні, що було обрано одним із пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні у 2011—2021 роках. Проте, складність реалізації пояснюється недостатнім досвідом, інформацією та механізмами розрахунку економічної ефективності таких проєктів у вітчизняних підприємств. Саме тому, створення моделей математичного моделювання цього процесу є актуальним і потребує більш глибокої і усесторонньої розробки.

У статті було визначено основні етапи впровадження системи комерційної концесії, виділено основні умови її успішної реалізації, наведено модель розрахунку прибутку франчайзера і франчайзі з врахуванням імовірнісної складової попиту на продукцію. У даній моделі було детально розглянуті складові грошового потоку усіх учасників. Було встановлено, за допомогою критерію χ^2 , що попит на продукцію машинобудування в Україні за період 2001—2011 рр. підлягає нормальному закону розподілу. Таке дослідження відображає загальну тенденцію. Проте, при здійсненні розрахунків для конкретної компанії необхідно встановити закон розподілу саме для неї і виходячи з цього проводити подальші розрахунки.

Наукова новизна даної роботи полягає у використанні стохастичної складової для розрахунку ефекту від реалізації системи, що діє на основі договору комерційної концесії.

Описану модель можна використати для оцінки економічного ефекту від реалізації системи комерційної концесії для кожного з учасників. Проте, вважаємо доцільним подальше дослідження питання про визначення оптимальної кількості франчайзі при оптимізації прибутку для системи в цілому і мінімізації її витрат.

Література:

1. Про внесення змін до Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні": Закон України від 16 січня 2003 № 433 — IV [Електронний ресурс] // Законодавство України: сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
2. Спиридонова Е. А. Стратегія франчайзинга в інноваційній сфері / Е. А. Спиридонова // Вестник СПбГУ. — 2011. — №2. — С. 42—51.
3. Kotliarov I. Royalty Rate in Case of Franchising / I. Kotliarov // Annals of economics and finance. — 2011. — №12. — Р. 139—156.
4. Кузьмін О. Методика оцінювання економічної ефективності створення і діяльності франчайзингових підприємств / О.Є Кузьмін, Т.В. Мирончук // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 11. — С. 56—65.
5. Спинелли С. Франчайзинг — путь к богатству / Спинелли С., Розенберг М., Берли С.; пер. с англ. Н.Ю. Скачек — М.: Вільямс, 2007. — 384 с.
6. Шейн С.А. От мороженого к Интернету: франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании / С.А. Шейн. — Д.: Баланс бизнес букс, 2006. — 208 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
8. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика / В.Е. Гмурман. — М.: Высшая школа, 2003. — 479 с.
9. Струтинський В. Розробка ефективних методів математичного моделювання характеристик попиту комерціалізованих об'єктів інтелектуальної власності в сфері машинобудування / В.Б. Струтинський, А.Ю. Рикуніч, К.А. Весельська // Науковий Вісник ЧДІЕУ. — 2010. — № 3 (7). — С. 114—120.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2013 р.

*О. А. Боровик,
аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі*

РОЛЬ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОГО ФАКТОРА В РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО ГОСПОДАРСТВА

THE ROLE OF RESOURCE CONSERVATION IN THE RECENT WORLD AND NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Проаналізовано переваги залучення ресурсозберігаючих комплексів у виробничі процеси промислових розвинених країн. Виявлено суттєві розбіжності в стимулюванні розвитку ресурсозбереження в розвинених країнах та в Україні на адміністративному та економічному рівнях. Запропоновано рекомендації щодо подолання перешкод виробництву ресурсоефективної продукції на теренах України.

The advantages of resource saving complexes implemented in the production of the developed countries are analyzed. The differences of developed countries and Ukrainian resource conservation encouragement at administrative and economic levels are discovered. The recommendations for overcoming barriers in Ukrainian resource effective production are proposed.

Ключові слова: ресурсозбереження, виробництво ресурсоефективної продукції, стимулювання ресурсозбереження в Україні.

Key words: resource conservation, resource effective production, resource saving encouragement in Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Роль природних ресурсів впродовж розвитку людства завжди мала вагоме значення. Але найбільш повноцінно наслідки експлуатації ресурсної складової почали усвідомлюватись суспільством тільки наприкінці ХХ століття. У результаті глибокої дестабілізації стану екосистем через інтенсивний розвиток виробничих сил, активного зростання кількості населення та суттєвого навантаження на природне середовище виникла об'єктивна необхідність у раціоналізації використання природних ресурсів для забезпечення стійкого розвитку людства.

На сьогоднішній день в рамках зусиль по досягненню цілей стійкого розвитку ресурсозбереження займає провідні позиції. Оскільки найпотужнішими рушійними силами еволюції сучасної світової економіки є розвинені країни, і з огляду на те, що найбільше використання ресурсних запасів у виробничих процесах припадає саме на них, даний тренд є найбільш характерним для зазначеної групи країн. Детальний аналіз природних запасів, корисних копалин та впливу людства на оточуюче середовище, зроблений провідними іноземними вченими, продемонстрував наявну потребу у глобальному переході до раціонального використання та збереження ресурсів, підтримки політики ресурсозбереження та дотримання вимог охорони оточуючого середовища, а також зменшення випуску ресурсоемної продукції за рахунок розробки та негайного впровадження удосконалених ресурсоефективних складових у виробничі процеси країни. Отже, забезпечення раціонального використання природних ресурсів та застосування ресурсозберігаючих методів управління на підприємствах є наразі необхідним елементом будь-якого виробничого процесу.

Необхідно зазначити й те, що країна, розвиток економіки якої ґрунтується на основі ресурсозбереження, отримує в кінці виробничого циклу конкурентоспроможну продукцію, адже вона за рахунок економії ресурсів стає більш дешевою, а за рахунок впровадження новітніх технологічних досягнень у виробничий процес — більш якісною. Та-

ким чином, економічна модель, що ґрунтується на ресурсозбереженні, безпосередньо обумовлює орієнтованість країни на впровадження досягнень технологічного прогресу, що свідчить про прагнення країни досягти вершин еволюції п'ятого та шостого технологічних укладів, оплотом яких є знання. І якраз ці уклади характеризують життя людини, як досягнення досконалості розуму та гармонійної нешкідливої єдності з природою.

Варто зазначити, що рівень ресурсоемності українського виробництва суттєво перевищує середньосвітовий. Надвисокий рівень використання ресурсів при виготовленні продукції на вітчизняних підприємствах збільшується щороку в рази. Така тенденція свідчить про те, що незважаючи на посилення уваги в питаннях оптимізації управління ресурсозбереженням, наявні способи їх рішення не забезпечили досягнення суттєвих успіхів в цій сфері, особливо в Україні. А отже, методи та інструменти оптимізації управління ресурсозбереженням як на вітчизняних підприємствах, так і в більшості країн світу, мають певні недоліки, а тому тема даної статті є актуальною.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Зазначеною проблематикою займались такі іноземні та вітчизняні вчені, як Іншеков С., Маляренко, Праховник А., Сотник І., Титяєв В., Шутенко А. та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завдання дослідження полягають у визначенні ролі ресурсозберігаючого фактору в контексті розвитку світового та вітчизняного виробництва; аналізі існуючих інструментів стимулювання ресурсозбереження в Україні; наданні рекомендацій стосовно заохочення виробництва української ресурсоефективної продукції.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження даної статті є визначення ролі ресурсозбереження у розвитку світового та вітчизняного господарства.

ВІКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Згідно досліджень провідних економічних вчених, рациональне ресурсозбереження означає досягнення максимальної ефективності використання ресурсів у господарстві за існуючого рівня розвитку техніки і технології з одночасним зниженням техногенного впливу на навколишнє середовище. Тому, критерієм рационального використання ресурсів є мінімізація сукупних витрат живої та уречовленої праці при виробництві максимальної кількості кінцевої продукції, що має високі споживчі властивості. Економія ресурсів є відносним скороченням витрат ресурсів, яке виражається у зниженні їх питомих витрат на виробництво одиниці кінцевої продукції, виконанні робіт і наданні послуг установленої якості з урахуванням соціальних, екологічних та інших обмежень [3; 7].

Як відомо, провідні країни світу переорієнтовують роботу своїх економік саме на "ресурсозберігаючі рейки". Доказом тому являється застосування провідних технологічних досягнень або повторне застосування відходів життєдіяльності, що в свою чергу стимулює виробництво ресурсоефективної продукції.

На думку міжнародних науковців, в ресурсозбереженні велике значення має впровадження в виробництво новітніх видів конструкцій та модернізації, що складає більше 60% загальної сукупності економії, а також застосування прогресивних технологій, частка яких формує 30% економії при використанні ресурсів. У разі збільшуються резерви ресурсної складової за умов застосування нетрадиційних поновлювальних джерел енергії (ПДЕ) [6].

На рис. 1 показано співвідношення у використанні основних енергетичних ресурсів в світі, як провідних локомотивів розвитку сучасної світової економіки, адже майже вся промисловість світу залежить саме від енергоресурсів.

Як видно з рисунку, на сучасному етапі світового виробничого розвитку великим попитом користуються газ, вугілля та нафта. Але з огляду на надзвичайно швидке скорочення зазначеного природного капіталу, що обумовлює подорожчання виробленої продукції, в провідних промислових країнах вже впроваджені програми щодо повної переорієнтації господарських процесів на використання інноваційних поновлювальних джерел енергії.

Оскільки промислово розвинені країни споживають найбільшу кількість ресурсів на планеті, перш за все, вони зацікавлені у виробництві ресурсоефективної продукції. Така зацікавленість відображається в тому, що і державний і приватний сектори одночасно орієнтовані на підтримку виробництва ресурсозберігаючої продукції. Звичайно, таке виробництво потребує постійного оновлення технологічних складових, а отже й додаткових коштів. Тому навантаження щодо витрат на інновації у виробничих процесах розподіляється між державою та бізнесом: держава надає субсидії, пільги, допомоги виробникам ресурсоефективної продукції, а бізнес, за таких умов, активно залучає кошти в цю сферу (рис. 2) [6].

Зазначена на рис. 2 схема демонструє наявну орієнтацію розвинених країн на використання поновлювальних джерел енергії впродовж всього виробничого циклу, а також отримання можливості за таких умов використовувати вторинну сировину у повному обсязі, що робить продукцію ресурсоефективною та екологічною.

Також необхідно зазначити, що в Україні технології застосування поновлювальних джерел енергії, основних рушіїв сучасного енергозбереження, майже відсутні. Досліджуючи пріоритети економічного розвитку США (як провідної промислової держави) та України, можна виявити суттєві розбіжності, особливо у сфері ресурсозбереження. Зокрема, США витрачають 20—30% свого ВВП на екологічні потреби (в тому числі й на ресурсозберігаючі заходи), в той час як в Україні цей показник становить всього 4—15% ВВП [2; 3].

Вказуючи на прогрес у розвитку ресурсозберігаючих заходів в розвинених країнах та відсталість функціонування даної сфери в Україні, необхідно зазначити, що і держава, і бізнесструктури зацікавлені в такому розвитку. Держава використовує такі економічні стимули розвитку ресурсозберігаючих заходів, як зниження податків або податкові пільги для виробників ресурсоефективної продукції, встановлення норм прискореної амортизації для ресурсозберігаючого

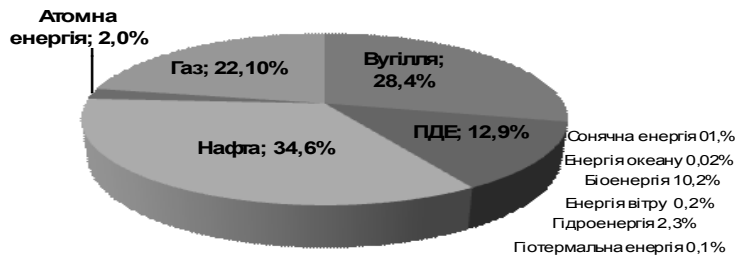


Рис. 1. Частки джерел енергії в сукупній пропозиції первинних джерел енергії в світі, 2011 р.

Джерело: складено автором на основі даних [6].

обладнання; надання субсидій та грантів, кредитів та пільгових позик зазначеним виробникам, застосування прямого державного фінансування проектів по енергозбереженню [3; 7; 8].

Відсутність та недостатня розробленість значних провідних інструментів впливу, що забезпечують успішну реалізацію ресурсозберігаючих заходів, обумовлює низьку ефективність сформованого механізму управління ресурсозбереженням на вітчизняних підприємствах. Незважаючи на комплекс прийнятих національних нормативних документів та ратифікованих Україною міждержавних угод в області ресурсозбереження і охорони навколишнього середовища, дефіційна основа ресурсозбереження в країні має досить велику кількість протиріч, що призводить до суперечливості та двозначності прийнятих на цій основі законовирочних актів.

Також необхідно вказати на те, що найголовнішою перешкодою в області ресурсозбереження в Україні являється економічна незацікавленість суб'єктів господарювання та регіональних органів влади у проведенні заходів по підвищенню ресурсоефективності виробництва [8]. Про це свідчать не лише мінімальні кошти, виділені на розвиток екологічної сфери в Україні (табл. 1), але й адміністративні та економічні інструменти, що використовуює держава задля заохочення розвитку ресурсозбереження (табл. 2).

Апелюючи до досвіду регулювання ресурсозбереженням провідних країн світу, можна виявити недоліки існуючої системи в Україні. Порівняння економічних та адміністративних важелів впливу на розвиток ресурсозбереження в Україні з аналогічними механізмами розвинених країн дає змогу сформулювати наріжні питання, пов'язані з реалізацією ресурсоефективних заходів в національній економіці, та прогнозувати шляхи їх вдосконалення [7].

Порівнюючи діючі економічні механізми ресурсозбереження в Україні та в розвинених країнах, можна дійти висновку, що більшість таких механізмів зовсім відсутні (70,6% інструментів від загальної сукупності інструментів в розвинених країнах) [1].

Варто зазначити, що недостатньо ефективно на державному та територіальному рівнях управління використовуються економічні інструменти для стимулювання розвитку ресурсозберігаючого фактору. Зазвичай застосовуються такі види інструментів, як права власності на володіння та використання природними ресурсами, а також система платежів, що включає плату за використання природними ресурсами, за забруднення навколишнього середовища та штрафні санкції. Практична відсутність фінансового інструментарію у вигляді лізингових схем, грантів, субсидій, державних замовлень, спеціальних фондів тощо обумовлює ви-

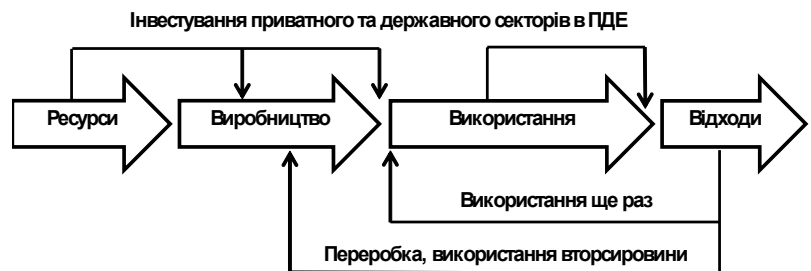


Рис. 2. Схема оптимального використання енергоресурсів у розвинених країнах

Джерело: складено автором на основі даних [6].

Таблиця 1. Співвідношення ВВП та екологічних витрат США та України, млрд дол. США

Показники	2001	2005	2007	2009	2011
ВВП США	10305,5	12650,5	14054,4	13959,9	15120,7
Екологічні витрати всього в США	2061,2	3416,5	4217,7	3630,1	4083,8
Співвідношення екологічних витрат до ВВП США, %	20	27	30	26	27
ВВП України	38,0	86,1	142,7	117,2	167,1
Екологічні витрати всього в Україні	6,0	6,4	7,2	6,4	7,1
Співвідношення екологічних витрат до ВВП України, %	15	7	5	5	4

Джерело: складане автором на основі даних [2].

никнення багатьох проблем при фінансуванні ресурсозбережувальних програм.

Незбалансованість цінової, незадоволеність кредитної та нераціональність податкової політик, а також недоцільність митного законодавства перешкоджають рішенню проблем, пов'язаних із ресурсозбереженням.

Таким чином, в Україні практично не створена система дієвих економічних механізмів, які б стимулювали розвиток ресурсозбереження, давали б можливість використання економічних коштів на реалізацію відповідних заходів. Відсутність дієвої законодавчої та нормативної бази стримує функціонування та розвиток економічних механізмів [1; 6; 8].

Отже, виходячи із зазначеного вище, можна дійти висновку про неефективну політику України в сфері сприяння розвитку ресурсозбереження в вітчизняному виробництві. На нашу думку, перш за все, задля заохочення впровадження технологічних складових щодо ресурсозбереження доцільним було б внести у податкове законодавство зміни та доповнення, які б передбачали:

- створення фондів ресурсозбереження на підприємствах, які б звільнювалися від оподаткування;
- введення прискореної амортизації для ресурсозбережувального обладнання;
- податкові знижки на прибуток, отриманий внаслідок впровадження ресурсозбережувальних технологій у виробничий процес;

Таблиця 2. Складові економічних механізмів ресурсозбереження в розвинених країнах та в Україні

Складові економічних механізмів	Наявність в Україні	Наявність в розвинених країнах
Фінансові інструменти		
субсидії	-	+
гранти	-	+
займи, кредити	+/-	+
державні замовлення	-	+
екологічне страхування	-	+
спеціальні фонди різного рівня	-	+
лізинг	+/-	+
Фіскальні інструменти		
Податки на продукцію	-	+
Податки на природні ресурси, що використовуються	-	+
Диференціація податків	+/-	+
Пільги при оподаткуванні інвестицій в ресурсозбереження	-	+
Прискорена амортизація ресурсозбережувального обладнання	-	+
Санкції, штрафи	+	+
Адміністративні платежі	+	+
Цінові інструменти		
ціноутворення	-	+
програми керування попитом	-	+
Стимулювання ресурсозбереження	-	+

"+" — інструмент наявний, "-" — інструмент відсутній, "+/-" — інструмент недостатньо розвинений

Джерело: [7].

— надання пільгових кредитів підприємствам, що вживають заходів щодо зниження ресурсовитрат;
— звільнення від виплати податків на подану вартість операцій купівлі-продажу ресурсозбережувального обладнання, а також надання пільг по даному податку для виробників (користувачів) [7].

Згідно досвіду провідних країн світу, економічні механізми ресурсозбереження мають стимулювати підвищення ресурсоефективності виробництва, а отже й приносити додаткові прибутки виробникам. Таким чином, до прискорення процесу впровадження ресурсозбережувальної техніки в вітчизняні виробничі процеси, на нашу думку, призведуть наступні економічні механізми: фінансування ресурсозбережувальних проектів, зокрема енергозбережувальних, за рахунок спеціальних витрат державного та місцевих бюджетів; виділення певної частини загальнодержавного інноваційного фонду на фінансування енергозбережувальних проектів (як таких, що найбільше використовуються в Україні) із наданням пільгових кредитів та позик; комерціалізація ресурсозбереження, розширення можливостей контрактної системи завдяки лізинговим операціям; надання податкових пільг; встановлення підвищених норм амортизації ресурсозбережувальних основних фондів; надання державних та інших субсидій та безповоротних асигнувань на виконання пошукових науково-дослідних робіт у сфері ресурсозбереження; ціноутворення на базі рівноваги попиту та пропозиції, диференціація тарифів на енергоносії з урахуванням пори року та обсягів споживання; економічні стимули ресурсозбереження (премії, комунальні господарства міст, штрафи, адміністративна та фінансова відповідальність) [1; 6; 8].

ВИСНОВКИ

Отже, виходячи з вищезазначеного, можна дійти наступних висновків: промислово розвинені країни, як основні потужні локомотиви світового економічного розвитку, вже давно орієнтуються на постійне оновлювання та впровадження ресурсозбережувальних технологій у власні виробничі процеси. Такі заходи сприяють отриманню конкурентоспроможної ресурсоефективної продукції, а отже підвищенню ВВП країн та їх світовому технологічному лідерству. На противагу розвиненим країнам, Україна ще не в змозі надолужити темпи їх розвитку, адже проведений вище аналіз свідчить про незацікавленість ні держави, ні бізнесу у розвитку ресурсозбережувальних комплексів на сучасному етапі. Зокрема, найбільшою перешкодою в сфері розвитку ресурсозбереження є нераціональність, незбалансованість та недоцільність використання адміністративних, фіскальних та фінансових інструментів у даній сфері на теренах України.

Література:

- Додаткові заходи та уточнені показники виконання Комплексної державної програми енергозбереження [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/basexp/ua-zmtjue/index.htm>
- Офіційний сайт статистичної та аналітичної інформації ЮНКТАД [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>
- Праховник А.В., Іншеков С.М. Бар'єри на шляху досягнення енергоефективності України та системна стратегія їх подолання // Енергоінформ. — 2002. — № 1. — С. 6—12.
- Сайт аналітичної та статистичної інформації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://climatgroup.org.ua/?p=831>
- Сотник І. Економічне стимулювання ресурсозбереження у контексті сталого розвитку України / І. Сотник. // Економіст. — 2010. — № 12 — С. 72—75.
- Спеціальна доповідь міжурядової групи експертів по зміні клімату [Електронний ресурс] / Возобновляемые источники энергии и смягчение воздействий на изменение климата. — Режим доступу: <http://issuu.com/mixaua/docs/srren - spm - russian>
- Титяев В.И. О проблемах внедрения экономических механизмов ресурсозбережения / В.И. Титяев // Научно-технический сборник. — № 78. — 2007. — С. 220—227.
- Шутенко А.М. Энергозбереження в житлово-комунальному господарстві. Ч.2 // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. — 2005. — № 7. — С. 2—9.

Стаття надійшла до редакції 09.02.2013 р.

О. Ю. Лук'янова,
старший викладач кафедри економічної теорії, Інститут економіки та управління
Республіканського вищого навчального закладу "Кримський гуманітарний університет", м. Ялта

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРОЦЕСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ РЕСУРСІВ

O. Y. Lukyanova,
Senior Lecturer of Chair of Economic Theory Institute of Economics and Management State Higher Educational Establishment
Crimean University for the Humanities, Yalta

PROCESS MANAGEMENT IMPLEMENTATION TO UKRAINE'S CONSTRUCTION COMPLEX
ECONOMIC ENTITIES IN LIMITED RESOURCES CONDITIONS

У статті проілюстровано необхідність переходу українських суб'єктів господарювання від стандартних функціональних управлінських схем до більш ефективних процесних. Запропоновано методичний інструментарій щодо здійснення імплементації процесного менеджменту у діяльність будівельних підприємств України в умовах обмежених ресурсів шляхом формування основних бізнес-процесів з урахуванням особливостей товару для конкретного сегмента будівельного ринку, використання критеріїв оцінки ефективності бізнес-процесів, реструктуризації бізнес-процесів з урахуванням обмежених ресурсів та вимог стратегічних орієнтирів, коректування бізнес-процесів в умовах мінливого середовища і реформування організаційної структури будівельного підприємства при впровадженні процесного менеджменту. Зроблені рекомендації дозволяють впровадити запропоновані новації у діяльність вітчизняних підприємств.

This article shows Ukrainian economic entities need to move from standard functional management schemes to more efficient process ones. A few construction enterprises process management implementation adapted practical tools are suggested in limited resources conditions for Ukraine: the core business processes forming which includes construction market particular segment product features orientations, the business processes effectiveness evaluating criteria, the business processes restructuring which takes into account limited resources and strategic guidelines requirements, the business processes adjustment for changing environment, and the construction companies organizational structure reforming in the process-oriented transformation period. These suggested recommendations allow implement the proposed innovations to the domestic enterprises activities.

Ключові слова: будівельний, комплекс, підприємство, менеджмент, процесний, імплементація, обмежені ресурси.

Key words: construction, complex, economic entity, management, process, implementation, limited resources.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі Україна потребує здійснення переходу до оновлених форм та методів господарювання з урахуванням існуючих у світі вимог. Ключовими вимогами є формування діяльності підприємств, базуючись на стандартах ISO 9001:2008, ISO 31000:2009, ISO / IEC 31010:2009, ISO 14001, ISO 14004, ISO 14040 та інших. Одним з найважливіших напрямів удосконалення є впровадження процесного менеджменту, але обмеженість ресурсів вітчизняних будівельних підприємств не дозволяє провести реінжиніринг бізнес-процесів одночасно.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питаннями удосконалення управління взагалі та стосовно будівельного комплексу займалися Н. Барановська, Р. Брейтенбюхер, Н. Верхоглядова, А. Вой-

тенко, А. Гойко, А. Городецький, Є. Гриша, Л. Джайн, В. Залунін, П. Каюк, В. Кірнос, А. Котова, Ш. Лі, В. Ліндсей, Б. Лінтз, А. Лісіцин, В. Млодецький, Дж. Неліс, Ю. Орловська, О. Паршина, Ю. Пинда, П. Рогожин, Ю. Сіміонов, Ф. Стангенберг, І. Степанов, В. Тенг, Ю. Тесля, В. Ткаченко, А. Товба, Р. Тянь, В. Федоренко, П. Фісуненко, М. Хан, Р. Хаулетт. Питання формування процесного підходу та його впровадження досліджували Р. Ангус, А. Беттс, І. Бондар, А. Бортник, А. Браш, У. Браун, Н. Бушуєва, С. Бушуєв, В. Вечеров, А. Вознюк, Р. Грехам, Т. Давенпорт, Дж. Джестон, Р. Джонстон, В. Еліферов, Х. Йоханссон, А. Капітула, О. Климчук, В. Коваль, А. Лаврентьєва, Н. Матвєєва, Є. Ойхман, Т. Орехова, Є. Попов, Г. Раммлер, К. Роуз, В. Рєпін, М. Степанова, А. Фурсов, М. Хаммер, С. Чамберс, Дж. Чампі, В. Чеглатонєв. Незважаючи на численні публікації з широкого спектра проблем процесного менеджменту, недостатньо вивченими залишаються питання методичного за-

безпечення та науково-практичних рекомендацій щодо впровадження процесного менеджменту на будівельних підприємствах України в умовах обмежених ресурсів, що й зумовило мету даної статті.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — запропонувати можливий комплексний підхід щодо імплементації процесного менеджменту в підприємства будівельного комплексу України в умовах обмежених ресурсів.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ

Формування процесного менеджменту підприємств будівельного комплексу України в умовах обмежених ресурсів вимагало проведення комплексного дослідження, окремі результати якого наведено у попередніх публікаціях [1—7]. Встановлено, що імплементація процесного менеджменту на будівельних підприємствах вимагає застосування клієнт-орієнтованого підходу, на основі якого формуються основні бізнес-процеси підприємства з урахуванням потреб конкретних сегментів будівельного ринку. Він реалізований за такою послідовністю етапів: сегментування, позиціонування, формування бізнес-процесу під товар сегмента. На першому етапі завдяки використанню класичних методів маркетингу здійснюється сегментування будівельного ринку з вибором найбільш привабливих для підприємства сегментів. На етапі позиціонування визначаються споживчі властивості товару для кожного обраного сегмента ринку. На третьому етапі знання технології будівельного виробництва і споживчих властивостей товару конкретного сегмента дозволяє сформулювати його бізнес-процес. Для цієї мети використано стандарт опису процесів Idef0 і програмний комплекс AllFusion Process Modeler.

Для оцінки ефективності бізнес-процесів будівельного підприємства може бути обрано такі критерії: у напрямі досягнення фінансових цілей — отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу, покращення рівня використання активів та забезпечення росту доходу; в удосконаленні бізнес-процесів — поліпшення швидкості виконання замовлень та зростання ефективності обслуговування споживачів; у впровадженні інновацій (враховуючи навчання персоналу) — підвищення компетенцій працівників, покращення задоволеності працівників та поліпшення лідерських якостей персоналу, в посиленні відносин з клієнтами — збереження клієнтської бази, поліпшення обслуговування споживачів, посилення взаємозв'язків зі споживачами. Значення критеріїв було класифіковано на оцінки планованих ($E_{\text{OUGHT TO BE}}$) та поточних ($E_{\text{AS-IS}}$) показників для підприємства, з яких зроблено висновок про необхідність удосконалення його бізнес-процесів на підставі відхилення значень показників ΔE_i ($\Delta E_i = E_{\text{OUGHT TO BE}} - E_{\text{AS-IS}}$), при значенні $|\Delta E_i| < 1\%$ корегування бізнес-процесів не потрібне; при $1\% \leq |\Delta E_i| \leq 4\%$ — необхідне спостереження за ними та їх корекція при повторенні динаміки; при $|\Delta E_i| > 4\%$ — потрібна корекція.

Реструктуризація бізнес-процесів підприємства полягає в їх періодичному реформуванні, зумовленому безліччю факторів (мінливістю макро- і мікросередовища тощо). Через обмеженість ресурсів підприємства неможливо провести реінжиніринг усіх його бізнес-процесів "з нуля" і одночасно. Тому виникає завдання вибору черговості реструктуризації бізнес-процесів підприємства. Із цією метою необхідно використовувати метод послідовних наближень (ітерацій), його суть полягає в ранжуванні "по корисності" для підприємства всіх його бізнес-процесів, із використанням розроблених критеріїв оцінки. Реструктуризація починається з бізнес-процесу вищого рангу. Потім вона переміщується до бізнес-процесу більш низького рангу і так до того моменту, поки у підприємства не вичерпаються наявні для цієї мети ресурси.

В умовах мінливого середовища діяльності будівельного підприємства для підтримання відповідного рівня якості його бізнес-процесів необхідне використання спеціальних заходів. До їх числа слід віднести метод циклічної реструктуризації бізнес-процесів, який базується на чотирьох фазах потоку робіт: "підготовлювати — виконувати — удосконалювати — розвивати".

Імплементація процесного менеджменту на будівельному підприємстві потребує реформування його організаційної структури [3]. З урахуванням обмеженості ресурсів та наявності транзитивного періоду при переході від функціонального управління до процесного раціонально створити підрозділ з формування процесного менеджменту, що дає можливість в умовах існуючої ієрархічної організаційної структури поєднати елементи функціонального та процесного менеджменту.

ВИСНОВКИ

Отримані результати надають можливість реалізувати алгоритм рішення завдання формування та імплементації процесного менеджменту на будівельних підприємствах України, що дозволяє також урахувати вимоги сучасних стратегічних орієнтирів та обмеженість ресурсів у їх діяльності. Подальший розвиток цього дослідження проводиться у напрямі практичної апробації викладених вище положень у будівельних підприємствах України. Результати дослідження можуть бути застосовані фахівцями регіональних інноваційних органів, студентами економічних спеціальностей українських вузів.

Література:

1. Лукьянова Е.Ю. Анализ бизнес-процессов при формировании системы процессно-ориентированного менеджмента предприятия / В.Т. Вечеров, Е.Ю. Лукьянова // Эффективная экономика: электронное науковое фахово видання [Електронний ресурс] / Дніпропетровський державний аграрний університет; гол. ред.: Л.Ю. Мельник. — 2009. — № 4. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=247>. (Особистий внесок: підбір та обґрунтування критеріїв для аналізу бізнес-процесів при формуванні процесно-орієнтованого менеджменту підприємства).
2. Лукьянова Е.Ю. Разработка механизма корректирования бизнес-процессов предприятия в современных условиях / Е.Ю. Лукьянова // Экономика та держава. — 2010. — № 11. — С. 65—68.
3. Лук'янова О.Ю. Корегування організаційної структури управління підприємством у період впровадження в ньому процесно-орієнтованого менеджменту / О.Ю. Лук'янова // Вісник Сумського національного аграрного університету. — 2011. — № 3 (45). — С. 35—39.
4. Лук'янова О.Ю. Використання різних методів і процедур управління проектами при рішенні завдань впровадження процесно-орієнтованого менеджменту (для підприємств будівництва) / О.Ю. Лук'янова // Вісник Сумського національного аграрного університету. — 2011. — № 6/2 (49). — С. 24—27.
5. Лук'янова О.Ю. Формування математично-формалізованого підходу до рішення завдання впровадження проекту процесно-орієнтованого менеджменту (для підприємств будівництва) / О.Ю. Лук'янова // Вісник Донецького національного університету. — 2011. — Спецвипуск. — Т. 2. — С. 177—180.
6. Лук'янова О.Ю. Алгоритм впровадження РОМВО в будівельних організаціях України в сучасних умовах / О.Ю. Лук'янова // Вісник Донецького національного університету. — 2012. — Т. 1. — С. 106—109.
7. Лук'янова О.Ю. Використання вдосконаленого методу реструктуризації бізнес-процесів в будівельних підприємствах України / О.Ю. Лук'янова // Економічний простір: збірник наукових праць. — 2012. — № 61. — С. 261—267.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2013 р.

Е. К. Мусаєв,
аспірант, РВНЗ "Кримський інженерно-педагогічний університет"

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АПК РЕГІОНУ

FORMATION OF INNOVATIVE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT
AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION

Розглянуто систему взаємодії учасників інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону, схематично представлена система управління інноваційною діяльністю АПК регіону і на основі цього запропоновано формування інноваційного механізму управління розвитком АПК в АР Крим.

A system of interaction among participants of innovative mechanism of management of the development agroindustrial complex in the region, schematically represented system of the management of innovative activity and agroindustrial complex of the region on the basis of the proposed of innovative mechanism of management of the development agroindustrial complex to the Crimea.

Ключові слова: інноваційний розвиток, агропромисловий комплекс, інноваційний механізм управління розвитком АПК, система взаємодії учасників інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону, інвестиційна активність.

Key words: innovative development, agroindustrial complex, innovative mechanism of management of the development agroindustrial complex, the system of interaction among participants of innovative mechanism of management of the development agroindustrial complex in the region, investment activity.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

В Україні та АР Крим відсутній дієвий механізм інвестування масштабних науково-технологічних змін. Державні інноваційні програми часто не забезпечують досягнення конкретних кінцевих результатів. Міністерства, центральні органи виконавчої влади, місцеві органи влади та самоврядування не мають достатніх коштів для інноваційної трансформації відповідних галузей, а недержавні комерційні структури не зацікавлені у здійсненні довгострокових проєктів, які б забезпечували базові технологічні зміни.

Перспективним напрямом вирішення проблем у сфері АПК є перехід вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку [1; 2]. За відносно короткий термін слід побудувати такий механізм організації науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності АПК, який би поєднав у собі елементи ринкової економіки та гнучкі важелі державного регулювання, сприяв би підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування новими науковими знаннями, технологіями та їх практичним використанням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання сучасного й майбутнього інноваційного розвитку аграрного сектора вітчизняної економіки досліджуються у роботах таких науковців, як П. Т. Саблук [7], Ю. Я. Лузан [4], В. А. Цибок [3], О. А. Козаченко [5], А. Є. Данкевич [8], В. П. Рябоконь [2]. Незважаючи на це, ряд аспектів цієї актуальної проблеми у нових економічних умовах залишаються недостатньо вивченими й потребують глибших досліджень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розробка і обґрунтування формування інноваційного механізму управління розвитком агропромислового комплексу АР Крим.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Управління регіональною інноваційною діяльністю АПК складає невід'ємну частину цілісної системи управління ринковою економікою регіону і розглядається в рамках загального реформування системи управління національною економікою країни. Одним з першочергових завдань побудови інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону має стати створення на державному та регіональному рівнях правового й економічного механізмів управління розробки і впровадження новітніх технологій та інновацій в практичну діяльність.

Правовий механізм забезпечення інноваційної діяльності АПК АР Крим передбачає:

1) законодавче закріплення джерел фінансування розвитку інноваційної діяльності АПК регіону, формування республіканських інноваційних програм АПК, антімонополні заходи в регіональній науково-дослідній роботі;

2) використання правових засобів для підвищення престижу і якості наукової праці, особливо рядових науковців;

3) розробка правового забезпечення науково-технічної діяльності окремих громадян, в тому числі створення можливостей для ініціативного формування малих організацій на основі інтелектуальної власності;

4) створення правового забезпечення організації і функціонування різних наукових центрів, міжгалузевих науко-

во-технічних комплексів, науково-виробничих об'єднань, асоціацій у сфері інноваційної діяльності АПК;

5) створення правового забезпечення управління регіональними інноваційними програмами в сфері АПК, оптимізація відносин головної організації і співвиконавців, визначення правового положення керівників програми проєктів;

6) удосконалення законодавства про винахідницьку діяльність та захист інтелектуальної власності;

7) встановлення порядку створення і функціонування інноваційних фондів, організація конкурсів, проведення наукових експертиз;

8) розробка правових основ інформаційної політики, забезпечення реалізації на ринку інформаційного продукту, формування законодавства про інформатизацію суспільства;

9) удосконалення правотворчого процесу в сфері інноваційної діяльності регіону, підвищення юридичної сили нормативних актів, скорочення законодавчої нормотворчості.

Економічна частина механізму сприяння впровадженню технологій та інновацій в АПК АР Крим передбачає:

1) формування економічної політики регіону щодо використання новітніх технологій, напрямів і пріоритетів, а також їх підтримки;

2) визначення реальних і перспективних джерел фінансових ресурсів, необхідних для реалізації передбачених напрямів розробки та використання новітніх технологій: централізоване фінансування, державна підтримка; зовнішні та внутрішні інвестиції; кошти сектора домашніх господарств (населення); кошти банківської та фінансової системи (кредити, вільні кошти); інші джерела фінансових ресурсів;

3) розробка конкретних, відповідних етапам інноваційного процесу — економічних і правових прийомів для стимулювання використання вже наявних, а також створення та впровадження перспективних технологій (через податки, кредити, відсотки, бюджет, ціни, мита, субсидії тощо);

4) огляду на важливе місце матеріальних і трудових ресурсів у ресурсному забезпеченні створення новітніх технологій пропонується передбачати:

— прогностичний обсяг матеріальних ресурсів регіону, що дозволить визначити внутрішні та зовнішні матеріальні ресурси, на які слід розраховувати в майбутньому при розробці та використанні новітніх технологій;

— підготовку та перепідготовку необхідних кадрів, які би відповідали потребам створення теоретичних основ розробки новітніх технологій, їх впровадження і практичне використання для виробництва нових товарів і надання послуг.

Реалізація ефективної інноваційної політики в сфері АПК АР Крим потребує певного вдосконалення організаційної структури управління у сфері науково-дослідної та інноваційної діяльності.

Основні заходи мають бути спрямовані на реформування функцій центральних та місцевих органів виконавчої влади та самоврядування, забезпечення структурної повноти їх повноважень, більш чітке визначення завдань і прав, механізму координації їх взаємодії між собою та з іншими органами влади.

За умови вирішальної ролі функціональних управлінь Ради міністрів АРК, Міністерства аграрної політики та продовольства АРК, Міністерства економічного розвитку та торгівлі АРК та виконавчих комітетів необхідно створити спеціалізовані управління чи відділи з питань науково-технологічного та інноваційного розвитку. Головним завданням даних управлінь і відділів є розроблення та реалізація єдиної науково-технологічної політики відповідної галузі, здійснення функцій державного замовника в частині використання коштів державного та місцевого бюджету, що надаються на підтримку науково-технічного розвитку галузей, та функцій розпорядника галузевих фондів, проведення експертизи економічної ефективності інноваційних проєктів, організація і проведення моніторингу інновацій-

ної діяльності підприємств та установ своєї галузі незалежно від їх підпорядкованості.

Для ефективного поєднання ринку із системою інноваційної діяльності необхідно здійснити чітке структурне розмежування наукового потенціалу на комерційну і неприбуткову частини: неприбуткова охоплює науку, пов'язану з безприбутковим приростом наукових знань, комерційна — прикладні дослідження і розроблення нових технологій і продуктів. Сприятливі умови розвитку недержавного сектора у сфері науково-технологічної та інноваційної діяльності мають створюватись за рахунок не приватизації державних структур, а створення нових приватних інститутів, науково-технічних фірм, лабораторій тощо.

Невід'ємною частиною державної інноваційної політики є створення умов для розширення сфери та масштабів попиту, пропозицій і розповсюдження науково-технічних знань в АПК, трансферу інноваційних розробок у виробництво.

В умовах ринкових відносин механізм управління інноваційною діяльністю АПК регіону має свою специфіку і повинен виступати основним елементом економічної політики місцевих органів влади. Цей механізм полягає у вирішенні наступних важливих завдань:

1) створення необхідних передумов для швидкого і ефективного впровадження технічних новинок у всі ланки сільського господарства регіону, забезпечення її структурно-технологічної перебудови;

2) створення і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу з пріоритетних напрямів розвитку;

3) створення необхідних матеріальних умов для розвитку кадрового потенціалу науки і техніки, запобігання його відтоку за кордон.

В основу інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону необхідно покласти стратегію випереджаючого техніко-економічного розвитку з концентрацією існуючого потенціалу на ключових ділянках нового технологічного укладу. До її основних елементів відносяться: вибір, оцінка і стимулювання пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; програмно-цільові методи планування інноваційної діяльності; випереджаючий розвиток фундаментальних досліджень; розвиток системи безперервної освіти та забезпечення можливості її своєчасного пристосування до завдань інноваційної діяльності; створення сприятливих умов для різних форм інтеграції науки та виробництва.

Стратегічні цільові орієнтири інноваційного механізму управління розвитком АПК республіки при цьому служать основою для ефективно-структурно-інвестиційної політики галузі, яка передбачає перерозподіл ресурсів із застарілих і традиційних виробництв у новітні, здатні забезпечити багаторазове підвищення продуктивності праці, ресурсозбереження і на цій основі — нову якість життя людей.

З метою стимулювання і розвитку інноваційної агропромислової діяльності АР Крим необхідно виробити конкретний інноваційний механізм управління розвитком АПК регіону, який би містив систему взаємодії учасників даного механізму, що є найбільш актуальними для нинішнього стану економіки та науки (рис. 1).

Запропонована система учасників інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону, заснована на взаємодії органів, підприємств і підрозділів, включаючи вищі навчальні заклади, характерна наявністю окремих інноваційних підрозділів і служб, орієнтованих на науково-технічний розвиток.

Структурний аспект полягає у формуванні організаційних форм і структур управління інноваційною діяльністю агропромислового комплексу республіки у взаємодії з регіональною інноваційною системою. Розглядаються форми і типи науково-виробничих утворень на базі об'єднання і комбінування підприємств, форми взаємодії на наукових і виробничих підприємств на базі зовнішньої і внутрігалузевої кооперації, форми власності і господарювання нових утворень, схеми структур управління, ступінчастості ієрархії управління, поєднання і взаємодії горизонтальних

і вертикальних зв'язків, розвиток соціальних форм організацій (концентрації, спеціалізації, комбінуння і кооперації), форми контрактних відносин.

Функціональний аспект є сукупністю і взаємодією функцій управління при здійсненні інноваційних процесів, розвитку системи і ухвалення рішень для виконання поставленої мети. До функцій слід віднести: організацію, планування, облік, контроль і регулювання. Можливе включення у функції управління: аналіз, нормування, стимулювання і інше, залежно від суб'єктивності побудови системи управління.

Інформаційний аспект управління включає схему руху і обробки інформації від суб'єкта до об'єкту управління. Інформаційний аспект відображає форми вхідної, проміжної і вихідної інформації, технічні засоби і способи передачі інформації, форми кодування інформації, технічні засоби обробки інформації, моделювання ухвалення рішень, критерії, обмеження для вибору рішень.

Інноваційний механізм управління розвитком сільськогосподарського виробництва, його методи, інструменти та принципи мають спонукати суб'єктів аграрних відносин до реалізації внутрішньо мотивованої, економічно відповідальної поведінки за результати діяльності, опанування категоріями ринкової економіки та відповідним стилем господарювання з урахуванням різних комбінацій факторів виробництва, прогнозованого стану внутрішнього й зовнішнього продовольчого ринків, пріоритетного підходу до інноваційно-інвестиційного розвитку [3].

Отже, відсутність синхронності, недотримання системності й комплексності при взаємодії усіх елементів механізму державного регулювання АПК, порушення його принципів, застосування суперечливих інструментів і методів (не сумісних із ринковою економікою), невикористання інноваційних підходів, недооцінка важливості суб'єктивних чинників та соціального наповнення реформ є однією з основних причин неефективності АПК в період фінансової нестабільності. Інституційна система кризового періоду повинна передбачати конструювання такого інноваційного механізму управління розвитком АПК АР Крим, який визначає роль і місце регіону в системі соціально орієнтованої ринкової економіки.

Функціонування інноваційного механізму управління розвитком агропромислового комплексу АР Крим має бути спрямовано на розв'язання ключових взаємозв'язаних завдань:

- продовольче забезпечення і продовольча незалежність регіону і держави;
- розвиток сільських територій та спрямування аграрного потенціалу на задоволення потреб населення;
- інтегрування АР Крим і України у світовий продовольчий ринок з розширенням участі у розв'язанні проблем світового продовольчого забезпечення.

Втілення наукових напрацювань у практичну діяльність та надання їм прикладного характеру забезпечило певне удосконалення інноваційного механізму розвитку агропромислового виробництва. Дослідженням визначено, що відсутність на сучасному етапі системного гармонійного поєднання важелів й інструментів є основною причиною недосконалості даного механізму забезпечення ефективного розвитку АПК, який повинен постійно удосконалюватися з урахуванням стану справ в аграрному секторі, потреб і викликів суспільства та світових тенденцій.

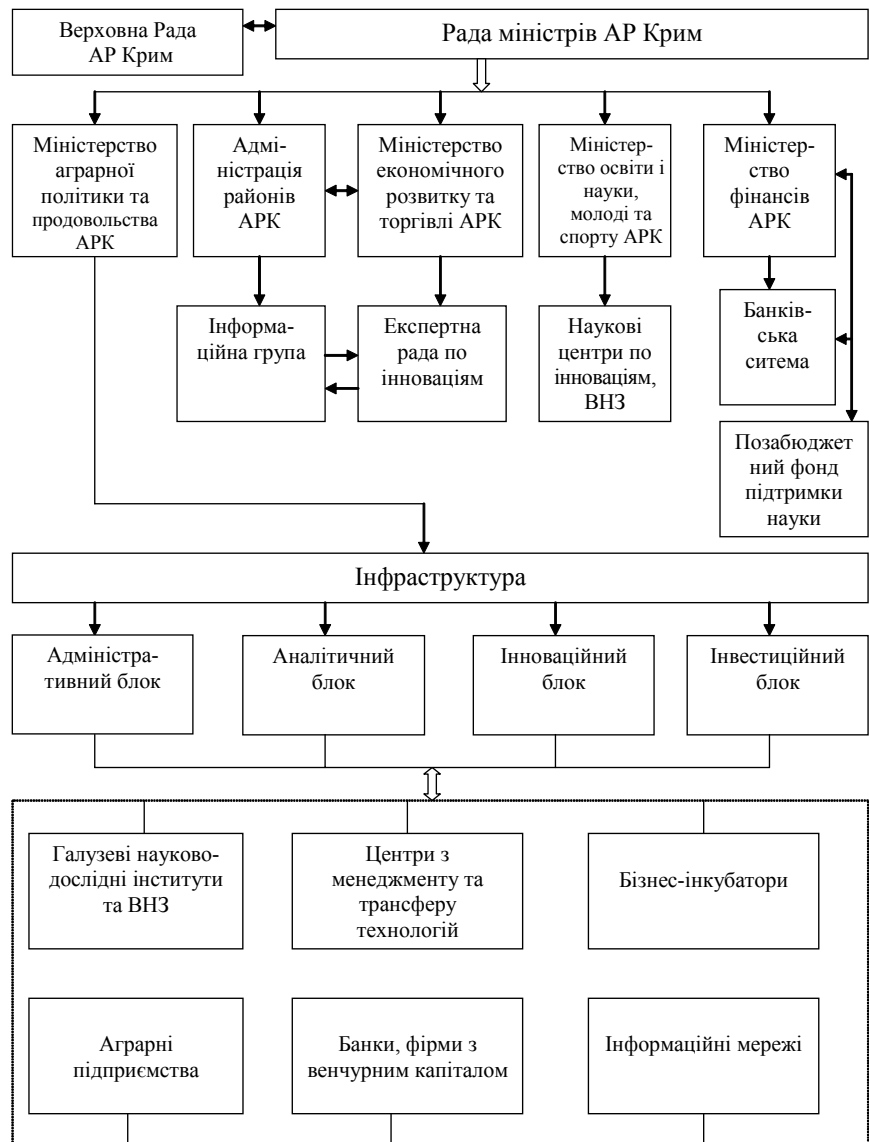


Рис. 1. Система взаємодії учасників інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону

Формування системи організаційних і економічних важелів та інструментів забезпечення розвитку АПК регіону на сучасному етапі має бути спрямовано на введення інновацій і максимальне використання наявного аграрного потенціалу республіки, де є багато невикористаних резервів.

На нашу думку, резерви тут слід шукати, передусім, на основі застосування інноваційних системних важелів й інструментів, які створюють сприятливі умови для розвитку агропромислового виробництва [4].

У дослідженні пропонується схема управління інноваційною діяльністю АПК регіону, наведена на рисунку 2.

Реалізація завдань управління залежить від управлінських рішень, прийнятих на вищому державному рівні, тому запропонована схема не передбачає його модельну підтримку.

Для реалізації управління інноваційною діяльністю АПК регіону пропонуються оцінки інноваційного потенціалу та результатів інноваційної діяльності підприємств та регіону. Оскільки, як було сказано вище, серед множини управлінських впливів щодо здійснення інноваційної діяльності регіону найбільш діючими є фінансові впливи, реалізація яких забезпечується розробкою моделей стимулювання інноваційної діяльності підприємств та регіонів, на основі яких формується вектор стимулювання інноваційної діяльності відповідно до вектору пріоритетних інноваційних проектів АПК регіону, що визначаються за допомогою запропонованої моделі вибору інноваційних проектів. Реа-

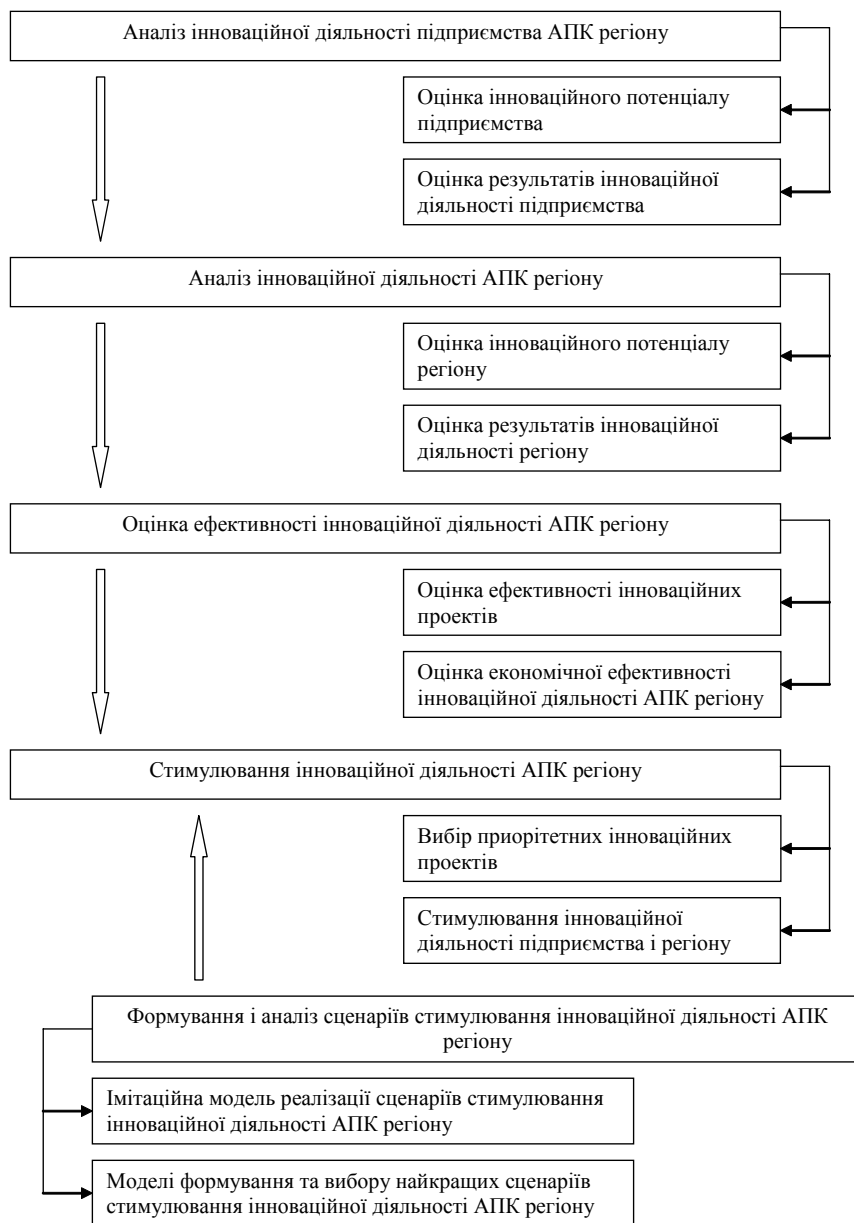


Рис. 2. Схема управління інноваційною діяльністю АПК регіону

лізація блоку прийняття рішень забезпечується шляхом розробки сценаріїв стимулювання інвестиційної діяльності АПК регіону на основі імітаційної моделі та вибору найкращих сценаріїв стимулювання інвестиційної діяльності АПК регіону.

Необхідність формування інноваційного механізму управління розвитком АПК АР Крим обґрунтована, але невизначеним залишається питання про роль кожного рівня управління в інноваційному розвитку регіону. Кожен суб'єкт управління зобов'язаний внести свій внесок, виконати свої повноваження й відповідати за виконану роботу. Однак повноваження повинні базуватися на органічно пов'язаних, властивих даному рівню управління функціях — завданнях органа управління [5; 6].

Кожен рівень управління виникає об'єктивно. В основі об'єктивізації виділення рівнів управління лежать два протилежно спрямованих процеси: делегування повноважень центру нижчим рівням та об'єднання, кооперація людей, первинних виробничих і соціальних осередків і навіть держав, з метою виділення загальних функцій, централізоване виконання яких в даних історичних умовах стає більш доцільним й ефективним. Найважливішою функцією місцевих органів влади виділяємо створення сприятливого інноваційного середовища, чого, на наш погляд, не достить.

З метою підвищення конкурентоздатності продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках, переходу на нові форми розв'язання економічних, екологічних і соціальних проблем регіону, необхідне вироблення відповідальної регіональної політики стосовно управління і розвитку інноваційної діяльності АПК, активізації взаємодії регіональних і державних органів управління.

Інноваційний механізм управління розвитком АПК регіону має реалізовувати функції управління та складатися з двох підсистем (рис. 3): управляюча підсистема — система управління (що здійснює функції управління); керована підсистема — об'єкт управління.

Важливою особливістю інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону є всебічна підтримка з боку держави фундаментальних досліджень в наукових організаціях та місцевих університетах. Вона досягається таким чином (рис. 3).

1. Запровадження нової політики в сфері відбору, підготовки і використання кадрів для науки. Необхідно сформувати таку систему пошуку і відбору талановитої молоді, наукових кадрів, яка би забезпечувала розвиток спеціалізованих шкіл із науковим уклоном для найбільш обдарованих дітей, надання можливості випускникам цих шкіл отримувати індивідуальну освіту у вищих навчальних закладах, у т.ч. за кордоном із подальшим стажуванням в провідних наукових і дослідних центрах; створити для наукових кадрів зовнішні стимули, які би формували внутрішню потребу в отриманні нових знань, підвищенні свого професійного і освітнього рівня.

2. Формування і реалізація в сфері інноваційної діяльності програми зміни державної статистики, спрямованої на підвищення її достовірності, повноти, оперативності та гнучкості. Вона передбачає: — класифікацію стадій наукової діяльності (фундаментальні і прикладні дослідження, науково-технічні розробки)

і організацію відповідного обліку по кожній стадії; — можливість порівняльного аналізу соціально-економічного і науково-технічного розвитку регіонів України; — створення банків даних за віковими характеристиками техніки для їх порівняльного аналізу із зарубіжними зразками; — розширення практики альтернативних розрахунків і оцінок показників міжнародних співставлень соціально-економічного і науково-технічного розвитку галузей регіонів, країни.

На підставі даної програми Головне управління державної служби статистики в АР Крим повинне систематично забезпечувати центральні та місцеві органи виконавчої влади, центри науково-технічної інформації, бібліотеки даними про наукову та інноваційну діяльність.

3. Організація ефективно функціонуючої регіональної системи науково-технічної інформації на основі сучасних засобів обробки інформації і впровадження автоматизованої інформаційної технології, яка забезпечувала би оперативний телекомунікаційний доступ до створюваних вітчизняних, зарубіжних і міжнародних баз і банків даних.

Досягнення цілей та завдань побудови інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону може бути забезпечене тільки за умови їх тісного взаємозв'язку і послідовного втілення у життя.

Тому перед органами регіонального управління агропромислового комплексу в цей час стоять зовсім нові завдання управління інноваційною діяльністю, що враховують швидкість розвитку інноваційних процесів у світі, потреб населення, розвиток власного кадрового, інноваційного й економічного потенціалу, невизначеність зовнішнього й внутрішнього середовища й інші фактори. У зв'язку із цим список задач управління інноваційною діяльністю на рівні регіону істотно розширюється, їхнє розв'язання вимагає застосування як традиційних, існуючих, так і нових, ефективніших методів.

ВИСНОВКИ

Формування і подальша взаємодія учасників інноваційного механізму управління розвитком АПК регіону при вирішенні задач науково-технічного розвитку можливо побудувати на базі дискрептивного і прескрептивного підходів. Дискрептивний підхід заснований на базі дослідження і подальшого поліпшення діючої системи управління. Прескрептивний підхід заснований на створенні нової системи на базі наукових принципів взаємодії елементів, в ідеальних умовах.

При розгляді функціонального аспекту проектування системи управління пропонується використовувати прескрептивний підхід, заснований на застосуванні програмно-цільового методу і системи управління проектом. Рекомендується також комплекс методів і прийомів системи інвестування інновацій.

Системою інвестування інновацій передбачається розподіл бюджетних засобів, організація форм змішаного фінансування, застосування форм гарантії приватних інвестицій.

Інформаційне забезпечення системи інвестування інновацій базується також на застосуванні прескрептивного підходу на основі структурної і функціональної схем управління. Рекомендується застосування логіко-інформаційних моделей руху інформації і документообігу. При розробці таких моделей забезпечуються принципи: оптимальності, оперативності, надійності, економічності в процесі передачі, обробки інформації і ухвалення рішень.

Управління науково-технічним розвитком регіону на базі освітнього і інноваційного потенціалу вищої школи, на нашу думку, включає послідовне і ітеративне виконання функцій: аналіз і прогнозування системи; стратегічне, тактичне і оперативне планування; моніторинг; регулювання.

У процесі планування визначаються показники темпів зростання внутрішнього валового продукту регіону, фактична економічна ефективність інноваційних проектів, оцінюються інноваційні ризики, дається їх класифікація.

За допомогою соціально-економічного і науково-технічного прогнозування розкриваються тенденції економічного і технічного розвитку регіону, розробляються напрями перетворень в майбутньому.

Таким чином, для забезпечення підвищення ефективності інноваційної діяльності в сфері АПК АР Крим розроблено інноваційний механізм управління розвитком агропромислового комплексу регіону, що забезпечує реалізацію функцій управління інноваційної діяльності в республіці, а також запропонована система взаємодії учасників даного інноваційного механізму.

Література:

1. Матеріали семінару "Проектування і бізнес-планування наукових парків", 24—25 січня 2011 р. — К.: Держав-

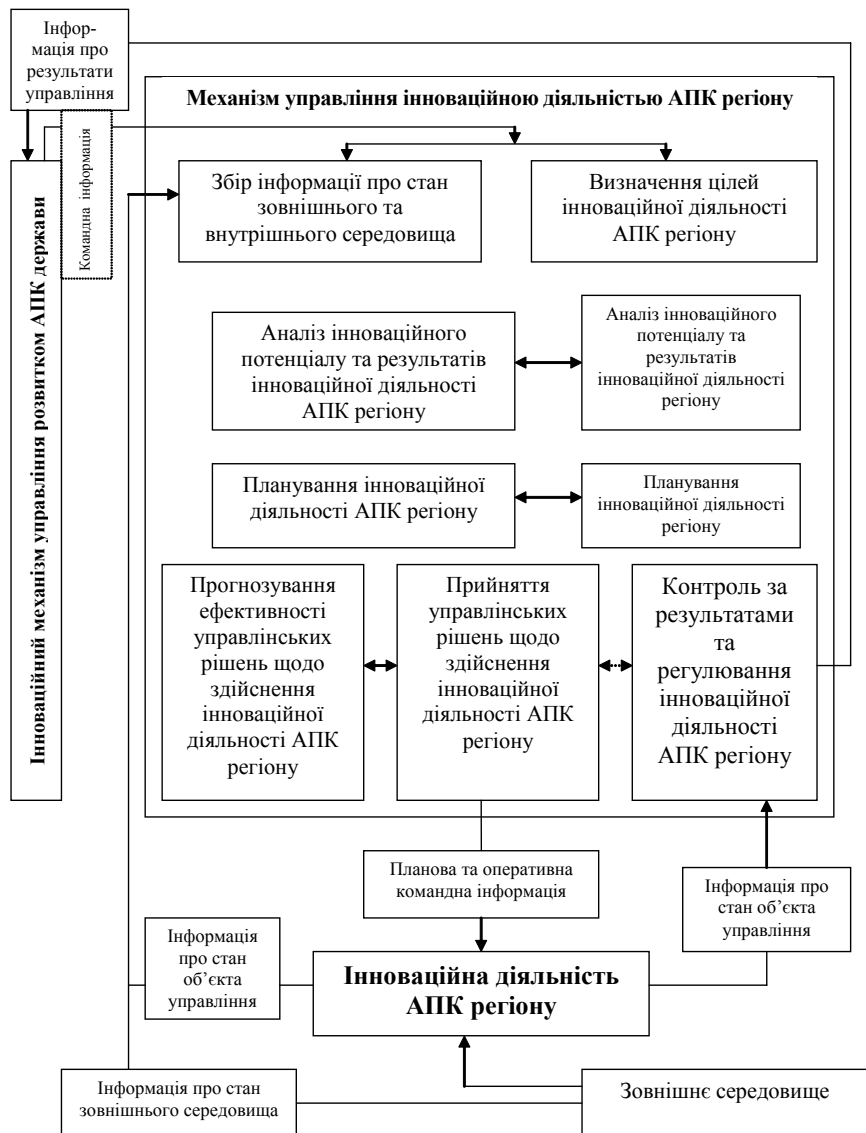


Рис. 3. Інноваційний механізм управління розвитком АПК регіону

ний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2011.

2. Рябоконт В.П., Супрун О.М. Ефективність функціонування та удосконалення механізмів економічного регулювання аграрного виробництва / В.П. Рябоконт, О.М. Супрун // Економіка АПК. — 2012. — № 6. — С. 6—12.

3. Цибок В.А. Організаційно-економічний механізм державного регулювання АПК в умовах фінансової кризи / В.А. Цибок // Економіка АПК. — 2010. — № 10. — С. 22—25.

4. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. — 2011. — № 2. — С. 3—11.

5. Козаченко О.А. Розвиток інноваційної інфраструктури в аграрній сфері України / О.А. Козаченко // Економіка АПК. — 2012. — № 3. — С. 107—112.

6. Кінах Н.В. Основні напрями інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Н.В. Кінах // Економіка АПК. — 2012. — № 2. — С. 90—94.

7. Саблук П.Т., Лузан Ю.Я. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. — 2011. — № 5. — С. 3—16.

8. Данкевич А.Є. Організаційно-економічні складові раціонального господарювання / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. — 2011. — № 6. — С. 22—27.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2013 р.

*Мирзойев Аскер Ибадат оглы,
докторант Нахчыванского отделения АННА по "Экономике",
Нахчыванский Частный Университет, старший преподаватель*

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (В РЕГИОНАЛЬНОМ МАСШТАБЕ)

Asgar Mirzayev Ibadat

**IMPORTANCE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY FOR ENTREPRICE
(IN THE SAMPLE OF THE REGIONS)**

Внешнеэкономическая деятельность предприятия показывает уровень экономико-торговых отношений страны в региональном масштабе, в результате чего открывается возможность развивать экономику страны от региональных интересов.

Foreign economic activity of entreprice advances the level of econo-trade relations of the country in the regional stage. By this way is made opportunities to develop country economy from the view of regional gains.

Ключевые слова: экономика предприятия, внешнеэкономическая деятельность, фирменные контракты, торговые связи

Key words: economy of entreprice, foreign economic activity, firm agreements, trade relations.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия представляет собой производственно-хозяйственную деятельность, включающую экспорт и импорт товаров, совместное предпринимательство, а также производственную и научно-техническую кооперацию.

Реформирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в Азербайджане началось с 1 июля 1994 года, когда принципиально изменилась внешнеэкономическая деятельность страны. Если до их выхода государство имело абсолютную монополию на все виды внешнеэкономической деятельности, и предприятие являлось простым исполнителем заказов по экспортному производству со стороны внешнеэкономических управлений и ведомств, то после 1994 г. все предприятия и организации получили право самостоятельно заключать договоры с партнерами из зарубежных стран, налаживать свободные отношения, открывать валютные счета и т.д.

Таким образом, предприятие становится основным звеном внешнеэкономической деятельности [5].

Дальнейшее реформирование внешнеэкономической деятельности в Азербайджане связано с указом Президента АР (24 июня 1997 г.) "О либерализации внешнеторговой деятельности на территории Азербайджана". На основании данного указа была отменена регистрация предприятий и организаций в качестве участников внешнеэкономической деятельности. Практически все предприятия любой организационно-правовой формы собственности могли теперь самостоятельно решать все вопросы, касающиеся осуществления внешнеторговой сделки с зарубежным партнером.

В мировой практике существуют различные виды внешнеэкономической деятельности:

— внешняя торговля, которая предполагает экспорт и импорт промышленных и продовольственных товаров, готовой продукции, а также обмен продукцией промышленного назначения, что является следствием углубления международного разделения труда и создания международной технологической цепочки, а именно изго-

товление готового продукта по стадиям на территории нескольких стран (включенных в эту цепочку);

— совместное предпринимательство. Это создание различных предприятий на территории страны с участием иностранного партнера для совместного освоения и производства продукции. Эта форма внешнеэкономической деятельности позволяет создавать новые рабочие места, выпускать конкурентоспособную продукцию и решать задачи насыщения внутреннего рынка страны;

— инвестиционное сотрудничество. Предполагает вложение иностранных инвестиций в различные проекты с целью получения прибыли или в ценные бумаги (портфельные инвестиции);

— оказание услуг. Предполагаются сотрудничество в области банковских, страховых услуг, а также туристический бизнес;

— научно-техническое сотрудничество. Предполагает совместное проведение научно-технических работ, проведение научно-исследовательских работ по заказам зарубежных стран [4, с. 141—158].

В настоящее время основной формой внешнеэкономической деятельности предприятия в Азербайджане является внешнеторговая деятельность, которая заключается в экспорте и импорте товаров и услуг между странами.

Во внешнеэкономической деятельности существуют четыре вида внешнеторговых операций:

— экспортная операция — продажа иностранному партнеру товара с вывозом его за границу. К экспортным операциям относится и продажа зарубежному партнеру технической документации;

— реэкспортная операция — вывоз за границу ранее импортированного в страну товара без какой-либо дополнительной доработки. Транспортировка товаров транзитом через страну не является реэкспортом;

— импортная операция — приобретение у иностранного партнера товара и реализация его на внутреннем рынке страны;

— реимпортная операция — ввоз в страну ранее экспортированного и не подвергнутого за границей переработке товара (в реимпорт не засчитываются товары временного ввоза — на выставки, ярмарки и т.д.).

В соответствии с действующим законодательством в Азербайджане практически любое предприятие или организация имеют право самостоятельного выхода на внешний рынок. Это предполагает, что предприятие должно самостоятельно решить все вопросы, касающиеся осуществления внешнеторговой сделки с иностранным партнером.

Организация внешнеторговой сделки проходит несколько этапов.

На первом этапе предприятие должно выбрать, какую продукцию или какие услуги будет реализовывать на внешнем рынке, исходя из собственных возможностей по выпуску продукции, ее модернизации либо состояния технической документации, или определить, какую продукцию, техническую документацию предприятие будет закупать на внешнем рынке. На данном этапе особое внимание следует уделить изучению перспектив сбыта указанной продукции на внешнем рынке, возможностей появления новой продукции и т.д.

Вторым этапом являются поиски партнера. Для этого следует собирать информацию о фирмах, которые могут стать потенциальными партнерами, и особое внимание уделить таким вопросам, как:

— финансовое положение фирмы, ее авторитет в деловом мире;

— опыт работы на внешнем рынке, выполнение принятых обязательств;

— техническое состояние фирмы, включая оборудование, квалификацию персонала.

Следует помнить, что поиски партнера требуют определенных затрат. Сбор и обработка информации будут эффективны при наличии на предприятии квалифи-

цированных специалистов. Надо считаться с тем, что значительная часть информации составляет коммерческую тайну, поэтому информация не всегда будет полной и достоверной.

Третьим этапом заключения внешнеторговой сделки являются переговоры. В процессе их проведения необходимо четко зафиксировать следующие требования:

— передачу прав на представительство и перечень товаров или услуг, которые будут реализовываться представителем партнера по сделке;

— территорию, на которую распространяется действие договора;

— срок действия договора;

— права и обязанности экспортера и представителя;

— право, которым руководствуются при заключении внешнеторговой сделки. Результатом переговоров является заключение внешнеторгового контракта.

Внешнеторговый контракт — это документ, в котором должны быть наиболее полно отражены все условия договора купли-продажи между импортером (покупателем) и экспортером (продавцом).

Внешнеторговый контракт предусматривает обязательство одной стороны (экспортера) передать товар в собственность другой стороне (импортеру), которая обязуется принять этот товар и уплатить за него соответствующую цену.

Содержание контракта определяется обеими сторонами сделки и должно во многом зависеть от специфики товара (например, поставка машин и оборудования или хрустальной посуды), внутреннего законодательства, торговых обычаев.

В практике международной торговли применяются документы, регулирующие и регламентирующие отношения внешнеторговой сделки. Это Венская конвенция о международных договорах купли-продажи между сторонами (1980 г.); Новая Гаагская конвенция о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи (1985 г.).

Международный контракт включает в себя не менее 12 разделов, каждый из которых согласовывается между продавцом и покупателем в ходе их переговоров.

Текст контракта начинается с преамбулы, где указываются дата и место подписания контракта, полное юридическое наименование сторон. Далее располагаются следующие разделы контракта.

Предмет контракта.

В этом разделе указываются вид внешнеторговой операции, базисные условия поставки, точнее, наименование товара (в соответствии с таможенной классификацией), количество и происхождение товара.

Качество товара.

В данном разделе указываются качественная характеристика товара, соответствующие документы, подтверждающие качество, а также способ определения качества данного товара.

В международной торговле наиболее часто применяются следующие способы определения качества товара:

— по стандарту (используются национальные, международные стандарты, а также стандарты крупных региональных промышленных фирм);

— по техническим условиям (ТУ). (Этот способ наиболее часто применяется в операциях купли-продажи машин и оборудования);

— по образцу (соответствие качества товара определенному эталону);

— по описанию (соответствие товара тем качественным характеристикам, которые даются в приложении);

— по содержанию отдельных веществ в товаре (например, содержание свинца в хрустале не должно составлять более 21%);

— соответствие среднему качеству в стране продавца (если в контракте нет указаний на качество товара).

Документом, подтверждающим качество товара, может быть сертификат качества, который выдается либо производителем, либо другой организацией, которая предоставляет сертификат по заказу продавца — третьей стороной.

Цена и общая сумма контракта.

В данном разделе фиксируется валюта цены, т.е. по согласованию сторон цена в контракте фиксируется в валюте одной из сторон или в валюте третьей страны. Здесь же указываются цена единицы товара и общая сумма контракта.

Важным моментом внешнеторговой сделки является определение уровня цены товара, т.е. контрактной цены. Для ее определения используются следующие виды цен: справочные цены, биржевые котировки, цены международных аукционов, цены отдельных крупных предложений и запросов; цены конкурентов [7].

В данном разделе также должны быть определены:

- способы фиксации цены или виды цен (это могут быть твердые цены, цена с последующей фиксацией), скользящие цены, ступенчатые цены, договорные цены);
- скидки — простая скидка, специальная скидка, сезонная скидка, а также размеры скидок.

Срок поставки.

Срок поставки — это календарные даты, в течение которых товар должен быть доставлен продавцом в установленное контрактом место (географический пункт) покупателю.

Срок поставки должен определяться:

- конкретной датой (если в контракте предусматривается такая дата);
- календарным периодом (когда в контракте устанавливается определенный период для поставки);
- "немедленной поставкой" или "со склада" (когда промежуток времени между подписанием контракта и его исполнением от 1 до 14 дней и товар уже имеется в наличии).

В этом разделе также должно содержаться разрешение или запрет досрочной поставки товара.

Кроме срока поставки в данном разделе контракта выделяется дата поставки товара, указывающая момент передачи товара во владение покупателя. Датой поставки товара может быть дата, указанная на транспортном документе.

Условия платежа.

В этом разделе должна быть указана валюта платежа, в которой будут производиться расчеты между сторонами за поставленный товар. Кроме этого указываются место и сроки платежей. Сроки платежа устанавливаются по договоренности участников внешнеторговой операции. Если стороны не установили срок платежа, то покупатель должен уплатить за товар тогда, когда продавец передаст ему либо товар, либо документы, удостоверяющие собственность на данный товар. Считается обязательным указать также способ платежа, т.е.:

- расчет за наличные;
- платежи с авансом;
- платежи в кредит.

Указывается в разделе также форма платежа. В международной практике существуют следующие формы расчетов:

- расчет по инкассо (с предварительным или последующим акцептом);
- аккредитивная форма (отзывный, безотзывный, делимый, неделимый, подтвержденный, неподтвержденный, револьверный);
- банковский перевод;
- открытый счет.

Первые две формы используются наиболее часто при выполнении расчетов по внешнеторговым операциям, они относительно надежны и дают определенные гарантии как для продавца, так и для покупателя.

Сдача-приемка.

В этом разделе должен быть согласован сторонами и зафиксирован момент сдачи-приемки — место, где в

определенный момент происходит передача товара покупателю в соответствии с количеством и того качества, которые предусмотрены контрактом [2, с. 684—690].

Нужно согласовать вид сдачи-приемки, т.е.:

- предварительная приемка (проводится на предприятии. Этот вид позволяет своевременно обнаружить недостатки и либо их исправить, либо не допустить поставку товара, не соответствующего по качеству условиям контракта);

- окончательная приемка (проводится в установленном месте и в определенный срок, оговоренный в контракте; устанавливается фактическое наличие поставки по количеству и качеству).

Способы проверки товара по количеству и качеству могут быть следующими:

- полная проверка (проверке подлежит весь товар);
- выборочная проверка (делается обычно по выбору покупателя в отношении товаров, доставляемых в упаковке).

Место сдачи-приемки указывается точно в контракте. Оно может быть выбрано и в стране продавца, и в стране покупателя. Это может быть предприятие, склад продавца, порт назначения и т.д.

Упаковка и маркировка товара.

В данном разделе оговариваются, прежде всего, требования к упаковке товара, вид упаковки, условия упаковки. Специфика товара здесь играет большую роль. Например, если перевозить хрустальную посуду, то нужно учесть, что это легко бьющийся товар, поэтому необходимо тщательно продумать вид упаковки и вид транспорта, чтобы максимально обеспечить физическую сохранность данного вида товара.

Когда оговариваются условия упаковки товара, то принимают во внимание следующие моменты: размер или вес одного места; порядок укладки товара в контейнер, ящик и т.д.

В данном разделе может быть оговорена материальная ответственность продавца за возможную порчу товара, если она произошла из-за несоответствия упаковки условиям, предусмотренным в контракте.

Маркировка товара должна соответствовать перечисленным в контракте реквизитам: номер контракта, вес брутто и нетто, размеры грузового места, наименование отправителя, указание страны происхождения товара. Должен быть зафиксирован язык нанесения маркировки. В зависимости от специфики перевозимого товара наносится дополнительная маркировка (например, предупреждение об опасности небрежного обращения с грузом). Краска, которой наносится маркировка, должна быть несмываемой, а цвет ее нанесения указывается в контракте [4, с. 75—92].

В контракте может быть оговорена ответственность продавца за неуказание особых знаков маркировки или за неправильную маркировку.

Литература:

1. Рыбалкин В., Мантусов В. Международные экономические отношения. — Москва: Юнити, 2009. — 623 с.
2. Горфинкель В.Я., Швандр В.А. Экономика предприятия. — Москва: Юнити-Дана, 2004. — 718 с.
3. Бородилина Л.П. Международные экономические организации. — Баку: Издательство "Игтисад Университети", 2008. — 373 с.
4. Делен С.А. Мировая экономика. — Москва: А-Приор, 2011. — 144 с.
5. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика: учебник. — 2-е изд. — Москва, 2011. — 332 с.
6. Рыбалкин В.Е., Мантусов В.Б. Международные экономические отношения: учебник. — Москва: Юнити-Дана, 2009. — 623 с.
7. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательства. — Москва: Софит, 1999.

Статья надійшла до редакції 24.04.2013 р.

УДК 338.47

Г. В. Мітченко,
здобувач, Національний транспортний університет, м. Київ

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЙОГО ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF EXTERNAL ENVIRONMENT AND ITS INFLUENCE ON SPHERE OF CARGO TRUCK IN UKRAINE

Проаналізоване зовнішнє середовище функціонування підприємств вантажоперевізників автомобільним транспортом в Україні. Визначені позитивні та негативні фактори розвитку галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні.

The external environment of functions of enterprises of cargo truck in Ukraine was analyzed. The positive and negative factors of development of cargo truck in Ukraine were determined.

Ключові слова: вантажні перевезення, автомобільний транспорт, PESTLE-аналіз, транзит товарів, інтеграція.

Key words: cargo truck, automobile transport, PESTLE-analyze, goods transit, integration.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Транспорт завжди виконував важливу роль в процесі налагодження господарських зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності та організації економічних систем держави. Якщо підходити до аналізу народно-господарського комплексу держави з точки зору органічної теорії, то транспортна мережа і сам транспорт сприймаються як одна з систем забезпечення розвитку як виробництва, так і сфери послуг. Через це розвиток транспортної інфраструктури та стимулювання діяльності транспортних підприємств є одним із першочергових завдань держави в процесі оптимізації її внутрішніх ресурсів та економічного потенціалу на шляху до розбудови потужної, конкурентоспроможної економіки. Цілком очевидно, що провідне місце в цьому аспекті відводиться підприємствам-вантажоперевізникам. Однак, навіть за умов високої капіталізації інфраструктурних проектів та розбудови логістично виваженої транспортної мережі, держава повинна значну увагу приділяти створенню належних організаційно-правових умов розвитку зазначеної галузі, обираючи найбільш ефективні та економічно обгрунтовані напрями.

Що ж стосується українських реалій та сучасного стану вітчизняної транспортної інфраструктури, то особливу увагу слід приділити розвитку автомобільних вантажоперевезень через їх виключну важливість з точки зору існуючих на сьогодні каналів збуту українських підприємств та налагоджених зовнішньоекономічних зв'язків України із сусідніми країнами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам аналізу соціально-економічних факторів впливу на розвиток галузі вантажоперевезень, а також системи організаційно-правових та інституціональних механізмів її державного регулювання були присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема таких, як: Босняк М.Г., Коваленко В.М., Щуріхін В.К., Машика Н. Б. та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданням даної статті є визначення основних факторів впливу макросередовища на діяльність підприємств-вантажоперевізників автомобільним транспортом в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Рух товарів — це базова складова економічних відносин, без якої сутнісний взаємозв'язок між виробництвом та споживанням буде розірвано. Просторове переміщення сировини та кінцевої продукції дає змогу в певний спосіб синхронізувати потреби споживачів із пропозицією виробників, а відтак стимулює встановлення ринкової рівноваги. Але якщо просторові розриви обумовлюються факторами та умовами розміщення продуктивних сил й виробничих територіальних комплексів і в певній мірі можуть претендувати на роль константи, то часові розриви між виробництвом і споживанням, які є об'єктивною реальністю, можуть і мають бути змінені в бік їх мінімізації. Саме така мета стоїть перед будь-яким видом вантажного транспорту, а відтак завдання виробників полягає в оптимізації транспортних потоків: видів транспорту та способів поставки продукції споживачам. По суті таке завдання в сучасних умовах спеціалізації видів економічної діяльності було виділено в окремий вид — перевезення вантажів.

Таким чином, відбувся органічний процес формування окремої галузі економіки — вантажні перевезення. На сучасному етапі розвитку транспортний та інфраструктурний потенціал нашої держави дає змогу постійно нарощувати темпи капіталізації даної сфери, а географічне положення обумовлює можливість зростання надходжень до бюджету від транзитних вантажопотоків. Структуру вантажних перевезень України формують перевезення залізничним, автомобільним, морським, річковим, авіаційним, трубопровідним та іншими видами транспорту.

У рамках даної статті нас більше цікавитиме вантажний автомобільний транспорт, який використовується частіше за все для перевезень вантажів на короткі та середні відстані, в регіонах, де відсутня можливість здійснення транспортування товарів в інший спосіб, а також для обслуговування морських портів та залізничних транспортних вузлів. На сьогодні багато виробничих та торговельних підприємств володіють власними засобами автомобільного транспорту і виконують перевезення вантажів. Однак, все частіше для цих перевезень використовується транспорт спеціалізованих автотранспортних підприємств [1, с. 307].

Це дає змогу говорити про відокремлений ринок автотранспортних перевезень, який досить швидко розвивається і заслуговує особливої уваги з огляду на транзитний потенціал України. Саме тому вважаємо доцільним

Таблиця 1. Структура вантажоперевезень в Україні протягом 2008—2012 рр., млн т [2]

	2008		2009		2010		2011		11 міс. 2012	
	млн т	питома вага, %	млн т	питома вага, %	млн т	питома вага, %	млн т	питома вага, %	млн т	питома вага, %
Всіма видами транспорту, у т.ч.:	828,7	100,00	630	100,00	686	100,00	740,4	100,00	707,2	100,00
залізничним	467,5	56,41	355,9	56,49	394,4	57,49	427,8	57,78	421,5	59,60
автомобільним	173	20,88	128	20,32	144,6	21,08	163,1	22,03	164,8	23,30
водним	18,5	2,23	9,1	1,44	10,3	1,50	9,1	1,23	7,3	1,03
трубопровідним	169,6	20,47	136,9	21,73	136,6	19,91	140,3	18,95	113,5	16,05
авіаційним	0,1	0,01	0,1	0,02	0,1	0,01	0,1	0,01	0,1	0,01

застосувати PESTLE-аналіз для визначення загроз та можливих напрямів розвитку зазначеного ринку, а також визначити ті суперечливі моменти, які має усунути влада шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

PESTLE-аналіз дає змогу оцінити зовнішнє середовище по відношенню до підприємств, що функціонують в межах того чи іншого ринку, і включає в себе політичну (P — policy), економічну (E — economic), соціальну (S — social), технологічну (T — technology), нормативно-правову (L — legislative) та екологічну (E — ecology) складові.

Аналізуючи політичні умови розвитку ринку вантажних автомобільних перевезень України, слід, перш за все, звернути увагу на вектор зовнішньої політики нашої держави. Проголосивши політику Євроінтеграції, Україна намагалася отримати доступ до Європейського відкритого ринку, що на думку експертів, давало б змогу значно покращити сальдо зовнішньої торгівлі в бік збільшення експорту. Однак, насправді керівники ЄС, розуміючи, що разом із відкриттям для себе нового ринку збуту — ринку України, відкриється і доступ до дешевої робочої сили, що означатиме зайву конкуренцію із громадянами Старої Європи, намагалися розтягнути процес інтеграції України до ЄС та навіть процес підписання спільної угоди про торгівлю. Це змусило Українську владу шукати інші шляхи реалізації вітчизняного економічного потенціалу. Останнім часом альтернативою ЄС все частіше розглядається Митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном. Хоча даний ринок є більш вигідним з точки зору рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів та продукції країн Митного союзу, все ж досить сильне занепокоєння визиває запропонована модель прийняття політичних рішень в рамках цього інтеграційного утворення, за якою фактичний контроль буде сконцентрований в одних руках — у Росії. Таким чином, на сьогодні питання пошуку стратегічних партнерів залишається актуальним та вирішуватиметься воно з огляду на прогрес у домовленостях між ЄС чи Митним союзом. Постає питання: чому інтеграція так важлива для галузі вантажних автомобільних перевезень? Відповідь криється у нарощуванні експортно-імпорتنих відносин, а відтак, в необхідності транспортування продукції. Найбільш вигідними, як у випадку з ЄС, так і у випадку з Митним союзом, вважаються два канали транспортування продукції: залізничний та автомобільний транспорт. З огляду на це очікується активізація діяльності автомобільних вантажних перевізників, оскільки конкуренція в цій галузі необтяжена природними монополіями, як у випадку із залізничним транспортом. Зауважимо, що позитивним зрушенням в процесі інтеграції вітчизняної економічної системи вважається вступ до СОТ, в рамках якої Україна вже починає реалізовувати власний економічний потенціал. Це також стимулює розвиток галузі автомобільних вантажних перевезень, оскільки значно збільшився товарообіг між Україною та країнами-членами СОТ, за рахунок морських перевезень. Однак, обслуговування морських портів та подальше переміщення товарів по території України здійснюється в тому числі і підприємствами-перевізниками, що використовують переважно автомобільний транспорт.

Аналізуючи економічні умови розвитку автомобільних вантажних перевезень, слід звернутися до аналізу

показників транспортної галузі України (табл. 1, 2).

Як бачимо, автомобільний транспорт посідає друге місце в структурі вантажних перевезень, в 2011 році ним перевезено 22% від всього обсягу вантажів, за 11 місяців 2012 році його питома вага збільшилася до 23,3%. Це свідчить про певну інтенсифікацію використання в

якості вантажоперевізників саме автомобільного транспорту, що також підтверджується збільшенням абсолютної величини перевезених вантажів з 163,1 млн т у 2011 році до 164,8 млн т за 11 місяців 2012 року. Падіння обсягів перевезень в 2009 році пов'язано із наслідками світової економічної кризи, однак вже в 2010 та 2011 роках намітилося поступове зростання даної галузі економіки. Очікується, що в 2013—2014 роках обсяг вантажних перевезень всіма видами транспорту в Україні перевищить докризовий рівень, а частка автомобільних перевезень зросте на 2—3 %.

Що стосується транзитних перевезень вантажів територією України, то автомобільний транспорт у 2011 році займав всього 3,3% від загального обсягу, а за 9-ть місяців 2012 року цей показник склав 4,8%. І хоча питома вага перевезень вантажів автомобільним транспортом значно зросла по відношенню до 2008 року, їх кількісний вираз змінювався в межах 1,5—2%. З одного боку, це можна пояснити подорожчанням пального та незадовільною якістю транзитних автомобільних шляхів в Україні, з іншого — великими відстанями, які зручніше долати залізничним транспортом. Крім того, велику питому вагу в транзиті вантажів територією України мають такі специфічні групи вантажів, які можна транспортувати виключно трубопровідним транспортом. Однак, активізація зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та країнами ЄС чи країнами Митного союзу значно підвищить рівень використання автомобільного транспорту при перевезенні вантажів територією України, оскільки будуть переглянуті відповідні тарифи на транзитні перевезення в бік їх зменшення.

Серед зовнішніх факторів соціального характеру на галузь вантажних перевезень автомобільним транспортом найбільшим чином впливає рівень доходів населення як споживачів товарів та рівень заробітної плати за видами економічної діяльності (табл. 3). Перший фактор цілком логічний: якщо збільшується рівень доходів населення, то зростає і рівень споживання товарів, а відтак стимулюється їх виробництво та доставка. У більшій мірі на розвиток автомобільних вантажних перевезень впливає рівень заробітної плати населення за видами економічної діяльності, який, з одного боку, значно підвищує рівень валових витрат підприємств-перевізників, з іншого стимулює конкуренцію на ринку праці, що дає змогу наймати цим же підприємствам найбільш досвідчених та кваліфікованих водіїв та обслуговуючий персонал. Останній фактор в перспективі впливає на зменшення часу перевезення вантажів та підвищення їх якості, що проявляється в зменшенні втрат товарів (забуття чи загибель вантажів, зменшення коефіцієнтів усучки чи утруски вантажу, зменшення кількості аварій чи впливу інших форс-мажорних обставин) під час перевезень.

Таким чином, рівень середньорічної заробітної плати в Україні зріс протягом останніх п'яти років майже на 77%, в той час як рівень заробітної плати в галузі автомобільного транспорту лише на 59,5%. При тому, що середній рівень заробітних плат в транспортній сфері взагалі зріс майже на 71,9%. Ці дані свідчать про те, що автоперевізники намагаються утримувати зростання заробітної плати персоналу на такому рівні, який би давав змогу отримувати більш-менш стабільні прибутки навіть не дивлячись

на збільшення нормативно встановлених рівнів мінімальних окладів за тарифними сітками та збільшенням рівня відрахувань, що нараховуються на заробітну плату у відповідності із новим соціальним законодавством. Крім того, на сьогодні в Україні, на жаль, характерним є тінізація зайнятості в сфері автомобільних вантажних перевезень, обсяги якої за різними даними коливаються в межах 40—65 %. Така ситуація не сприяє збільшенню надходжень у бюджети всіх рівнів від діяльності підприємств-перевізників, а відтак — вимагає активізації зусиль Транспортної прокуратури України з іншими перевіряючими органами з метою детінізації цього виду економічної діяльності.

Технологічна складова зовнішнього середовища функціонування підприємств в галузі вантажних автомобільних перевезень обумовлює обсяги перевезення вантажів та витрати, пов'язані із утриманням та експлуатацією рухомого складу. Перший фактор значно впливає на вибір споживачів транспортних послуг, оскільки сучасний науково-технічний прогрес в галузі виробництва вантажних автомобілів дає змогу збільшувати їх вантажопід'ємність до 120 т, в той час як залізничним транспортом можна перевозити одночасно майже 8 тис. т, однак слід зауважити, що вартість перевезення вантажів автомобільним транспортом найменша серед всіх видів транспорту, що також впливає на вибір споживачів послуг перевезення. Крім того, використовуючи автомобільний транспорт, можна уникнути зайвих витрат на перевезення та зберігання вантажів у портах та на сортувальних залізничних станціях. Що ж стосується експлуатаційних витрат, то сучасний рівень розвитку технології виробництва вантажних автомобілів дає змогу скорочувати кількість витрат пально-го на 100 км пробігу, а також підвищує рівень безпеки вантажу і швидкість транспорту. Все це в кінцевому результаті впливає на вартість вантажівок, що в свою чергу, сприяє активізації виробничої діяльності вітчизняного автопрому, адже маючи такі потужні заводи, як ТОВ "Чернігівський завод спеціального автотранспорту", ЗАТ "ІВЕКО-Україна", ПрАТ "Луганський автозбірний завод", ПАТ "АвтоКрАЗ" можна не тільки забезпечити власні потреби у вантажівках, а також експортувати їх в такі країни, як Румунія, Угорщина, Болгарія, Словаччина, країни Балканського півострова тощо.

Суттєвий вплив на розвиток галузі автомобільних вантажних перевезень в Україні спричиняє існуюче правове поле. Відповідно до ч. 5 ст. 306 Господарського кодексу України (далі — ГКУ) загальні умови перевезення вантажів, а також особливі умови перевезення окремих видів вантажів (вибухових речовин, зброї, отруйних, легкозаймистих, радіоактивних та інших небезпечних речовин тощо) визначаються даним Кодексом і виданими відповідно до нього транспортними кодексами, транспортними статутами та іншими нормативно-правовими актами [4, ст. 144].

Загалом, відповідно до ч. 1 ст. 306 перевезення вантажів визнається господарською діяльністю, пов'язана з переміщенням продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання залізницями, автомобільними дорогами, водними та по-

Таблиця 2. Структура перевезень вантажів транзитних вантажів через територію України в 2008—2012 рр., тис. т [9]

	2008		2009		2010		2011		9 міс 2012	
	тис. т.	питома вага, %	тис. т.	питома вага, %	тис. т.	питома вага, %	тис. т.	питома вага, %	тис. т.	питома вага, %
Всіма видами транспорту	325423	100,00	178134	100,00	152354	100,00	151243	100,00	95730	100,00
залізничним	93348	28,69	44835	25,17	44512	29,22	48670	32,18	30591	31,96
автомобільним	4908,7	1,51	3354,2	1,88	4649,1	3,05	5011,2	3,31	4596,6	4,80
морським	3487	1,07	1899,4	1,07	3660,4	2,40	3912,1	2,59	1238,8	1,29
річковим	74,73	0,02	-	-	-	-	-	-	5,07	0,01
авіаційним	1,54	0,0005	1,17	0,0007	1,58	0,0010	2,81	0,0019	2,36	0,0025
трубопровідним	223498	68,68	127982	71,85	99440	65,27	93120	61,57	58921	61,55
інше	105,54	0,03	62,94	0,04	90,64	0,06	527,84	0,35	374,58	0,39

вітряними шляхами, а також транспортування продукції трубопроводами. Для перевезень торгівельних вантажів підприємствами автотранспорту необхідно додержувати заведеного порядку їх планування та організації, який базується на укладанні між перевізниками та замовниками (вантажовідправниками або вантажоодержувачами) договорів про перевезення вантажів автомобільним транспортом [3, с. 367]. Відповідно до ст. 307 ГКУ за договором перевезення вантажу одна сторона зобов'язується доставити ввірений їй другою стороною вантаж до пункту призначення в установленій законодавством чи договором строк та видати його уповноваженій на одержання вантажу особі, а вантажовідправник зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену плату. Загальні положення про перевезення вантажів автомобільним транспортом містяться у гл. 32 Господарського кодексу України, Законі України "Про транспорт" від 10.11.1994 № 232/94-ВР [7], Законі України "Про автомобільний транспорт" від 05.04.2001 № 2344-III [5, ст. 105], Правилах перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні [6] та інших галузевих та міжгалузевих нормативних актах, які регулюють окремі аспекти перевезень вантажів автомобільним транспортом (тарифи, технічні умови завантаження та кріплення вантажів тощо) [3, с. 368].

Таким чином, навіть не вдаючись до сутнісного аналізу нормативно-правових актів, що регулюють відносини в сфері вантажних перевезень автомобільним транспортом, можна побачити суттєвий недолік — їх кількість не сприяє розробці та запровадженню більш менш ефективних механізмів державного регулювання означеної галузі, в тому числі і стимулюючого характеру. Крім того, велика кількість нормативних актів, що визначають технічні та інші умови перевезення вантажів, вже застаріла та багато в чому не відповідає сучасним стандартам якості ISO: 9001 та ISO: 14000. Тенденції розвитку ринку автомобільних перевезень вимагають від законодавства гнучкості та здатності оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, що не завжди вдається робити в умовах політичної

Таблиця 3. Середньорічна заробітна плата за видами економічної діяльності в Україні за 2008—2012 роки [8]

Усього, в т. ч.:	Роки					Темпи зростання 2012/2008
	2008	2009	2010	2011	2012	
В середньому по Україні за всіма видами економічної діяльності	1687	1906	2239	2633	2999	77,7%
Діяльність транспорту та зв'язку (середня по галузі), в т. ч.:	1664	1786	2078	2465	2860,5	71,91%
діяльність наземного транспорту	2047	2259	2601	2975,5	3295,5	60,99%
в т. ч. діяльність автомобільного транспорту	2002	2179	2655	2899	3195	59,5%
діяльність водного транспорту	2036	2007	2171	2526	2800	37,52%
діяльність авіаційного транспорту	1924	2248	2721	3202	3172	64,86%

Таблиця 4. Зведена таблиця PESTLE-аналізу зовнішнього середовища галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні

Позитивні фактори	Негативні фактори
P – policy	
вступ до СОТ та приєднання до угод про вільну торгівлю	відсутність єдиного вектору зовнішньоекономічної політики
розвиток двосторонніх відносин із країнами-сусідами (Словаччина, Білорусь, Угорщина, Росія)	
E – economic	
вдале географічне розташування на перетині основних шляхів руху вантажів з Європи до Азії	недостатньо високий рівень конкурентоспроможності вітчизняних вантажоперевізників
збільшення обсягів транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом через територію України	висока економічна доцільність використання інших видів транспорту (залізничного, водного) для перевезення вантажів через територію України
зростання обсягів перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні	
S – social	
помірне зростання середнього рівня заробітних плат в галузі, що утримує витрати автоперевізників на найману працю на досить невисокому рівні	великі обсяги тінізації галузі та використання тіньової зайнятості, що зменшує доходи бюджетів різних рівнів
T – technology	
можливість охоплення автомобільним (у порівнянні із іншими видами) транспортом більшої території	мала вантажопідйомність автомобілів, що використовуються при перевезенні продукції
наявність розробок в сфері виробництва вантажівок, спрямовані на зменшення рівня експлуатаційних витрат	
L – legislative	
перспективи уніфікації вітчизняного законодавства у разі інтеграції України до ЄС чи Митного союзу, що підвищить його ефективність механізмів державного регулювання розвитку галузі	розгалуженість нормативно-правових актів, відсутність їх уніфікації застарілість деяких технологічних норм
E – ecology	
наявність наукових розробок з метою мінімізації негативного впливу на екологію	великі обсяги шкідливих викидів у навколишнє середовище
використання альтернативних екологічно чистих видів палива (біо-паливо, електроенергія)	

нестабільності головного законодавчого органу країни. Крім того, інтеграційні процеси або до ЄС, або до Митного союзу також значно впливатимуть на правове поле, вимагаючи приведення його у відповідність із вимогами того чи іншого інтеграційного утворення.

Аналізуючи сукупність факторів впливу на розвиток галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом екологічного характеру, слід, перш за все, звернути увагу на рівень викидів шкідливих речовин у повітря. Безперечно, в цьому аспекті автомобільний транспорт є одним із "лідерів" забруднення навколишнього середовища, а збільшення обсягу вантажних перевезень відповідно і збільшуватиме цей показник. Хоча з точки зору розвитку зазначеної галузі в Україні екологічні фактори впливають якнайменше, оскільки рівень соціальної відповідальності бізнесу та стан формування громадянської позиції в українців не відповідають європейському, де громадськість має значні важелі впливу на ті чи інші галузі економіки. Разом з тим, сучасні досягнення світової галузі автомобілебудування та напрями наукових досліджень дозволяють значно зменшити рівень негативного впливу автотранспорту на навколишнє середовище. Узагальнюючи результати PESTLE-аналізу, наведемо їх у вигляді таблиці (табл. 4).

Як бачимо, на розвиток вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні впливають багато факторів зовнішнього середовища, як економічного, так і політичного, соціального та нормативно-правового й іншого характеру. Оцінити їх вплив однозначно неможливо, однак зрозуміло, що і підприємствам даної галузі, і органам державної влади необхідно зважати на них: першим — при розробці стратегій розвитку, дру-

гим — при розробці та впровадженні механізмів стимулювання розвитку даної сфери загалом.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного експрес-аналізу зовнішнього середовища та його впливу на розвиток вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні можна зробити висновок, що існує безліч як позитивних, так і негативних факторів різного характеру, що суттєво впливають на вибір моделей поведінки підприємств даної галузі. Беручи їх до уваги, підприємства повинні максимізувати для себе вплив позитивних факторів та мінімізувати потенційні ризики, що криються за факторами негативними. Вибудовуючи стратегію свого розвитку в такий спосіб, підприємства підвищуватимуть рівень власної конкурентоспроможності та за рахунок внутрішнього потенціалу охоплюватимуть своїми послугами більший сегмент ринку.

З іншого боку, органам державної влади також слід приділяти значну увагу означеним факторам. Транспортний потенціал України є запорукою ефективної реалізації інфраструктурної політики держави та стимулювання розвитку вантажних перевезень автомобільним транспортом через свою територію, однак для цього необхідна виважена державна політика, яка буде спрямована на активізацію діяльності відповідних підприємств-резидентів, а відтак, дасть змогу збільшити надходження до державного бюджету.

Література:

1. Босняк М.Г. Вантажні автомобільні перевезення: Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.100403 "Організація перевезень і управління на транспорті (автомобільний)". — К.: Видавничий Дім "Слово", 2010. — 408 с.
 2. Вантажні перевезення (щомісячна інформація) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
 3. Господарське право України: навчальний посібник / Несилова С.В., Воронко В.С., Чебікіна Т.С.; за заг. ред. С.В. Несиної. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 564 с.
 4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18—22. — Ст. 144
 5. Про автомобільний транспорт: Закон України від 05.04.2001 № 2344-III // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 22. — Ст. 105
 6. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні: Наказ Міністерства транспорту України від 14.10.1997 р. № 363
 7. Про транспорт: Закон України від 10.11.1994 № 232/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — № 51. — Ст. 446
 8. Статистичний збірник: ринок праці України [Електронний ресурс] / Служба зайнятості України. — Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
 9. Транзитні перевезення вантажів [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ-2012/tz/tranz/tranz_u/tranz1208_u.htm
- Стаття надійшла до редакції 30.01.2013 р.

О. В. Смолянук,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВ

O. Smolyanyuk,
graduate student of the Kyiv national economic university the name of Vadym Getman

USING SOCIAL NETWORKS FOR MARKETING COMMUNICATION STRATEGIES OF COMPANIES

У статті розглянуто сутність маркетингових стратегій сучасного підприємства (компанії), побудованих із застосуванням Інтернет-технологій. Розглянуто етапи стратегічного планування та його варіативні прояви з урахуванням традиційних та інноваційних факторів ринкової діяльності. Запропоновано набір соціальних медійних опцій, здатних забезпечити досягнення стратегічних цілей діяльності в умовах інформативної економіки.

Essence of marketings strategies of modern enterprise (companies), Internet-technologies built with application is considered in the article. The stages of the strategic planning are considered and him variant displays taking into account the traditional and innovative factors of market activity. The set of social media options, able to provide achievement of strategic aims of activity in the conditions of informative economy is offered.

Ключові слова: соціальна мережа, економічні суб'єкти, маркетингові комунікації, економічні стратегії, маркетингове цілепокладання, соціальні медійні опції.

Key words: social network, economic subjects, marketings communications, economic strategies, marketing whole laying-on, social media options.

ВСТУП

Виробничий комплекс сучасної України являє собою зміну в часі комбінацію кількох економічних укладів, де одночасно присутні доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні (інформаційні) фрагменти. При цьому простежується тенденція поступового посилення інформаційних чинників економічного розвитку, продукування товарів (послуг) інформаційного рівня. Економічні суб'єкти, що недооцінюють значення інформаційної складової економічної еволюції, не можуть розраховувати на виробничо-технологічне лідерство. Радше навпаки, все відчутніше стає перспектива їхнього повного витіснення на узбіччя економічних процесів, де на них чекає подальша деградація.

На противагу цьому, лідерство захоплюють економічні актори, що поставили на інформатизацію своєї діяльності, насичення власних економічних стратегій модерновими механізмами взаємодії з соціальним середовищем, здатними швидко оновлюватись під впливом новітніх суспільно-інформаційних зрушень. Такі актори поки що не набули критичної маси, достатньої для надання усій українській економіці інформаційної якості, як це відбулося у розвинених країнах. Проте їхній вплив поступово, але неухильно зростає, а окремі аспекти діяльності (зокрема, формування оптимальних маркетингових комунікацій) заслуговують на наукове узагальнення й наступну популяризацію серед інших учасників економічного життя.

ВИСВІТЛЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Загальний масив наукових досліджень, пов'язаних з феноменом Інтернету в економічному житті сучасної України, невпинно збільшується. Доцільно згадати наступні дисертаційні дослідження. Так, О. Дубовиком досліджено управління Інтернет-рекламою на підприємствах торгівлі, М. Івановим — моделі інформаційного сервісу в управлінні складними економічними об'єктами, Р. Кожухівською — розвиток сучасних маркетингових інформаційних технологій в комунікаційних стратегіях туристичних підприємств України, М. Лебедею — застосування Інтернет-технологій в управлінні маркетинговими комунікаціями поліграфічних підприємств, І. Литовченко — Інтернет-маркетинг промислових підприємств, М. Макаровою — становлення цифрової економіки постіндустріального суспільства, А. Мартовим — надання послуг на підприємствах туристичної галузі на основі Інтернет-маркетингу, З. Поповичем — інноваційні стратегії операторів на ринку Інтернет-технологій, Н. Савчук — ринок Інтернет-послуг в умовах інформаційно-технологічної революції, О. Стельмахом — інтерактивні маркетингові комунікації в менеджменті підприємства та ін.

Якщо узагальнити, то вітчизняними науковцями здійснено науковий аналіз Інтернет-фактору в розвитку більшості сфер економічної діяльності, де можуть бути застосовані інформаційні технології. Разом з тим, вплив соціальних мереж на маркетингові комунікаційні

стратегії підприємств (компаній) заслуговує на окремий аналіз. Це пояснюється стрімким розвитком як самих соціальних мереж, так і підприємств, що активно доповнюють традиційну товарну економіку інноваційною економікою послуг, що дозволяє національній економіці поступово скорочувати відставання від передових економік світу.

ЗАДАЧІ СТАТТІ

Визначити зміст маркетингових стратегій сучасного підприємства (компанії), заснованих на використанні Інтернету. Запропонувати нові підходи з питань стратегічного цілепокладання в економічній діяльності, побудовані на можливостях соціальних мереж. Вказати на соціальні медійні опції, використання яких дозволяє досягти стратегічних цілей економічної діяльності в умовах її інформаційного оновлення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стратегією (від давньогрецького *στρατηγία* — мистецтво полководця) позначається загальний план певного різновиду людської діяльності, що охоплює тривалий період та визначає спосіб досягнення поставленої мети. Стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, конструктивний, раціональний, підкріплений ідеологією, стійкий до невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом в процесі реалізації та спрямовується на досягнення кінцевого успіху [1]. Стратегія має здатність переходити від абстракції до конкретики у вигляді деталізованих планів для менших соціальних систем (зокрема, функціональних підрозділів певного економічного суб'єкта — підприємства, компанії, корпорації тощо).

Із загальним розумінням стратегії тісно пов'язані похідні стратегії (субстратегії), присутні в економічній діяльності. Так, маркетингова стратегія — це спосіб організації маркетингових перспектив, завдяки яким компанії прагнуть досягти поставлених перед собою цілей діяльності [2]. Такі цілі характеризують собою певний ринок, а також маркетингову програму його освоєння. Тобто, термін "стратегія" трактується різнобічно: з одного боку вона визначає саму намічену ціль (цільовий ринок), з іншого — комплекс засобів його досягнення (програму маркетингової діяльності) [3].

Екстраполюючи наведені вище визначення на можливість використання Інтернет-мереж у маркетингових комунікаціях, пропонуємо наступне визначення: маркетингова стратегія в Інтернеті — це комплекс взаємоузгоджених послідовних заходів, спрямованих на використання наявних Інтернет-ресурсів та Інтернет-інструментів (Інтернет-технологій) з метою досягнення поставлених маркетингових цілей. Даний процес супроводжується постійним моніторингом та аналізом цільової аудиторії, номенклатури ринку, конкурентних сил, а також складанням певних планів (стратегічних й тактичних), спрямованих на досягнення визначених орієнтирів розвитку.

Статистика переконливо свідчить на користь "завоювання" Інтернетом статусу провідного чинника інформаційних перетворень в Україні, які зачіпають практично всі суспільно значущі сфери, в тому числі економічну. За дослідженнями Gemius Audience, у 2012 р. 13 млн українців щоденно користувались Інтернет-мережею, що становить 33% населення країни віком старше 16 років. Тобто, більше половини працездатного населення віком від 16 до 59 років (51,5%) є користувачами Інтернету [4].

Аналізуючи вплив Інтернет-послуг на економічне зростання та розвиток економіки, Н.Савчук обгрунтовує, що Інтернет радикально змінює парадигму традиційного бізнесу, яка в сучасних умовах зводиться до наступних проявів [5]:

— виникають Інтернет-магазини, які мають значні переваги у порівнянні з традиційною торгівлею;

— відбуваються зміни у професійній структурі зайнятості та змісті праці, а саме: дедалі більша частина робітників зайнята наданням інформаційних, інноваційних, інженерних та комерційних послуг, розробкою та мікросерійним виробництвом; зростає частка робітників універсальних професій висококваліфікованої праці у сфері інформаційних, дистриб'юторських, управлінських, інжинірингових послуг; зростають потреби у творчій праці, що вимагає вміння орієнтуватися в потоці інформації, концептуально мислити, приймати нестандартні рішення за наявності неповної та протилежної інформації; змінюється система мотивації та контролю праці;

— розвиваються нові тенденції у фінансовій системі, у страховій та туристичній сферах, пов'язані з виникненням Інтернет-банкінгу, Інтернет-трейдингу, електронних бірж, Інтернет-страхування, Інтернет-туризму.

М. Макарова посилює висновок щодо зростання значення Інтернету в економіці ХХІ ст. до наступного звучання [6]:

— Інтернет-економіка, що зароджувалася як сукупність он-лайн-компаній та структура інформаційної індустрії, нині являє прообраз майбутньої світової економіки. Дане твердження впливає з новітньої тенденції орієнтації Інтернет-технологій на перетворення бізнес-процесів компаній традиційних секторів економіки;

— мережна організація цифрової економіки, опрацювання в ній інформації та генерування знань, присвоєння прибутку на основі прав власності є системоутворюючими ознаками постіндустріального суспільства на його сучасному, інформаційному етапі розвитку;

— інфокомунікаційний розвиток носить еволюційний характер і є перспективним для більшості країн світу, включаючи "квазіпостіндустріальні країни з перехідною економікою" (визначення М. Макарової), до яких на даному етапі належить Україна;

— глобальна мережа Інтернет виконує специфічну роль як організаційно-технологічної бази цифрової економіки, подібно до тієї, що відіграла мережа автомобільних доріг і залізниць в індустріальній економіці.

Важливою особливістю останніх років було й залишається динамічне зростання присутності українських споживачів Інтернет-продукції в соціальних мережах. Так, за даними дослідницької компанії TNS Infratest, 86% українських Інтернет-користувачів спілкуються за допомогою саме соціальних мереж. Особливого поширення набули наступні сервіси: "Вконтакте" (9 млн осіб), "Однокласники" (4,8 млн осіб), "Мой мир" (3,1 млн осіб), "Face Book" (2,1 млн осіб), "Twitter" (300 тис. осіб), "LinkedIn" (265 тис. осіб) тощо [7].

Іншими словами, суспільні (ширше — економічні) відносини в Україні відтепер вбирають в себе Інтернет-відносини, що можна порівняти з комунікативною революцією, яка розгортається на наших очах. Багатомільйонна Інтернет-аудиторія сучасної України будує особисту й групову (фахову, корпоративну, групову, сімейну, приватну) життєдіяльність на основі новітніх інформаційних технологій з активним використанням доступних Інтернет-ресурсів, найбільш поширеними з яких є соціальні мережі.

Неважко побудувати наступний логічний місток: для сучасного економічного суб'єкта (наприклад, рекламної компанії) використання новітніх інформаційних можливостей суттєво розширює можливості конструювання більш якісних комунікацій по вертикалі й горизонталі, насамперед з можливими й потенційними споживачами.

Відповідно, просування компанії в соціальних мережах — це можливість розвитку інноваційних форм комунікацій між компанією, клієнтами, підрядниками та потенційними споживачами. Соціальні мережі мають потужний потенціал для побудови "діалогового" відкритого спілкування, яке в свою чергу відкриває нові мож-

Таблиця 1. Стратегічні підходи до взаємодії компанії та споживачів

Можливі стратегічні комбінації	«Старий» споживач	«Новий» споживач
«Старий» продукт	I	III
«Новий» продукт	II	IV

ливості для ведення маркетингу у компаніях, орієнтованих на задоволення всебічних потреб конкретної людини. З такої точки зору соціальні мережі є практичним механізмом підтримки маркетингових комунікацій компаній в Інтернеті.

Головними причинами активного впровадження соціальних мереж в економічну діяльність стали: збільшення відвідувачів електронних сторінок компаній, полегшення пізнавальних операцій запам'ятовування та розпізнання логотипів чи торгових марок, розширення масштабів охоплення цільових аудиторій, пробудження цікавості потенційних споживачів, встановлення та налагодження зворотного зв'язку з реальними та потенційними клієнтами, посилення ефекту "вірусного" розповсюдження інформації та її оперативне донесення до нових верств населення [8].

Слід наголосити на тому, що впровадження соціальних мереж у комунікації компанії принципово змінило моделі їхньої взаємодії зі споживачами. Для інтенсифікації спілкування зі споживачьким загалом компанії на системній основі почали враховувати кілька психологічних моментів. Зокрема, до уваги береться те, що всі споживачі бажають мати право голосу у спілкуванні з представниками компанії чи її керівництвом, формувати зміст виробничо-споживчого діалогу та виступати його активною стороною, мати можливість бути вислуханим та ділитися корисною інформацією, підтримувати зв'язок з іншими користувачами, спілкуватися прямо та щиро, мати справи з етичними компаніями, які працюють прозоро, залишатися їхнім партнером у перспективі.

У "доінформаційних" моделях організації торговельно-економічних процесів про таке багатство обміну оцінками, враженнями, рекомендаціями, пропозиціями, претензіями, скаргами, звинуваченнями не могло бути й мови. До того ж зараз все відбувається в режимі реального часу, що дозволяє компаніям миттєво коригувати процес просування товару й так само швидко видозмінювати продукцію відповідно до побажань споживача (замовника).

Для успішного освоєння соціальних мереж та досягнення запланованих результатів необхідно чітко планувати напрями розвитку компанії, детерміновані Інтернет-фактором. Ними, зокрема, є: невідпинний розвиток системи розгалужених зв'язків з громадськістю, яка у багатьох випадках не залежить від контурів національних кордонів; постійне оновлення системи обслуговування та підтримки клієнтів; цілеспрямована популяризація компанії, просування її бренду, формування ефекту впізнання останнього; збільшення продажів за рахунок розширення кола споживачів; розширення асортименту товарів та послуг на основі іміджевих технологій тощо.

У прикладному вимірі це означає, що вибір компанією інструментів та методів побудови комунікацій у соціальних мережах має ґрунтуватися на продуманому цілепокладанні, основою якого було й залишається стратегічне планування. Без нього неможливо забезпечити оптимальну взаємодію компанії як економічного суб'єкта з середовищем соціальних мереж, що продовжують динамічно розвиватися.

В. Божкова переконливо доводить, що маркетингова комунікаційна діяльність виникла історично та не є штучно створеною. Це підтверджується дослідженнями її історичного становлення і розвитку у світі та в Україні, відзначеного в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Виокремлення класифікаційної ознаки "За видами комунікаційної діяльності" для видів маркетингу є показовим з позицій розставлення ак-

центів щодо основних пріоритетів діяльності в сучасному ринковому середовищі, одним із яких є комунікації [9].

В історичному контексті В.Божкова зазначає, що стратегічний маркетинг, який завдячує своїй появі стратегічному плануванню, почав поширюватися з початку 1980-х рр. й поступово став невід'ємною частиною успішної діяльності підприємств, що прагнуть бути успішними на регіональних й світових ринках. Дієвість стратегічного планування доведена багатьма всесвітньо відомими корпораціями ("Кока-кола", "Нестле", "Дженерал Моторс" тощо) та досвідом країн, яких метафорично назвали "економічними тиграми" (Японія, Китай та ін. азійсько-тихоокеанські країни). В умовах кризи маркетингова діяльність, як зазначає ця дослідниця, продовжує розвиватися, в тому числі в Україні [10].

Автор статті вважає, що етапами стратегічного планування, в необхідності якого відпали всі сумніви, є:

1. Проведення необхідних соціологічних досліджень. Насамперед, слід дослідити цільову аудиторію крізь призму соціальних мереж. Головними напрямками таких досліджень вбачаються: доступні для аудиторії інформаційні ресурси, тематика спілкування користувачів (споживачів), способи знаходження ними необхідної інформації, інтенсивність інформаційного обміну, ступінь задоволення отриманими даними та ін. Не менш важливо визначити особливості діяльності економічних конкурентів (присутність в соціальних мережах, мету діяльності, ефективність використання інформаційних ресурсів, способи формування цільових аудиторій, застосовувані форми економічної боротьби, технологічні та інші зловживання тощо).

2. Визначення цілей. Найкраще для постановки цілей компанії підходить SMART-модель, за якою головними критеріями постановки цілей стають: їх конкретизація (Specific), вимірювання (Measurable), досяжність (Achievable), реалістичність (Realistic), визначеність у часі (Time-scaled). Модель є достатньо апробованою за різних економічних культур та зберігає свою дієвість в умовах інформатизації економіки з огляду на розширення варіативності застосування кожного її складника [11].

3. Розвиток методів діалогового охоплення цільової аудиторії. В соціальних мережах діяльність компанії будується насамперед на діалоговій основі, підтримці інтенсивного двостороннього спілкування. У такий спосіб компанії повинні не лише утримувати, а й розширювати свою аудиторію. Будь-яка форма економічного монологу ("сліпого" нав'язування продукції без використання зворотного зв'язку матиме миттєвий ефект втрати цільової аудиторії, посилення конкурентів та, як наслідок, економічного фіаско).

4. Вимірювання та оцінка результатів. Йдеться про оцінювання як вартості самої реклами у соціальних мережах, так й обсягу продажів через конверсії з соціальних мереж [12]. У кінцевому підсумку оцінюються показники, які є основою будь-якої форми економічної активності, насамперед зростання доходів та зниження витрат на виробництво інформаційної (у даному випадку) продукції.

Отже, процес стратегічного планування подається у вигляді маркетингового плану компанії, який визначає сукупність цілей та заходів її діяльності на конкретний період. Складниками маркетингового плану мають бути: визначення місії компанії; пропозиція товарів та послуг у даний момент та на перспективу; конкретизація джерел отримання прибутку; уточнення цільової аудиторії та її соціально-психологічного профілю; передбачення сильних та слабких сторін діяльності компанії, з яких випливають можливі ризики (загрози, небезпеки) для неї.

Може бути запропоновано ряд стратегічних підходів, заснованих на різних способах взаємодії компанії зі споживачами [12] (табл. 1).

І стратегія: "Старий продукт старим клієнтам" — спрямована на продаж давно існуючого продукту існу-

ючим клієнтам. Позитивом стратегії є низькі ризики економічної діяльності, негативом — низький потенціал, а то й практична неможливість подальшого зростання. Дана стратегія підходить для демографічно обмежених ринків з усталеними традиціями взаємодії тих, хто виробляє, з тими, що споживають.

II стратегія: "Новий продукт старим клієнтам" — зорієнтована на старе споживацьке середовище за наявності нового продукту. У даному випадку ризики є більш високими, проте вони можуть бути мінімізованими завдяки використанню достатньо відомого бренду компанії та продуманій рекламі. При цьому має бути реалізованим відомий психологічно-економічний постулат: новий товар повинен бути цікавим традиційним клієнтам як своєю ціною, так і властивостями.

III стратегія: "Старий продукт новим клієнтам" — може бути втілена в життя завдяки кваліфікованому персоналу, здатному оновити рекламу вже відомого продукту. Основний ризик стратегії полягає у складності розширення ринку за рахунок нових клієнтів, критично налаштованих стосовно ретро-продукції.

IV стратегія: "Новий продукт новим клієнтам" — характеризується найбільшим ризиком, оскільки компанія намагається задовольнити потреби потенційних клієнтів, не знайомих ні з нею, ні з її брендом. Практично йдеться про освоєння (захоплення) компанією нових ринків, що в умовах економічної конкуренції не є простим завданням. Рівень продаж у даному випадку важко спрогнозувати, проте сумніватися у його збільшенні навряд чи доведеться. Історія, причому не лише економічна, переконливо довела: "нова" людина об'єктивно потребує "нових" товарів (послуг), що дозволяє усвідомлювати нові горизонти розвитку, досягати їх з опорою на нові технології та отримувати нові результати, недоступні для попередніх поколінь. Дану стратегію найкраще використовувати після успішного впровадження II стратегії, коли отриманий досвід та знання можуть бути використані в нових економічних умовах.

Після вибору стратегії розвитку компанії необхідно забезпечити оптимальну комбінацію бізнес-цілей та соціальних медійних опцій (табл. 2).

Нехтування соціальними медійними опціями, зневажання їхнім комунікаційним потенціалом означатиме недосягнення цільових орієнтирів бізнес-діяльності. У сучасних конкурентних умовах це загрожуватиме економічному суб'єкту не лише погіршенням позицій в наявній системі економічних координат, а й звуженням перспектив інноваційного оновлення виробничих активів, позбавлення шансів на динамічну інтеграцію в постіндустріальну (інформаційну) економіку.

ВИСНОВКИ

Для успішної діяльності в сучасних економічних системах підприємству необхідно будувати ефективну комунікаційну стратегію та невпинно її коригувати в залежності від результатів. Реалізація цього завдання без використання соціальних мереж є неможливою. Саме соціальні мережі дозволяють краще розуміти інтереси цільової аудиторії, її потреби, бажання, наміри, мотиви, амбіції, страхи тощо. Тобто, з опорою на соціально-мережні можливості індустріального суспільства має бути сформований соціально-психологічний образ потенційного споживача та спроектовані ефективні механізми взаємодії з ним.

Стратегічне цілепокладання з використанням соціальних мереж допомагає отримувати необхідну інформацію про власну компанію та потенційних конкурентів, формувати переконливий образ (бренд) пропонованої продукції, пробуджувати зацікавленість не лише цільовою, а й суміжних соціальних груп, відстежувати основні тренди, бачити зміни в активності рекламних кампаній, вирішувати інші завдання ринкової економіки. Лише

Таблиця 2. Комбінації бізнес-цілей та соціальних медійних опцій

Бізнес-ціль	Соціальні медійні опції
Побудова комунікацій	Вибір кращого контенту для сторінок у соціальних мережах Facebook, MySpace, ВКонтакте та ін.
Демонстрація експертних можливостей компанії	Персональні публікації експертів у блогах, RSS-каналах, Он-лайн відео, які комплексно демонструють головну ідею компанії
Утримання уваги цільових аудиторій завдяки швидкому оновленню актуальної для них інформації	Оперативні міні-повідомлення у Twitter, чатах
Надання місця (інформаційного майданчика) для обговорення продуктів, послуг компанії	Створення дискусій на форумах, представлених в соціальних мережах
Задоволення споживачів та формування адвокатів бізнесу	«Вірусний» медіаконтент (цікаві новини, відео, картинки тощо)

після адекватного усвідомлення стратегічних перспектив економічної діяльності з активним використанням соціальних мереж посильним завданням стає досягнення запланованого успіху.

Література:

1. Стратегія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>
2. Основи маркетинга; перекл. з англ. 4-те видання. — М.: ТОВ "І.Д. Вільямс", 2008. — 774 с.
3. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О. Азарян, Н. Бабенко та ін.; Ред.-упор. О. Сидоренко, Л. Макарова. — 3-тє вид. — К.: Навчальн.-методичн. центр "Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні", 2008. — 79 с.
4. Коференція "Дайджест Уанета 2012". Prodigy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://prodigiagency.com/>
5. Савчук Н. Ринок Інтернет-послуг в умовах інформаційно-технологічної революції: дис. ... канд. екон. наук / Н.В. Савчук; КНУ ім. Тараса Шевченка, 2009. — С. 7.
6. Макарова М. Становлення цифрової економіки постіндустріального суспільства: автореферат дис. ... д-ра екон. наук / М.В. Макарова; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. — Одеса, 2006 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.disslib.org/>
7. Коференція "Дайджест Уанета 2012". Prodigy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://prodigiagency.com/>
8. 10 причин використання соціальних мереж [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://muraxa.com/>
9. Божкова В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств: дис. ... докт. екон. наук / В.В. Божкова; Сумський державний університет, 2011. — С. 40 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/22236/1/diss.pdf>
10. Божкова В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств: дис. ... докт. екон. наук / В.В. Божкова; Сумський державний університет, 2011. — С. 41 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/22236/1/diss.pdf>. — SMART model in marketing plan/ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.learnmarketing.net/>
11. Измерение ROI в социальных сетях: миссия выполнена [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mmr.ua/>
12. Social Media and Its Effect on Communication [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.solari.net

Стаття надійшла до редакції 27.03.2013 р.

І. С. Толкач,

магістрант кафедри математичного моделювання економічних систем, НТУУ "КПІ"

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИРІСТ ДЕПОЗИТІВ ЯК ПОКАЗНИК ДОВІРИ КЛІЄНТІВ

FACTORS OF INFLUENCE ON THE GROWTH OF DEPOSITS AS AN INDICATOR OF CUSTOMER CONFIDENCE

У статті розглянуто фактори, що впливають на ступінь довіри клієнтів банку як фінансової установи в процесі здійснення кредитно-депозитної діяльності. Здійснено поділ цих факторів на матеріальні та нематеріальні, також здійснено класифікацію за характером впливу при здійсненні банківської діяльності.

The article considers factors influencing a degree of customer trust to the bank as a financial institution in the process of credit and deposit activities. Implemented separation of these factors to tangible and intangible, also it is classified by the nature of influence in banking activities.

Ключові слова: банк, довіра клієнтів, депозитна діяльність, фактори впливу на діяльність банку, гудвіл, ліквідність.

Key words: bank, customer confidence, deposit activity, factors influencing the bank activity, liquidity, goodwill, liquidity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобальна економічна криза та особливості розвитку банківської системи в нових умовах призвели до недовіри населення до банківського сектора. Це загострило конкурентну боротьбу між комерційними банками та призвело до поступового зниження прибутковості банківської діяльності. Проблема пошуку факторів впливу на залучення депозитів залишається недостатньо вивченою, що обумовлює необхідність подальших наукових досліджень даної задачі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розгляд факторів, що впливають на залучення депозитів банком, пов'язаний з появою досліджень на предмет стабільності банківської діяльності. Дослідженню основних аспектів проблеми формування банківських ресурсів в Україні присвячені праці багатьох вітчизняних економістів: М.Д. Алексеєнка, О.І. Барановського, О.В. Васюренка, А.П. Вожжова, А.М. Мороза, М.І. Савлука та ін. Проте найчастіше у працях українських дослідників розглядаються деякі аспекти формування окремих складових банківських ресурсів, зокрема зобов'язань.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розглянемо банк як фінансову установу, що здійснює кредитно-депозитну діяльність. В умовах фінансової нестабільності для забезпечення ефективною депозитної політики банки активно використовують як матеріальні, так і нематеріальні ресурси.

Ліквідність — як показник результату фінансової діяльності банку дає оцінку стану активів і пасивів банку, визначає складові, які мають матеріальний вплив на прибуток банку. Показник ліквідності дає достатню інформацію про фінансовий стан банківської установи. Ліквідність зменшується, якщо банк залучає велику кількість депозитів, також дійсно і обернене твердження.

Гудвіл — як показник нематеріальних активів банку, оцінює нематеріальну вартість банку, описує кінцевий результат, а не затрати на покращення іміджу чи привернення уваги споживачів.

Розглянути набір показників ліквідності та гудвілу дозволяє диференціація кредитів і депозитів. Як

відомо, за найпростішою класифікацією ліквідність поділяється на ліквідність у короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періодах. Отже, маємо набір значень ліквідностей, які залежать від типу активів і пасивів. Коефіцієнт ліквідності показує результативність діяльності банку через загальну оцінку стану активів та пасивів банку. Фінансовий стан банку характеризується розміром і структурою капіталу і зобов'язань та їх розміщення у його активах та проявляється у рівні ліквідності, платоспроможності і фінансовій стійкості.

На діяльність банку впливають зовнішні фактори, розглянемо ті, які суттєво впливають на діяльність банківської установи:

- посилення конкуренції іноземних банків і як наслідок зменшення ставок по кредитах і депозитах та відтік клієнтів до нових банківських установ;

- зміна цін на нерухомість;
- масове неповернення кредитів.

Фактори впливу на залучення депозитів можна класифікувати за характером їх впливу при здійсненні банківської діяльності на прямі та опосередковані.

Безпосередньо на рівень довіри клієнтів впливають прямі фактори. Непрямі свою чергу негативно впливають на надійність банків, обмежуючи можливості виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, що може призвести до неповернення клієнту вкладених коштів, дострокового вилучення клієнтами своїх ресурсів або переведення їх до інших банків. Економічними наслідками цих факторів може бути нераціональна структура депозитних ресурсів банку, що може призвести до значних фінансових втрат. Крім того, негативними наслідками факторів у сфері залучення банком ресурсів є погіршення іміджу банку як установи, яка спеціалізується на роботі із "чужими" коштами [1].

Проблема залучення депозитних ресурсів загострена тим, що банк ризикує підірвати довіру клієнтів до своєї діяльності. Таке явище для одного банку може викликати масовий відплив коштів і з інших банків. Проблема впливу факторів, виходячи за рамки банків та їх клієнтів, розповсюджується на всю економічну систему країни, і, в результаті, проблема управління факторами впливу на депозитні ресурси банків набуває загальнодержавного характеру. Отже, фактори впливу на залучення депозитних ресурсів можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх відносяться ті фактори, виникнення яких безпосередньо залежить від діяльності банку. Вони обумовлені неефективною депозитною політикою банку, відсутністю чіткої стратегії поведінки на ринку депозитних ресурсів, недостатнім рівнем маркетингових досліджень цього сегмента ринку банківських послуг і недостатнім рівнем менеджменту банку, а також недосконалістю політики збуту депозитних послуг, організаційної структури банку та іншими чинниками. Відносно цієї групи факторів банк має можливість зменшити негативні наслідки їх впливу шляхом попереджувальних дій щодо їх появи, або, мінімізувавши їх прояв шляхом розробки і реалізації відповідних заходів, які зменшать вплив того чи іншого фактора на стан, обсяг та ціну банківських ресурсів. Таким чином, внутрішні фактори впливу на залучення ресурсів є керовані на рівні самої банківської установи, що дає змогу попереджувати та мінімізувати їх негативний вплив на результати діяльності банку та на економічні інтереси власників депозитних ресурсів.

При визначенні зовнішніх факторів ризику залучення ресурсів слід враховувати те, що можуть приєднатися й фактори, які формуються як в межах країни, так і поза її межами. Зовнішні фактори впливу в

межах країни на залучення ресурсів банку поділяються на фактори ризику макро- і мікрорівня. При визначенні зовнішніх факторів, що формуються на макрорівні, слід враховувати наступні моменти: передумовами зовнішніх факторів можуть бути зміни в макроекономічній і/або політичній ситуації в країні, дія цих факторів впливає на рівень залучення депозитних коштів як банку, так і його клієнтів, що розмістили свої кошти на рахунках, такі фактори можуть впливати на залучення ресурсів прямо або опосередковано. Отже, визначаються можливості і методи регулювання факторів виникнення депозитних ризиків банку [2].

Зовсім інша ситуація із факторами, які формуються поза межами країни. Вони пов'язані зі зміною цін на ресурси, що банк залучає на закордонних ринках, кон'юктурою міжнародних ринків банківських ресурсів, відкритістю національної економіки країни, зміною політики центрального банку щодо залучення коштів вітчизняними банками на міжнародних ринках, обмеженнями законодавства зарубіжної країни щодо участі іноземних банків на ринку банківських ресурсів [3].

Із практики останніх років: іноземні банки, які входять до складу банківської системи нашої країни, як правило, не приділяють достатньої уваги роботі із ресурсами населення, а розміщують більш дешеві ресурси своєї країни в досить дорогі споживчі кредити в Україні, що дає їм можливість заробити в Україні надприбутки, забезпечивши ринки збуту для своїх виробників споживчих товарів. Як наслідок, зменшуються надходження до поточних рахунків вітчизняних виробників, знижуються доходи певної групи населення, що, в свою чергу, позначиться на розмірах та структурі банківських депозитних ресурсів.

ВИСНОВКИ

Отже, можна зробити висновок про те, що банківські депозитні ресурси — це кошти у національній чи іноземній валюті, передані власником чи третьою особою за дорученням у готівковій чи безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на визначених умовах з періодичною сплатою відсотків або без неї, та залишки коштів на рахунках клієнтів.

Враховуючи рівень конкуренції на банківському ринку, спад довіри клієнтів банкам, розгляду факторів впливу на залучення коштів повинно приділятися більше уваги, вони повинні розглядатись досить детально, оскільки депозитні ресурси важливе джерело банку для поповнення запасів готівки з цільовим використанням на проведення активних операцій банку. У сучасних умовах актуальність значно зростає у зв'язку з перенасиченням депозитної бази банків та необхідністю її оптимізації. Розглянуто основні фактори впливу на залучення депозитних ресурсів банком, визначено види їх впливу.

Література:

1. Примостка Л. Економічні ризики в діяльності банків // Банківська справа. — 2004. — № 3. — С. 16—23.
2. Репа Л.В. Управління валютним ризиком: політекономічний аспект: Автореф. дис. канд. екон. наук. — Донецьк, 2008. — С. 5—23.
3. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Юрист, 2003. — 688 с.
4. Антонов М.В. Банковские риски и распределение кредитного ресурса: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экономических наук / РАН ЦЭМИ. — М., 1994. — 15 с.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2013 р.

О. Г. Барило,
к. т. н., старший науковий співробітник, старший науковий співробітник наукового відділу,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
С. П. Потеряйко,
кандидат військових наук, доцент, провідний науковий співробітник наукового відділу,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
В. О. Тищенко,
кандидат наук з державного управління,
учений секретар, Інститут державного управління у сфері цивільного захисту

ПИТАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

Досліджено перспективні напрями розвитку державної служби та кадрової політики у сфері цивільного захисту України.

Investigational perspective directions of development of government service and skilled policy in the field of civil defence of Ukraine.

Ключові слова: державна служба, кадрова політика, механізми державного управління, цивільний захист, надзвичайна ситуація.

Key words: government service, skilled policy, mechanisms of state administration, civil defence, extraordinary situation.

ВСТУП

Тенденції розвитку державного управління в Україні протягом останніх років свідчать про те, що створюється нова модель державного менеджменту. Однак попри те, що з моменту проголошення незалежності України організаційна структура управління зазнала значних трансформацій, сьогодні державне управління все ще не у повній мірі відповідає стратегічному курсу країни до європейських стандартів демократичного врядування, оскільки залишається неефективним, схильним до корупції, внутрішньо суперечливим через вбудований конфлікт інтересів, надмірно централізованим, закритим від суспільства, громіздким і відірваним від потреб громадянина.

Сьогодні маємо розмиті повноваження вищих ешелонів влади, розбалансовану систему органів виконавчої влади, частина з яких юридично не перебуває під контролем Уряду, і, як наслідок, недостатню спроможність Кабінету Міністрів України повною мірою виконувати свою роль як стратегічного центру виконавчої влади. Ефективна і стала система урядування передбачає правові та інституційні рамки, які обмежують кількість типів державних органів і дають їм чітку правову основу. Наразі в Україні недостатньо обґрунтовані принципи побудови системи та структури органів влади, а механізм підпорядкування та звітності є недостатньо ефективним та прозорим.

Внаслідок цього маємо обмежені можливості для економічного та людського розвитку, недостатній рівень глобальної конкурентоспроможності країни, зокрема, за показником якості державних інституцій, внутрішньої та зовнішньої безпеки, високий рівень корупції та низький рівень задоволеності громадян діяльністю органів державної, у тому числі виконавчої влади.

Разом з тим, практична діяльність органів управління і сил системи цивільного захисту, та ефективність заходів щодо протидії надзвичайним ситуаціям, не завжди відповідають вимогам забезпечення необхідного рівня безпеки людини на сучасному етапі розвитку суспільства. Суттєві недоліки в організації оперативного реагування на масштабні надзвичайні ситуації, прийнятті своєчасних і адекватних оперативних обставині рішень, а також в проведенні аварійно-рятувальних та інших невідкладних робіт свідчать про недостатній рівень організації управління в надзвичайних ситуаціях.

Певною мірою такий стан справ є наслідком розбалансованості у функціонуванні механізмів державного управління.

Досліджено, що механізми державного управління у сфері цивільного захисту є комплексним впливом органів державного управління на систему цивільного захисту, яка має визначену структуру, методи, важелі, інструменти та призначена для практичного здійснення державного управління і досягнення поставлених цілей щодо захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, а одним із механізмів державного управління у сфері цивільного захисту, який суттєво впливає на дієвість органів державного управління, є "політичний" і, як складова цього механізму — кадрова політика державної служби [2].

Тому, на даний час виникла проблема, яка полягає у недостатньому ступеню дослідження впливу кадрової політики держави на спроможність системи цивільного захисту виконувати завдання, які на неї покладено.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У працях вітчизняних і зарубіжних вчених розглядаються проблеми дослідження розвитку державної служби та кадрової політики. Зокрема, дослідженням у цій сфері присвячено роботи О.В. Альбоція, М.В. Болотських, В.Д. Бакуменка, М.М. Кулешова, С.О. Калашнікова, С.А. Рашкевича, О.О. Труша, І.М. Шпильового та ін. Але всі вони здебільшого носять фрагментарний характер і не повністю освітлюють перспективний напрям дослідження розвитку державної служби та кадрової політики як механізму державного управління системою цивільного захисту України.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завдання статті — дослідити вплив кадрової політики держави на спроможність системи цивільного захисту виконувати завдання, які на неї покладено та виявити можливі шляхи її удосконалення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Одним із перспективних напрямів дослідження механізмів державного управління системою цивільного захисту є пошук шляхів розвитку державної кадрової політики у сфері цивільного захисту.

Як показує досвід, вирішення завдань щодо попередження і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій вимагає спрямовувати державну політику на консолідацію усіх верств суспільства, залучення значних людських, фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів, ви-

конання науково обгрунтованого комплексу заходів щодо захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій.

На сучасному етапі основною метою державної політики України у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій є забезпечення гарантованого рівня безпеки особистості, суспільства і держави в межах науково обгрунтованих критеріїв прийнятної ризику. Державна політика у вищезазначеній сфері регламентується відповідними законами і нормативно-правовими актами шляхом розробки та реалізації державних і регіональних цільових програм, науково-технічних програм, планів розвитку та удосконалення єдиної системи цивільного захисту.

Крім того, держава приділяє значну увагу підготовці кадрів органів державного управління сфери цивільного захисту.

Досліджено, що державна кадрова політика — це стратегія держави з формування й раціонального використання кадрового потенціалу суспільства. Державна галузева кадрова політика є складовою державної кадрової політики, яка базується на державних пріоритетах з урахуванням галузевих особливостей та потреб і відповідних ресурсів. Механізм реалізації державної кадрової політики являє собою комплекс правових норм, принципів, засобів, що забезпечують раціональний добір, підготовку, використання та розвиток людського потенціалу у сфері цивільного захисту [3].

У той же час доведено, що серед основних проблем державної кадрової політики у сфері цивільного захисту, які потребують невідкладного вирішення, є такі [1; 4—7; 9]:

— невідповідність державної кадрової політики вимогам трансформаційних процесів у державі внаслідок того, що значна частина наявного кадрового корпусу державного управління та місцевого самоврядування не готова до роботи в умовах сьогодення і на перспективу;

— недосконалість законодавчої бази, яка не надає процесам управління персоналом правової обгрунтованості, урегульованості та захищеності, не враховує європейські стандарти в кадровій сфері;

— відсутність стратегічного спрямування щодо підготовки персоналу відповідно до потреб суспільства, яке передбачає кваліфіковане здійснення прогнозування, планування, постійне оцінювання ситуації з персоналом у країні;

— невпорядкованість, слабка функціональна визначеність структур по роботі з персоналом, недостатня кваліфікація персоналу кадрових служб, що веде до неефективності, неузгодженості підходів у кадровому менеджменті.

На даний час підготовка кадрів для системи цивільного захисту здійснюється через ступеневу систему безперервного навчання та включає такі складові: початкова спеціальна підготовка молоді; професійна (первинна) підготовка; вища освіта за напрямками пожежної безпеки та рятувальної справи. Існуюча підсистема підготовки кадрів в основному забезпечує підготовку висококваліфікованих фахівців відповідно до державних стандартів та вимог до посади. Водночас, мережа спеціальних вищих навчальних закладів не повною мірою відповідає реальним потребам системи цивільного захисту та потребує подальшої оптимізації [8].

Крім того, потребує удосконалення зміст підготовки та підвищення кваліфікації фахівців усіх освітньо-кваліфікаційних рівнів відповідно до державних вимог та досвіду підготовки їх застосування у провідних країнах світу. Залишається недоадекватною практична підготовка випускників спеціальних вищих навчальних закладів та навчальних частин (центрів) до виконання обов'язків за призначенням. Рівень знання іноземних мов фахівців системи цивільного захисту не дає можливості залучити весь особовий склад до участі в міжнародних навчаннях та операціях. Матеріально-технічна база спеціальних вищих навчальних закладів та навчальних частин (центрів) застаріла, не в повній відповідності вимогам підготовки фахівців і потребує оновлення.

Таким чином, дослідження показали, що в Україні існують невирішені проблемні питання у кадровій політиці, що пов'язані з: трансформаційними процесами до європейських стандартів у кадровій сфері; підготовкою персоналу відповідно до потреб суспільства; недостатньою кваліфікацією персоналу кадрових служб; відсутністю чіткого розмежування політичних та адміністративних функцій; невідповідністю системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації потребам держави; недосконалістю системи добору кадрів на державну службу; непрозорістю в питаннях кадрових призначень [2].

З метою вирішення вищерозглянутих проблемних питань пропонується основними завданнями у кадровій політиці визначити:

— уточнення розподілу завдань, функцій, повноважень і відповідальності органів управління щодо формування та реалізації кадрової політики;

— здійснення заходів щодо ресурсного забезпечення системи кадрового менеджменту централізованого типу;

— удосконалення системи оцінювання службової діяльності начальницького складу системи цивільного захисту;

— здійснення формування резерву кандидатів для просування по службі;

— забезпечення врахування конкретних результатів діяльності персоналу під час присвоєння спеціальних звань, заохочення;

— здійснення заходів щодо запобігання відтоку найбільш підготовлених фахівців.

Перспективний напрям подальших наукових досліджень у вищезазначеній галузі вбачається в розробці та впровадженні прогресивних форм і методів навчання державних службовців у сфері цивільного захисту.

ВИСНОВКИ

Впровадження вищезазначених заходів в управлінні персоналом дозволить удосконалити кадрову політику стосовно всього персоналу системи цивільного захисту; оптимізувати розподіл завдань, функцій, повноважень і відповідальності органів управління в регіонах України стосовно формування та реалізації кадрової політики в системі цивільного захисту; здійснити перехід до системи кадрового менеджменту централізованого типу та застосовувати сучасні підходи кадрового менеджменту на всіх рівнях кадрової вертикалі.

У той же час, удосконалення підсистеми підготовки кадрів дозволить підвищити якість теоретичної та практичної підготовленості особового складу до виконання обов'язків за посадами. Безперервна підготовка кадрів, що органічно поєднує спеціальну освіту, перепідготовку та підвищення кваліфікації, створить умови для постійного професійного росту особового складу, забезпечить його кар'єрне зростання та підтримку високої готовності рятувальних підрозділів до дій за призначенням.

Література:

1. Закон України "Про Кабінет Міністрів України" від 16.05.2008 № 279-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — 2011. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=279-17>
2. Тищенко В.О. Механізми державного управління у сфері цивільного захисту: дис.... к. держ. упр.: 12.03.12 / Тищенко Василь Олександрович. — К., 2012. — 168 с.
3. Федулов Г.В. Зарубежный опыт создания и обеспечения функционирования систем предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. — 1998. — Вып. 8. — С. 63—100.
4. Указ Президента України "Про Основні напрями соціальної політики на період до 2004 року" від 24.05.2000 № 717/2000 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — 2011. — Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/txt/?doc=laws/laws/up717-2000>
5. Закон України "Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку" від 8.02.1995 № 39/95-ВР [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — 2011. — Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/txt/?doc=laws/laws/zakDCZ%20yad%-20en%201>
6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про організацію оздоровлення громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи" від 16.05.2000 № 800 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — 2011. — Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/txt/?doc=laws/laws/post800>
7. Проект Стратегії державної кадрової політики на 2011—2020 роки [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. — 2011. — Режим доступу: <http://www.guds.gov.ua/sub/kiev/ua/publscation/content>
8. Левчук І.П. Напрями застосування моделей кадрових підсистем у роботі з персоналом служби цивільного захисту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2010-7/zmist/R_2/08-Levchuk.pdf
9. Указ Президента України "Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій" від 10.11.1995 № 1035/95

Стаття надійшла до редакції 18.01.2013 р.

УДК 35.073.52

Г. В. Дмитренко,

доктор наук державного управління, директор департаменту регулювання та нагляду за кредитними установами та Бюро кредитних історій Національної Комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

ФІНАНСОВІ ПІРАМІДИ ТА ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ, ЯКІ СТАВЛЯТЬСЯ ПЕРЕД НАЦІОНАЛЬНОЮ КОМІСІЄЮ, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

G. Dmitrenko,

Doctorate in Public Administration, Director of Regulation and Supervision of credit institutions and National Bureau of Credit Histories Commission provides state regulation the areas of financial services

FINANCIAL PYRAMIDS AND SOLVING ISSUES THAT ARE PUT BEFORE THE NATIONAL COMMISSION, WHICH PERFORMS STATE REGULATION OF FINANCIAL MARKETS

Останнім часом в Україні різко збільшилися випадки шахрайств за допомогою "фінансових пірамід". Водночас пунктом 7 частини третьої статті 19 Закону України "Про захист прав споживачів" визначено, що утворення, експлуатація або сприяння розвитку пірамідальних схем, коли споживач сплачує за можливість одержання компенсації, яка надається за рахунок залучення інших споживачів до такої схеми, а не за рахунок продажу або споживання продукції, забороняються як такі, що вводять в оману. При цьому у преамбулі вказаного Закону визначено, що він регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг та виробниками і продавцями товарів, виконавцями робіт і надавачами послуг різних форм власності, встановлює права споживачів, а також визначає механізм їх захисту та основи реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів. У тлумаченні Закону України "Про захист прав споживачів" споживачем є фізична особа, яка придбає, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію, а виробниками (продавцями) товарів та виконавцями робіт (надавачами послуг) — суб'єкти господарювання (тобто юридичні особи та фізичні особи — підприємці).

Recently in Ukraine dramatically increased instances of fraud with "pyramid".

However, paragraph 7 of Article 19 of the Law of Ukraine "On Protection of Consumers' Rights states that the formation, operation or promote pyramid schemes, where the consumer pays for the opportunity to receive compensation that is provided by involving other consumers to such a scheme, rather than the sale or consumption of products are prohibited as misleading.

Thus the preamble of this Law stipulates that it regulates the relationship between the consumers of goods and services and producers and sellers of goods, executors and service providers of various forms of ownership, establishes the rights of consumers, and defines the mechanism for their protection and the basis of public policy in consumer protection.

In the meaning of the Law of Ukraine "On Protection of Consumer Rights" consumer is an individual who purchases, orders, uses or intends to purchase or request products and producers (sellers) products and contractors (service providers) — entities (ie legal entities and individuals — entrepreneurs).

Ключові слова: фінансові піраміди, гроші, фінансові активи, послуги, установи, фінансовий ресурс, використання коштів, суб'єкти господарювання, споживачі, захист прав споживачів.

Key words: pyramid schemes, money, financial assets, services, institutions, financial resources, use of funds, businesses, consumers, consumer protection.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На даний час діяльність фінансових пірамід здійснюється без реєстрації юридичної особи або фізичної — підприємця. Також фізичних осіб, які вносять свої кошти до фінансової піраміди, не можна вважати споживачами у тому значенні, яке використовується у Законі України "Про захист прав споживачів".

Таким чином, норми Закону України "Про захист прав споживачів" не можуть бути застосовані до фінансових пірамід, оскільки їх організаторами та учасника-

ми є суб'єкти, на яких не поширюється дія вказаного Закону.

Вищезазначена проблема може бути розв'язана шляхом прийняття спеціального закону, який визначає поняття "фінансової піраміди" та встановлюється заборона її діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сьогодні в Україні майже немає серйозних комплексних досліджень з проблематики фінансових пірамід. Заз-

наченими проблемами займається дуже обмежене коло фахівців. За таких проблем виникає наукова дискусія.

За цих умов саме процес прискореного прийняття закону про заборону функціонування фінансових пірамід та розповсюдження реклами фінансових пірамід має стати серйозним фактором економічної стабілізації в країні. Крім того, треба встановити кримінальну відповідальність за організацію або сприяння діяльності фінансових пірамід.

Але у вітчизняній науковій літературі ця проблематика ще не стала об'єктом для ґрунтовних досліджень, що зумовлює актуальність даного дослідження.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Завданням статті є визначення поняття "фінансова піраміда", аналіз причин створення фінансових пірамід, їх діяльності та яку шкоду може нанести для всієї фінансової системи України.

Крім того, необхідно зменшити соціальне напруження в суспільстві та підвищити рівень довіри громадян до фінансових установ і послуг, які вони надають, посилити захист майнових прав та інтересів громадян України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перша фінансова піраміда була створена в 1919 році у США. Це була фірма, яка залучала кошти зовнішніх інвесторів для їх вигідного вкладення під високий відсоток. Відсотки були по 45% кожні 90—95 днів. Американці стали активно вкладати гроші в цю компанію. Спочатку вони дійсно отримували обіцяні відсотки, що приваблювало все більше нових вкладників.

Але у 1920 році у кредиторів виникли претензії до фінансової компанії, влада штату почала судовий процес. Тоді обман і розкрився. Виявилось, що ніяких грошей компанія нікуди не інвестувала, а просто платила відсотки за рахунок надходжень від продажу нових випусків своїх облігацій. Однак на цьому історія фінансових пірамід не закінчилася. Через кілька десятиліть ідея фінансової піраміди отримала свій розвиток у Росії: "МММ", "Тутті", "Іваспорт", "Властеліна".

Всі ці компанії, користуючись стандартною схемою, обдурили більше мільйона довірливих громадян. Фінансові піраміди продовжують існувати й понині. Шахраї шукають нові форми обману, при цьому намагаються не рекламувати свою діяльність.

Проблемні питання на ринку небанківських фінансових послуг. Основні напрями державного регулювання небанківського фінансового сектора передбачені Національним планом дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затвердженим Указом Президента України від 12.03.2012 № 187 (далі — Національний план дій на 2012 рік).

За напрямом "Реформа фінансового сектора" Нацкомфінпослуг згідно з Національним планом дій на 2012 рік забезпечує виконання завдань за такими позиціями.

Завдання щодо гармонізації нормативно-правових актів з питань регулювання діяльності страхових компаній з Директивою ЄС "Платоспроможність II" (пункт 23.1 Національного плану дій на 2012 рік, строк виконання — листопад 2012 року).

Результатом роботи за цим завданням є прийнятий 22.05.2012 за основу Верховною Радою України проект Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" (нова редакція) та інших законодавчих актів України" (реєстраційний № 9614 від 19.12.2011), спрямований на гармонізацію нормативно-правових актів з питань регулювання діяльності страхових компаній із зазначеною вище директивою ЄС, зокрема, в частині встановлення вимог щодо платоспроможності, звітності та системи розкриття інформації, системи управління страхових компаній і відповідного перегляду повноважень регулятора в цій сфері.

Після обрання Верховної Ради України сьомого скликання законопроект був перереєстрований за № 0965 від 12.12.2012. Нацкомфінпослуг здійснює супроводження законопроекту.

Станом на кінець лютого відбулося 44 засідання відповідної робочої групи, утвореної наказом Голови Нацкомфінпослуг від 23.03.2012 № 14, з метою опрацювання законопроекту та підготовки його до другого читання у Верховній Раді України (до складу робочої групи залучені представники Верховної Ради України, об'єднань учасників страхового ринку, науковці).

Завдання щодо забезпечення створення системи гарантування страхових виплат за договорами страхування життя (пункт 23.2 Національного плану дій на 2012 рік, строк виконання — грудень 2012 року).

Нацкомфінпослуг підготовлено проект Закону України "Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя", який встановлює засади діяльності Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, що забезпечуватиме страховий захист громадян у разі настання неплатоспроможності страховика. Законопроект 06.02.2013 схвалено на засіданні Кабінету Міністрів України та 19.02.2013 зареєстровано Верховною Радою України за № 2327.

За напрямом "Реформа соціальної сфери" забезпечується виконання завдання щодо розроблення та впровадження інтегрованої системи обміну інформацією між органами, які здійснюють державний нагляд та контроль у накопичувальній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та системі недержавного пенсійного забезпечення (далі — Інтегрована система), з метою обміну цільовою інформацією між органами державної влади для виконання ними функцій державного нагляду та контролю в системі накопичувального пенсійного забезпечення (пункт 57.3 Національного плану дій на 2012 рік, строк виконання — грудень 2012 року).

З урахуванням проведеної роботи та з огляду на необхідність вирішення додаткових питань організаційного та фінансового характеру, зокрема виділення на розробку та впровадження Інтегрованої системи коштів із державного бюджету, Нацкомфінпослуг у листі до Кабінету Міністрів України від 27.12.2012 № 2274/14-2 запропонувала визначити у Національному плані дій на 2013 рік термін впровадження Інтегрованої системи груднем 2013 року та визначити головним виконавцем Пенсійний фонд України, оскільки відповідно до вимог Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" адміністративне управління Накопичувальним фондом буде здійснювати саме виконавча дирекція Пенсійного фонду України.

За інформацією Кабінету Міністрів України, пропозиції Нацкомфінпослуг були направлені на адресу Адміністрації Президента України та Координаційного центру з упровадження економічних реформ для врахування при складанні Національного плану дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки.

Відповідно до інформації Адміністрації Президента України, остаточне рішення щодо заходів Національного плану дій на 2012 рік, виконання яких не завершено, може бути прийняте Президентом України лише із затвердженням Національного плану дій на 2013 рік.

Наразі Нацкомфінпослуг узагальнені пропозиції та опрацьовані всі матеріали, надані учасниками підсумкової наради, проведеної в грудні минулого року щодо складу інформації, обмін якою буде здійснюватися за допомогою Інтегрованої системи, періодичності її передачі, доповнено перелік даних, за якими здійснюється обмін відповідно до існуючих угод про обмін інформацією.

Також Нацкомфінпослуг продовжує брати активну участь у реалізації завдання, визначеного пунктом 24 Національного плану дій на 2012 рік щодо розвитку системи кредитної кооперації, за виконання якого відповідальним визначено Національний банк України. Зокрема, Нацкомфінпослуг опрацьовано проект Закону Украї-

ни "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування та розвитку національної системи кредитної кооперації", надісланий Національним банком України. Нацкомфінпослуг підготовлені зауваження до проекту, які направлені Національному банку України листом від 18.02.2013 № 1226/15-5.

19—22 лютого 2013 року відбулась IX Міжнародна Карпатська страхова конференція, учасниками якої стали представники державних органів, страхового та інших фінансових ринків. У ході конференції відбулось обговорення сучасного стану та перспектив розвитку страхового ринку України.

Основними напрямками роботи, на які сконцентровано головну увагу Нацкомфінпослуг щодо розвитку страхового ринку, визначено:

- прийняття стратегічних законодавчих актів щодо розвитку державного регулювання, зокрема проекту Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" (нова редакція) та інших законодавчих актів України". Це дозволить підвищити рівень захисту прав споживачів страхових послуг, удосконалити моніторинг діяльності страховиків та посилити контроль над їх платоспроможністю і фінансовою стійкістю, запровадити європейські стандарти класифікації ризиків у страхуванні, удосконалити порядок ліцензування страховиків та ін.;

- захист майнових прав споживачів страхових послуг. Для цього Нацкомфінпослуг розроблено проект Закону України "Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя";

- забезпечення єдиного підходу до розкриття інформації страховиків відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Для цього Нацкомфінпослуг створила Консультаційну раду з питань бухгалтерського обліку, аудиту та впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах, а також ведеться робота з інформування страховиків про аспекти переходу на такі стандарти.

Головні завдання Консультаційної ради:

- участь у розробці та розгляд проектів нормативно-правових актів і методичних рекомендацій з питань бухгалтерського обліку, складання фінансової та регуляторної звітності небанківськими фінансовими установами та аудиту (зовнішнього та внутрішнього);

- аналіз результатів впровадження МСФЗ у небанківських фінансових установах і підготовки відповідних висновків щодо подальших дій по впровадженню МСФЗ;

- вивчення практичних питань, що виникають у бухгалтерів й аудиторів небанківських фінансових установ та їх узагальнення.

Перше засідання Консультаційної ради відбулося 7 лютого 2012 року, на якому були обговорені проблемні питання впровадження МСФЗ у небанківських фінансових установах, які вимагають оперативного опрацювання та розгляду в 2013 році.

На виконання пункту 15 частини другої статті 61 Бюджетного кодексу України, Нацкомфінпослуг забезпечено складання та подання до Міністерства фінансів України інформації про досягнення Нацкомфінпослуг запланованої мети, завдань та результативних показників в межах бюджетних програм у 2012 році та, відповідно до Закону України "Про Державний бюджет України на 2012 рік", направлено річний звіт про виконання паспорта бюджетної програми за 2012 рік.

Щодо передачі архіву від Держкомфінпослуг слід зазначити, що відповідно до спільного наказу Держфінпослуг та Нацкомфінпослуг від 08.02.2013 № 32/25 відбувається поетапна (до 15 березня 2013 року) ревізія документів, що залишилися на зберіганні в архіві Держкомфінпослуг. Після завершення цього етапу буде складено узагальнений акт приймання-передачі архівних справ, які необхідні Нацкомфінпослуг для виконання своїх функцій за напрямками діяльності.

Розроблений проект Закону України "Про заборону фінансових пірамід в Україні", який був повторно

погоджений із заінтересованими органами після доопрацювання та внесення до Кабінету Міністрів України. Вказаний законопроект розроблено з метою врегулювання питань щодо запобігання та протидії появі "фінансових пірамід", інших сумнівних схем, що можуть призвести до привласнення коштів громадян.

На практиці діяльність фінансових пірамід здійснюється без реєстрації юридичної особи або фізичної підприємця. Також фізичних осіб, які вносять свої кошти до фінансової піраміди, не можна вважати споживачами у тому значенні, яке використовується у Законі України "Про захист прав споживачів".

Таким чином, норми Закону України "Про захист прав споживачів" не можуть бути застосовані до фінансових пірамід, оскільки їх організаторами та учасниками є суб'єкти, на яких не поширюється дія вказаного Закону.

Проект постанови Кабінету Міністрів України "Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2005 року № 286", який розроблений з метою приведення положення постанови Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2005 року № 286 "Про встановлення розміру плати за видачу ліцензії на проведення конкретного виду страхування" у відповідність до статей 6 та 7 Закону України "Про страхування" в частині видів добровільного та обов'язкового страхування. Постанова прийнята 20.02.2013 за № 122; проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку і правил обов'язкового страхування фінансової відповідальності, життя і здоров'я уповноваженої особи Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, членів виконавчої дирекції та адміністративної ради Фонду гарантування вкладів фізичних осіб". Проект постанови розроблено з метою забезпечення здійснення страхування шляхом встановлення, відповідно до частини другої статті 7 Закону України "Про страхування", порядку і правил обов'язкового страхування фінансової відповідальності, життя і здоров'я уповноваженої особи Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, членів виконавчої дирекції та адміністративної ради Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. 05.02.2013 Нацкомфінпослуг провела узгоджувальну нараду з метою усунення розбіжностей за зауваженнями та пропозиціями до проекту постанови, які надійшли від Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Доопрацьований проект постанови, погоджений заінтересованими органами, 28.02.2013 подано до Кабінету Міністрів України.

Крім того, опрацьовувалися проекти законодавчих актів та нормативно-правових актів, розроблених іншими органами влади та суб'єктами законодавчої ініціативи, положення яких спрямовані, у тому числі, на функціонування ринків фінансових послуг, зокрема:

- проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення державного нагляду (контролю) та визначення сфер господарської діяльності, що підлягають державному нагляду (контролю)", розроблений Державною службою України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва з метою вдосконалення державного нагляду (контролю) на законодавчому рівні;

- проект Закону України "Про перелік адміністративних послуг та плати (адміністративний збір) за їх надання", розроблений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України з метою встановлення переліку адміністративних послуг та плати (адміністративного збору) за їх надання;

- проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної цільової програми розвитку державної служби на період до 2016 року", розроблений Національним агентством України з питань державної служби, з метою посилення здатності системи державної служби до розроблення та реалізації державної політики шляхом створення ефективної си-

стеми управління людськими ресурсами та професіоналізації державної служби;

— проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження плану державних статистичних спостережень на 2013 рік", розроблений Державною службою статистики України.

Нацкомфінпослуг опрацьовано та погоджено із зауваженнями проекти постанов Кабінету Міністрів України, надіслані Міністерством екології та природних ресурсів України, зокрема:

— проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку і правил проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності інвестора, в тому числі за шкоду, заподіяну довкіллю, здоров'ю людей, за угодою про розподіл продукції, якщо інше не передбачено такою угодою", яким встановлюються умови здійснення певних видів обов'язкового страхування, що передбачені законодавством;

— проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку і правил обов'язкового страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно довкіллю або здоров'ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів", яким визначаються правові та організаційні засади страхування, що мають забезпечити відшкодування збитків, завданих внаслідок зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів;

— проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку і правил обов'язкового страхування майнових ризиків користувача надр під час дослідно-промислового і промислового видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ", яким визначаються правові та організаційні засади страхування, що мають забезпечити відшкодування збитків, які можуть бути заподіяні майну та навколишньому середовищу з боку користувача надр під час дослідно-промислового і промислового видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ внаслідок розробки та експлуатації вугільних родовищ внаслідок аварій, пожеж чи технічних неполадок;

— проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку і правил обов'язкового страхування майнових ризиків при промисловій розробці родовищ нафти і газу у випадках, передбачених Законом України "Про нафту і газ", яким встановлюються умови здійснення певних видів обов'язкового страхування, що передбачені законодавством.

Також 27.02.2013 Нацкомфінпослуг погоджено без зауважень постанову Правління Національного банку України "Про врегулювання питань щодо приймання готівки для подальшого її переказу" від 12.02.2013 № 42. Постанова розроблена з метою врегулювання питань щодо приймання коштів для подальшого їх переказу.

Нормативно-правові акти, прийняті Нацкомфінпослуг та зареєстровані в Міністерстві юстиції України:

— розпорядження Нацкомфінпослуг від 10.01.2013 № 65 "Про затвердження Змін до деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України щодо особливостей застосування заходів впливу", зареєстроване в Міністерстві юстиції України 01.02.2013 за № 202/22734. Розпорядження спрямоване на усунення розбіжності щодо назви органу, який здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, крім ринку банківських послуг та ринку цінних паперів та похідних цінних паперів (деривативів), порядку винесення на розгляд Нацкомфінпослуг питання про необхідність відсторонення керівництва від управління фінансовою установою, видів заходів впливу, які застосовує Нацкомфінпослуг до філій страховиків-нерезидентів, та порядку оскарження таких рішень;

— розпорядження Нацкомфінпослуг від 27.11.2012 № 2422 "Про затвердження Правил проведення перевірок (інспекцій) Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та визнання такими, що втратили чинність деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України", зареєстроване в Міністерстві юстиції України 04.02.2013 за № 211/22743. Проект розпорядження спрямований на усунення розбіжності щодо найменування органу, який здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, крім ринку банківських послуг та ринку цінних паперів та похідних цінних паперів (деривативів) — Нацкомфінпослуг, забезпечення реалізації контрольних та наглядових повноважень Нацкомфінпослуг, забезпечення захисту прав суб'єктів нагляду під час проведення уповноваженими особами Нацкомфінпослуг перевірок; встановлення єдиного порядку та підходів при проведенні перевірок уповноваженими особами Нацкомфінпослуг;

— розпорядження Нацкомфінпослуг від 04.12.2012 № 2541 "Про затвердження Положення про граничний розмір витрат, пов'язаних зі здійсненням недержавного пенсійного забезпечення", зареєстроване в Міністерстві юстиції України 07.02.2013 за № 226/22758, набрало чинності 26.02.2013. Регуляторним актом встановлено показник загального грошового рівня граничного розміру витрат, що відшкодовуються надавачам послуг за рахунок пенсійних активів недержавного пенсійного фонду. Також надано повноваження раді недержавного пенсійного фонду самостійно визначати в межах 7% розмір винагороди фінансовим установам — надавачам послуг у сфері недержавного пенсійного забезпечення. Крім цього, здійснення контролю за дотриманням граничного розміру витрат покладається на адміністратора недержавного пенсійного фонду;

— розпорядження Нацкомфінпослуг від 11.01.2012 № 2671 "Про внесення змін до Положення про інвестиційну декларацію недержавного пенсійного фонду", зареєстроване в Міністерстві юстиції України 14.02.2013 за № 268/22800. Нормативно-правовий акт розроблено з метою приведення Положення про інвестиційну декларацію недержавного пенсійного фонду у відповідність зі статтею 10 Закону України "Про державне пенсійне забезпечення" відповідно до змін, внесених згідно із Законом України від 08.07.2011 № 3668-VI "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи". Регуляторним актом встановлені правила підготовки, вимоги та порядок реєстрації і внесення змін до інвестиційної декларації недержавного пенсійного фонду — документа, який визначає основи інвестиційної політики фонду, відображає напрями інвестування пенсійних активів та встановлює обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами в межах вимог, визначених статтею 10 Закону України "Про державне пенсійне забезпечення";

— розпорядження Нацкомфінпослуг від 24.01.2013 № 287 "Про внесення Змін до Порядку складання звітних даних страховиків", яким передбачено встановлення форми звіту про корпоративне управління, який буде подаватися страховиками у формі акціонерних товариств разом з річною звітністю. Зареєстроване в Міністерстві юстиції України 13.02.2013 за № 255/22787.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в умовах незалежності України та розширення самостійності територіально-адміністративних одиниць відкриваються можливості для принципово нового підходу до фінансового забезпечення потреб соціальної сфери. Вирішення потреби має бути забезпечене прийняттям принципово нових нормативно-законодавчих документів, які дозволили б поставити фінансування розвитку соціально-економічної сфери у залежність від зростання ефективності виробництва у регіоні.

Література:

1. Проект Закону України "Про заборону фінансових пірамід в Україні".
2. Інформація про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за лютий 2013 року.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2013 р.

А. І. Куліков,
кандидат наук з державного управління, доцент кафедри фінансів,
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці

КОНЦЕСІЯ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНИХ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

A. I. Kulikov,
PhD in Public Administration, Associate Professor of Finance, Bukovina State Finance and Economics University, Chernivtsi

CONCESSION AS A FORM OF JOINT PROJECTS BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT

У статті досліджено особливості використання концесійних договорів у процесі реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні. Подано теоретичне визначення поняття концесія, проаналізовано українське законодавство у сфері регулювання концесійних відносин.

The features of concession agreements in the implementation of public-private partnership in Ukraine are explored in the article. The theoretical definition of concession are given, Ukrainian legislation in the field of concession relations are analyzed.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесії, концесійна угода, держава, бізнес, проект, законодавство, концесіонер.

Key words: public-private partnerships, concessions, concession agreement, the state, business, project, law, concessionaire.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній змішаній ринковій економіці формуються регульовані економічні відносини з тісною взаємодією та співіснуванням держави і бізнесу, що проявляється у розвитку різноманітних форм партнерства та їх поширення в різних галузях економіки. Найбільш поширеною формою ДПП є концесія, застосування якої має істотні переваги перед всіма іншими.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченням проблем формування концесійних відносин у процесі трансформації економіки й обґрунтування заходів щодо вдосконалення механізмів використання концесії з метою залучення інвестиційних ресурсів займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Вікарчук, М. Войнаренко, І. Бернштейн, М. Богуславський, І. Запатріна, З. Варналій, В. Денисюк, В. Осіпов, Т. Пузанов, Я. Усенко, В. Чепінога та ін. Окремі аспекти інституційно-правового та економіко-організаційного забезпечення реалізації різних форм державно-приватного партнерства досліджували В. Варнавський, В. Геєць, О. Головка, М. Дерябіна, С. Дрига, Т. Єфімен-

ко, М. Клінова, О. Кужель, В. Ляшенко, Я. Жаліло та ін. Однак відсутнє комплексне дослідження такої форми державно-приватного партнерства, як концесія для вітчизняної практики у процесі реалізації стратегічних суспільних і приватних ініціатив.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження механізмів використання концесії як форми реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Державно-приватне партнерство має широкий спектр реалізації в різних формах. У першу чергу, це різноманітні контракти, які держава укладає з приватними компаніями: на виконання робіт і надання суспільних послуг, управління, поставку продукції для державних потреб, контракти технічної допомоги і т.д. По-друге, орендні (лізингові) відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, споруд, виробничого

обладнання. По-третє, узгодження про розподіл продукції. По-четверте, створення державно-приватних підприємств шляхом акціонування державних або створення спільних підприємств. По-п'яте, угоди про концесії [5].

Концесія (концесійна угода) — специфічна форма відносин між державою і приватним партнером, згідно з якою держава (регіон) у рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, надає право приватному суб'єкту виконувати протягом визначеного строку певні функції згідно з договором і наділяє його з цієї метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За користування державною чи муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, обумовлених у концесійній угоді. Право власності на вироблену по концесії продукцію передається концесіонеру.

Характерні ознаки концесії [2, с. 66]: її предметом завжди є державна (муніципальна) власність, а також монополні види діяльності держави або муніципального утворення; одним із суб'єктів концесійної угоди виступає держава чи муніципалітет (в особі відповідних органів виконавчої влади); основна ціль — задоволення суспільних потреб; базується на договірній основі; передбачає зворотність предмета угоди, що надається приватному партнеру за плату, обумовлену в угоді.

До основних законодавчих актів, якими регулюються концесії в Україні, відносяться Господарський кодекс (Глава 40) [1] Закон України "Про концесії" [3], а також деякі постанови Кабінету Міністрів України.

Відповідно до закону, концесія — це надання права створення (будівництва) та/або управління (експлуатації) об'єкту концесії з метою задоволення державних потреб уповноваженим державним органом або органом місцевого самоврядування на оплатній основі і на певний період українським або іноземним суб'єктам підприємницької діяльності (концесіонерам) за умови, що концесіонер візьме на себе певні зобов'язання, відповідальність за майно та внутрішні ризики [3].

Таким чином, ключові характеристики концесій включають у себе контрактні стосунки державного органу та юридичної або фізичної особи стосовно прав на створення та/або управління певним об'єктом з метою задоволення потреб суспільства.

Відповідно до українського законодавства, сфери економічної діяльності, в яких реалізуються концесійні угоди і які мають пряме відношення до потреб суспільства, такі:

- водопостачання, каналізація та очищення стічних вод;
- послуги громадського транспорту;
- будівництво та експлуатація автотрас, дорожніх об'єктів, дорожньої інфраструктури або інших дорожніх структур;
- будівництво та експлуатація комунікацій;
- будівництво та експлуатація вантажних та пасажирських портів;
- будівництво та експлуатація аеропортів;
- телекомунікаційні послуги, включаючи використання мереж;
- поштові послуги;
- транспорт та постачання природного газу;
- генерація та/або транспорт електроенергії;
- послуги кетерінгу для населення;
- будівництво житла;
- послуги у сфері обслуговування житла;
- використання соціально-культурних об'єктів (за винятком розташованих у зонах відпочинку);
- послуги муніципальних парків;
- ритуальні послуги;
- будівництво та експлуатація готелів, туристичних

комплексів, кемпінгів та інших об'єктів туристичної інфраструктури;

- збирання та утилізація відходів;
- послуги з теплопостачання [3].

Одним із принципів концесійної діяльності є відбір концесіонерів, головним чином, на конкурсній основі. Тендер на надання концесії організується та проводиться концесіонером. Законодавством не визначено істотних економічних пільг (переваг) для концесіонера.

Перевагами концесії на відміну від інших форм партнерства, що визначає її перспективність, є: довгостроковий характер, що дозволяє обом сторонам здійснювати стратегічне планування своєї діяльності; найбільш широкі повноваження приватного суб'єкта у прийнятті адміністративно-господарських і управлінських рішень; за державою в існуючих інституційно-правових умовах залишаються достатні важелі впливу на концесіонера у випадку порушення ним умов концесії чи необхідності захисту суспільних інтересів; держава передає концесіонеру тільки права володіння й користування об'єктом своєї власності, залишаючи за собою право розпорядження нею.

Концесієдавцем щодо об'єкта права комунальної власності є відповідний орган місцевого самоврядування, який може прийняти рішення щодо розширення сфер господарської діяльності, в яких об'єкти права комунальної власності можуть надаватися у концесію.

Інститут концесії суміщає в собі ознаки підряду (наприклад, виконання на власний ризик роботи із будівництва доріг за завданням концесієдавця) та інститутів найму, оренди, фінансового лізингу (строкове, платне володіння і користування дорогою). Згідно зі ст. 20 Закону України "Про концесії" передача об'єктів у концесію не зумовлює перехід права власності на цей об'єкт до концесіонера та не припиняє права державної чи комунальної власності на ці об'єкти [3]. Однак концесіонер у разі виконання умов концесійного договору має право на продовження строку його дії. Концесійна угода укладається на термін, визначений в угоді, який має бути не менше ніж 10 років і не більше ніж 50 років.

Єдине, що передбачає українське законодавство — це те, що концесіонери неприбуткових або низькоприбуткових об'єктів, які характеризуються великою соціальною значимістю, можуть мати пільги стосовно концесійних виплат, а також право на субсидії, компенсації та пільги у відповідності до угоди. Порядок визначення таких об'єктів, а також умови надання субсидій, компенсацій та пільг, встановлюються Кабінетом Міністрів України.

Низька активність укладання концесійних угод в Україні пов'язана з недостатнім захистом прав концесіонера, адже його ризики та високі витрати в ході реалізації концесійного договору, обтяжуються ще й необхідністю сплати високого концесійного платежу державі. Існує цілий ряд причин, чому зарекомендована у світі ідея концесій не має широкої популярності в Україні:

- оскільки концесії застосовуються тільки до державного майна, неможливо застосувати концесію до об'єктів, які належать суб'єктам колективної власності із значною державною часткою у статутному фонді;
- відсутність пільг для концесіонерів;
- питання оренди земельних ділянок для концесійної діяльності на території кількох громад не врегульовано;
- перелік об'єктів державної власності, які можуть використовуватися для концесії, не відповідає реальності;
- тривалі терміни окупності концесійних проектів, через які неможливо спрогнозувати повернення інвестицій;

- неприбутковість комунальної сфери;
- відсутність розподілу ризиків між державним та приватним партнерами;
- для автошляхів — відсутність інших можливостей, окрім запровадження прямої оплати за користування, застосовувати інші моделі компенсації інвестицій;
- відсутність урядових гарантій для покриття ризиків інвесторів у разі, якщо прогнозований за проектом обсяг руху на платних шляхах не буде досягнутий;
- загальний інвестиційний клімат у країні.

Найбільшого поширення концесії набули в інфраструктурних галузях, де існують потреби у великих обсягах інвестицій та нових технологіях управління, які можуть залучатись із приватного сектора на будівництво, модернізацію чи управління об'єктів інфраструктури.

При цьому концесійні відносини можуть базуватись на різному поєднанні прав власності між державою і приватним партнером, а також обумовлених обмежень господарсько-інвестиційної діяльності щодо будівництва, експлуатації чи управління.

З огляду на релевантність державно-приватного партнерства вітчизняним економічним, політичним та інституційно-правовим умовам, концесійна модель, порівняно з альтернативними, є найбільш прийнятною для реалізації національних проектів.

Згідно зі ст. 12 Закону України "Про концесії", концесійний платіж вноситься концесіонером відповідно до умов концесійного договору незалежно від наслідків господарської діяльності. З останнім безпосередньо пов'язана ще одна ознака концесії — покладення майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику на концесіонера [3].

Методика розрахунку концесійного платежу за право на управління (експлуатацію) цілісним майновим комплексом на базі показників фондівіддачі затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639. Концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, концесіодавець може надавати пільги щодо концесійних платежів, а також передбачати в договорі надання дотацій, компенсацій та пільг. Порядок визначення таких об'єктів, а також умови надання дотацій, компенсацій та пільг встановлюються Кабінетом Міністрів України у Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотацій, компенсацій та умов їх надання, затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 13 липня 2000 р. № 1114.

Умови концесійного договору є чинними на весь строк його дії, навіть у випадках, коли після його укладання законодавчими актами встановлено правила, які погіршують становище концесіонера. У цьому випадку концесіонер позбавлений права на оскарження в судовому порядку дій та змін договору зі сторони концесіодавця, навіть за умови повного виконання своїх суспільних зобов'язань.

Особливістю концесійних угод є фіксація в них публічних інтересів, представником яких є держава та відповідальності приватного партнера (концесіонера) у забезпеченні безперервного надання послуг, їх загальнодоступності та рівності тарифів на однакові види, недискримінації користувачів щодо їх одержання. З огляду на це, для захисту суспільного інтересу в концесійному договорі можуть бути прописані спеціальні права органу публічної влади, проте пеня за порушення зобов'язань з боку концесіонера вітчизняним законодавством не передбачена. Крім того, в Законі України "Про концесії" не сформульована суспільно значима концепція концесійного договору та право концесіодавця в односторонньому порядку змінити умови договору в разі порушення суспільного інтересу зі сторони концесіонера [3].

Варто зазначити, що для більш позитивного ефекту від угод концесії в Україні треба законодавчо передбачати у концесійних договорах (контрактах) ще й такі істотні умови: зобов'язання щодо захисту природного середовища; порядок розподілу витрат на розвідку, розробку і освоєння природних ресурсів; порядок фінансування будівництва об'єктів відповідно до призначення на території земельних ділянок, які передаються концесіонеру; види і розмір платежів за концесією і порядок їх здійснення; форми участі концесіонера в управлінні концесійним підприємством та контролі за його діяльністю; пільги і гарантії, які надаються концесіонеру; правові наслідки припинення або розірвання концесійного договору стосовно поліпшення об'єкта концесії, які можна і не можна відокремити від нього; питання власності на вироблену продукцію і прибутки, які отримані концесіонером у результаті експлуатації об'єктів концесії; порядок припинення діяльності концесійного підприємства, якщо воно було створено; неприпустимість односторонньої зміни умов концесійного договору та інші [4, с. 30].

Недостатньо висвітленим залишається порядок виділення засобів на концесійні угоди з державного чи муніципального бюджету, а концесійні домовленості зорієнтовані здебільшого на модернізацію та експлуатацію діючих майнових комплексів — аеропортів, портів, вокзалів, окремих терміналів. Також проблематичною є реальна поява приватних автомагістралей, адже існують проблеми щодо відведення земель. Завищені також очікування державної чи регіональної влади щодо приватного фінансування проектів у концесійних угодах. Адже світовий досвід підтверджує, що дорогі інфраструктурні проекти вимагають фінансової участі держави не нижче 40 %.

ВИСНОВКИ

В Україні для активізації державно-приватного партнерства у формі концесії першочергові заходи удосконалення їх правового регулювання повинні стосуватись: зміни цільового призначення об'єктів концесійної угоди; гарантій виконання платіжних зобов'язань за концесійним договором зі сторони державної влади; страхування об'єкта концесійної угоди та форм забезпечення зобов'язань; розширення інструментів участі держави у фінансуванні проектів; укріплення гарантій, прав і законних інтересів інвесторів та ін. З метою сприяння поширенню концесійних угод, поряд з удосконаленням нормативної правової бази, з боку державних органів виконавчої влади необхідно також надання консультативної підтримки регіональним і муніципальним органам влади, організація супроводу та моніторингу концесійних проектів, розповсюдження кращої практики їх реалізації, забезпечення перепідготовки державних і муніципальних службовців, формування центрів компетенції.

Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. — 2008. — № 8. — С. 61—77.
3. Закон України "Про концесії" від 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14&chk=4/UMfPEGznhhaZd.Zi0L3VabHI4eos80msh8Ie6>
4. Мельник М. Партнерство держави і бізнесу як фактор ділової активності в Україні / М. Мельник // Вісник КНТЕУ. — 2010. — № 3. — 23—40.
5. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. — К., ФОП Москаленко О.М., 2011. — 140 с.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2013 р.

Є. О. Романенко,

кандидат наук з державного управління, докторант кафедри державної політики та управління політичними процесами, Національна академія державного управління при Президенті України

ІДЕОЛОГІЯ ЯК КОМУНІКАТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Y. Romanenko

PhD in Public Administration, Doctoral student policy and management of political processes
National Academy of Public Administration the President of Ukraine

IDEOLOGY AS A COMMUNICATIVE TOOL OF PUBLIC POLICY

У межах даної статті здійснено концептуальний аналіз ідеології як комунікативного інструменту реалізації державної політики, відповідно до чого ідентифіковано її зміст та функціональне призначення у процесі розроблення та реалізації публічної політики, конкретизовано її вплив на утвердження відповідних ціннісних орієнтацій громадян у суспільстві на прийняття певних державно-управлінських рішень, доведено, що ідеологія є важливою складовою діяльності засобів масової інформації, шляхом формування певної медіа реальності вона забезпечує керуваність суспільства і впливає на зміст формування та реалізації державної політики.

Within this paper analyzes the conceptual ideology as a communicative tool of public policy, according to which identified its content and functionality in the development and implementation of public policy is specified, its impact on the establishment of appropriate value orientations of citizens in the community to make certain managerial decisions proved that ideology is an important part of the media by creating a media reality it provides control of society and affect the content of the formation and implementation of public policy.

Ключові слова: ідеологія, ціннісні орієнтації, державна політика, державна комунікативна політика, публічна політика, засоби інформації, засоби масової інформації, комунікативні засоби.

Key words: ideology, values, public policy, public communication policy, public policy, media, media, communication means.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливим комунікативним інструментом реалізації державної політики виступає ідеологія. Традиційно під нею розуміють "систему поглядів, ідей, переконань, цінностей та установок, що виражають інтереси різних соціальних груп, класів, співтовариств, в яких усвідомлюються і оцінюються відносини людей до дійсності і один до одного, соціальні проблеми і конфлікти, а також містяться цілі (програми) соціальної діяльності, спрямованої на закріплення або зміну існуючих суспільних відносин" [1, с. 37].

Ідеологія виступає у ролі цілісної всеохоплюючої системи, яка визначає зміст суспільної життєдіяльності громадян, а відтак і основні напрями формування та реалізації державної політики. Ідеологія слугує саме для того, щоб запропонувати зміни в суспільстві або задекларувати прихильність певним ідеалам, реалізація яких виступає стратегічним пріоритетом здійснення державної політики. У такий спосіб, на думку фундатора ідеології Дестютт де Трасі, "в ідеології наче го-

вориться мета і як її досягнути". У той же час, ідеологія як певна комунікативна конструкція задає певні шаблони для розроблення та аналізу державної політики, які досить часто можуть зміщувати її зміст в сторону необ'єктивного його сприйняття. Відтак, це свідчить про те, що "ідеологія задає певну "колективну оптику" для сприйняття реальності, але, як і всяка оптика, вона по-своєму забарвлює й викривляє реальність" [2, с. 144]. У даному відношенні, варто виходити із певного внутрішнього зв'язку між ідеологією та особистістю, що ймовірно позначається й на змісті та механізмах формування державної політики. На думку К. Дункера, "дві людини, які належать до протилежних полюсів ідеологічного спектра, можуть бути прихильниками принципово різних соціальних програм, але водночас самі особистості та програми дивовижним чином подібні" [3, с. 67]. У такий спосіб, ідеологія покликана консолідувати суспільство у напрямку реалізації стратегічних пріоритетів державної політики.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІЩЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

У країнах розвиненої демократії жодна із ідеологій не набула офіційного статусу. Такий підхід ґрунтується на функціональному змісті ідеології, оскільки там вона виступає важливою складовою політичної культури суспільства формування та утвердження його ціннісних орієнтацій. Підтвердженням цього є підхід В.П. Макаренка, який обґрунтовує вплив ідеології як певного комунікативного інструменту на соціалізацію, державно-управлінську свідомість та поведінку громадян. У такому контексті ідеологія "сприяє формуванню певних світоглядних уявлень громадян, забезпечує їх відповідність певним політичним реаліям... які політичні та моральні принципи (ціннісні орієнтації) оберуть у своїй практичній діяльності громадяни, залежить ефективність політики, а відтак і прогрес суспільства" [4]. Ідеологія як важлива складова політичної культури суспільства знаходить втілення у відповідних формах державно-управлінської комунікації, за допомогою яких утверджуються відповідні демократичні цінності, надбудовується базис певних комунікативних зв'язків між суспільством та органами державної влади, відповідно до якого формується та реалізується державна політика.

З огляду на це, ідеологія як комунікативний інструмент реалізації державної політики визначає зміст та характер системи державного управління, включаючи безперервний процес вироблення, прийняття та реалізації державно-управлінських рішень.

Функціонування ідеології завжди носить детермінований характер, в результаті цього "будь-яка конкретна ідеологія може втратити адекватність, і тоді вона почне слабшати і врешті-решт зникне, але на зміну їй швидко приходить інша ідеологія, яка виявиться адекватнішою щодо зовнішньої та внутрішньої реальності" [5, с. 117]. Це підтверджується тим, що кожна модель державної політики, які б тенденції у розвитку суспільства вона не породжувала, завжди ґрунтується на певній ідеології.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналізуючи ідеологію як комунікативний інструмент реалізації державної політики, варто приділити увагу концепції М. Амосова, який у своїй праці "Ідеологія для України" охарактеризував її як "словесну модель, що передбачає оцінки і дії для громадянина і держави і що отримала розповсюдження у суспільстві. Вона закликала розставити людей, визначити їхні стосунки і втовкмачити, що все робиться правильно — для них і для майбутніх поколінь, а тепер ще і для природи" [6].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної статті є здійснити концептуальний аналіз ідеології як комунікативного інструменту реалізації державної політики. Досягнення даної мети обумовлює вирішення відповідних завдань, а саме: ідентифікувати зміст та функціональне призначення ідеології у процесі розроблення та реалізації публічної політики, конкретизувати її вплив на утвердження відповідних ціннісних орієнтацій громадян у суспільстві на прийняття певних державно-управлінських рішень, обґрунтувати її роль у системі діяльності засобів масової інформації та їх впливу на зміст формування та реалізації державної політики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ідеологія як комунікативний інструмент реалізації державної політики є важливою складовою діяльності засобів масової інформації. Фактично вона створює особливу медіа реальність, через яку, з одного боку, здійснюється управління суспільством, а з іншого, останнє здобуває можливість впливати на механізми реалізації державної політики.

Важливу роль у даному контексті відіграє телереклама, яка забезпечує просування певних комунікативних шаблонів реалізації принципів державної політики. Вона фактично задає пріоритети та цінності для функціонування суспільства та політики діяльності державно-управлінських структур, які забезпечують надання відповідних адміністративних послуг.

Традиційно вважається, що сучасне демократичне суспільство має бути незаангажованим певною ідеологічною системою. У той же час, як показує практика, будь-яка політична сила у державі має свою ідеологію, інститути органів державної влади також досить часто не позбавлені певної ідеологічної залежності. Більше того, ідеологія, яка панує у суспільстві, може бути офіційно й невизнаною, але реально може мати потужний комунікативний вплив на життєдіяльність суспільства та формування державної політики. Так, для прикладу, у прямій та завуальованій формі вона масово подається у великому обсязі через засоби масової комунікації. У сучасному споживацькому суспільстві головним змістом ідеології виступає популяризація матеріальних цінностей — ідеологія суспільства споживачів, фундаментальною ідеєю якого є "купуй-май-володій-отримуй задоволення від того, що ти маєш". Без сумніву, така ідеологія не містить нічого, що забезпечувало б формування людини як особистості, а відтак і реалізацію антропоцентричного принципу формування політики ефективною держави. Така ідеологія впливає на всі сфери суспільного життя, а відтак і позначається на самій комунікативній системі державної політики. Вплив такої ідеології на сферу освіти призвів до необхідності формувати не сильних, яскравих професіоналів у різних предметних сферах, а інструмент для отримання прибутків та надприбутків. Ця ідеологія сьогодні активно представлена у ЗМІ, які системно пропагують різні ідеологічні системи споживацтва.

Саме тому у розвитку сучасного світу важлива роль належить ідеології дауншифтингу, як такій комунікативній системі, яка повинна вивести суспільство із його споживацького становища. Традиційно дауншифтинг являє собою "втечу від споживацького інформаційного суспільства" у двох формах: 1) нервовою працею для доходів та високим матеріальним рівнем життя і 2) душевним комфортом та низьким рівнем матеріального життя [7, с. 170]. У такому контексті розуміння дауншифтингу є ідеологічною концепцією, яка слугує основою побудови демократичної ідеології.

З огляду на вищенаведене, аналізуючи ідеологію як комунікативний інструмент реалізації державної політики, варто виходити із її розуміння як певного фундаментального принципу, який дозволяє суспільству сформувати єдину спільну мету його розвитку, об'єднавши його навколо спільних цінностей та інтересів. Саме тому, на думку Л. Алфюсера, сучасна ідеологія як певний комунікативний інструмент формування державної політики має відповісти на три основних питання: 1) що та чи інша ідеологія пропонує для життєдіяльності суспільства і яка її кінцева мета? 2) на кого вона спирається у досягненні цих цілей (на які соціальні групи, елітарні кола — реально чи формально вона розрахована)? 3) хто є опонентом для такої ідеології, проти яких політичних чи соціальних сил вона спрямована? [8].

Стратегічним критерієм ефективності такої ідеології як певного комунікативного інструменту реалізації державної політики має виступати її здатність згуртувати суспільство. У такому разі, вона має виступати у формі певної системи, яка спирається на інтереси всього суспільства, включаючи всі його прошарки, і яка, з іншого боку, користується його максимальною підтримкою. Лише такий варіант ідеології може бути ідеальним для розвитку сучасного суспільства, оскільки він здатен, на думку Е.Кеннді "об'єднати та спрямувати людей на побудову нового суспільства, базованого на духов-

них цінностях, в якому людина буде жити заради високих цілей, а не заробляючи собі на прожиття" [9].

Можливість для формування ефективної ідеології як комунікативного інструменту ефективної реалізації державної політики Е. Кенді бачить у вирішенні таких основних питань, як:

1) матеріальних;

2) якою має бути еліта та система організації суспільства (головним при цьому є особисті якості представників даної групи (чесність, патріотизм, відданість, і наскільки вони узгоджуються із державними завданнями їх персональна відповідальність);

3) вимоги до суспільства, якими мають бути люди, яким має бути ставлення до влади та до закону (наскільки громадяни самі поважають закон і володіють потенціалом активної участі у формуванні та реалізації державної політики). Важливу роль тут відіграє цілеспрямована пропаганда високих цінностей та чітко артикульованих ідей та ідеологем, які формували високий дух народу [9].

У межах даного аналізу варто також акцентувати увагу на розумінні комунікації як важливого інструменту формування ідеології. На думку О. Логінова, "широка громадськість, яка усвідомлює недосконалість традиційних форм звільнення — таких, як революційний протест або критика ідеологій, і яка не довіряє більше лідерам покладає велику надію на комунікативний процес взаємодії, в ході якого досягається діалог та взаєморозуміння людей, об'єднання прихильників різних систем цінностей, ідеологій, віровчень" [10, с. 157]. Комунікація як форма передачі та сприяння відповідної інформації передбачає наявність певного компетентнісного рівня досягнення консенсусності у вирішенні відповідних ідеологічних проблем, які безпосередньо впливають на характер творення державної політики. Комунікація як інструмент формування державної ідеології є важливою складовою демократизації та забезпечення відкритості суспільства, оскільки лише у такому контексті вона здатна гарантувати широку дискусію з приводу певних питань, основоположних цінностей, які є визначальними у процесах формування державної політики.

Досить цікаві міркування у даному відношенні висловлені також Г. Апелем, на переконання якого комунікація є первинною по відношенню до ідеології. Вчений, аналізуючи досвід комунікації у сфері державної політики пострадянських держав, довів, що він повною мірою регламентується ідеологічними конструкціями, розробленими спеціально для масового застосування технологій маніпуляції суспільної свідомості. Тому Г. Апель наголосив на доцільності запровадження конвенціональних комунікативних технологій реалізації державної політики, які б, уникаючи відповідних ідеологічних маніпуляцій, забезпечували відкрите ведення дискусій між органами державної влади та громадянською з приводу розроблення та реалізації відповідних ідеологічних систем. На думку вченого, "необхідність повномасштабних перетворень у країнах колишнього Радянського Союзу виносить на перше місце комунікативні стратегії як практичну проблему... більше того, попередні експерименти по реформуванню суспільств показали, що існуючий спосіб комунікації не дозволяє ефективно реалізовувати реформи, а тому перед тим як реформувати суспільство, необхідно реформувати тип комунікації, який може бути використаний в процесі реалізації реформ" [11]. Важливими складовими такої ідеології, як комунікативного інструменту реалізації державної політики, мають виступати солідарність та довіра громадян до влади, громадянського суспільства до держави, саме вони протистоятимуть "розпаду суспільного договору та деконвенціоналізації суспільства".

Крах монолітних ідеологій у ХХ ст. призвів до утвердження нової доктрини "кінця ідеологій", що, безумовно, позначилось на відповідних державно-управлінських процесах окремих національних держав. "Кінець ідеологій" фактично символізував собою підміну єдиної сис-

теми поглядів на плюралізм думок у суспільстві. На думку К. Ясперса, "відмова від тотальної ідеології є ознакою соціального прогресу, що тим самим свідчить про оздоровлення суспільства та звільнення його від певних державницьких стереотипів (до прикладу створення штучного ворога), а з іншого боку, утрудняє комунікацію та взаєморозуміння у суспільстві" [12]. Це, свідчить про те, що процес деідеологізації, який неминуче призводить до утворення мікроідеологій у формі громадської думки загострює відповідні комунікативні процеси як у суспільстві, а відтак детерміновано це позначається і на процесах формування державної політики. За таких обставин люди, які раніше представляли різні системи поглядів, перестають вступати у відповідні форми комунікативної взаємодії один з одним, "в умовах же альтернативності та плюралізму виникає потреба у спільних нормах комунікації, які досить часто і регламентуються відповідними ідеологіями" [12]. Відтак, ідеологія як певний комунікативний інструмент впливу на державну політику виступає у формі певної духовної інтеграції людей, яка призводить до формування окремої системи догм, лозунгів, доктрин. У такому контексті, на думку Р. Барта, ідеологія являє собою комунікативну систему концептів, які визначають наше розуміння всього того, що відбувається у суспільстві, формує "гештальт явища". На його думку, "володіючи цими концептами, запроваджуючи їх у свідомість, шляхом масового тиражування, можна управляти суспільством, його баченням, розумінням, процесами осмислення дійсності... ці концепти досить міцно вплетені в етнос та ментальність, у смаки та погляди, в стиль життя громадян" [13, с. 397]. Це свідчить про те, що фактично стратегічно важливим комунікативним інструментом формування та реалізації державної політики є ідеологія як "своєрідна ситема ментальності".

Важливу увагу у даному контексті дослідження варто приділити концепції Ю. Хабермаса, який саме виходив із розуміння ідеології як певного ментального продукту суспільства, який є умовою комунікації, яка тісно пов'язана із системою суспільних зв'язків людей. Під "системою ментальності (ментальним продуктом)" вчений розуміє "норми та правила поведінки громадян, тонкий смак і такт спілкування, мову, манери, різноманітні відмінні риси групової та соціальної приналежності, духовних цінностей, очікувань, вірувань" [14, с. 73]. Ця система є структурною складовою ідеології, яка закладає певний комунікативний дискурс у суспільстві, в межах якого "тематизуються та проблематизуються теоретичні та практичні проблеми, приймаються або ж і відхиляються на основні аргументації окремі положення державної політики" [14, с. 77]. Відтак, ідеологія як певний комунікативний інструмент реалізації державної політики забезпечує своєрідну "легітимацію норм, знань, цінностей, т.б. різного роду універсалій, які мають враховувати у своїй діяльності інститути демократії, гласності та відкритості, на яких має базуватись розвиток відкритого суспільства" [14, с. 84]. Виходячи із цього, стратегічне призначення ідеології як комунікативного інструменту реалізації державної політики вчений вбачає у посиленні довіри громадян до держави як інституту реалізації їх інтересів.

Виходячи із таких міркувань, Ю. Хабермас розглядав ідеологію як окрему комунікативну дію, яка завжди породжує відповідний комунікативний процес. На підтвердження цього, він писав "ідеологія не існує поза комунікативним процесом, який сам існує, з однієї сторони, в середині ідеологічних претензій на значення, з іншої сторони, в середині процесу реалізації влади (комунікативного середовища влади), тобто завжди у тій чи іншій мірі є дискусивно-правовим управлінням самої комунікації зі сторони влади" [14, с. 211]. У такий спосіб, ідеологія як певна комунікативна дія може містити різні форми як комунікативної маніпуляції, так і комунікативної конвенції політичного та державно-управлінських процесів. Характер таких форм комунікації визна-

чає стратегію розвитку держави, що синхронізується з відповідними формами ідеології.

Аналізуючи ідеологію як комунікативний інструмент реалізації державної політики, варто акцентувати увагу на її функціях. До них варто віднести наступні:

- державно-управлінського проектування;
- конвенціональну (укладання та підтримання суспільного договору між державою та суспільством);
- правової інституціоналізації політики (правова регламентація норм політичної діяльності).

У такому підході розуміння ідеології, вона забезпечує формування певної комунікативної стратегії, на якій базується сфера публічної політики у демократичній державі. При цьому також варто відзначити, що методологічно не правильно розуміння ідеології як певного комунікативного інструменту реалізації державної політики негативно позначається на функціонуванні певних державно-управлінських систем. Це також підтвердив Г.К. Косіков, який вказав на відсутність сфери публічної політики у пострадянських держава саме тому, що там ідеологія не виступала у формі певного комунікативного інструменту об'єднання суспільства, налагодження взаємодії органів державної влади та громадськості, завдяки чому сам комунікативний процес не був успішним. Такі тенденції, на думку вченого, мали місце лише тому, що там "ідеологія не ґрунтувалась на конвенціональній комунікативній стратегії, залишаючись при цьому маніпуляційною в середині інституційного простору комунікації, яким повністю управляють органи державної влади і яке є абсолютно закритим від громадянського суспільства" [15, с. 279]. Якщо ж проаналізувати методологічний зміст цих ідеологій, дійдемо висновку, що "переважна більшість цих ідеологічних текстів слабо позиціонована у комунікативному просторі, а тому частіше за все тексти взагалі не комунікативні... не зрозуміло, від кого вони походять, кому адресовані, яке ідейне послання несуть" [15, с. 299]. Відтак, якщо ідеологія базується на деконвенціоналізації інтересів громадськості, то вона неминує призводити до трансформації певних комунікативних процесів у розвитку суспільства, як наслідок державна політика неструктурована, здійснюється хаотично. На нашу думку, ідеологія як комунікативний інструмент реалізації державної політики має задавати певні дискурсивні рамки, в межах яких має розроблятися публічна політика, яка в свою чергу має задавати форми взаємодії органів державної влади та громадськості.

На особливу увагу, у даному контексті аналізу заслуговує концепція ідеології В.А. Лефевра, на думку якого вона здатна закласти соціальну стратегію розвитку політичних та економічних інститутів суспільства. Виходячи із цього, вчений наголосив на доцільності запровадження ідеологічного менеджменту як важливої комунікативної складової реалізації державної політики. Під ним він розумів "механізми, які перетворюють ідеї на матеріальну силу, яка у кінцевому результаті оволодіває громадянами... для того, аби вона стала такою силою у формі певної ідеології (чітко структурованої системи ідей), оволодіваючи не кожним окремо, а гуртуючи суспільство в єдиний організм, який міркує та говорить спільними категоріями, як єдине неподільне, що слугує індивідуальності цілей" [16]. Саме тому, на думку Лефевра, аби здійснювати ефективну державну політику у суспільстві, мають успішно функціонувати ідеологічні інститути, які б розробляли "стратегічні концепції, які б спускались по ідеологічним каналам донизу, де індивідуальна свідомість піддавалася б відповідному комунікативному обробленню" [16]. Проте, з часом, на переконання дослідника, коли рівень демократичного розвитку суспільства досягне свого апогею, ідеологічний менеджмент має бути замінений проектним менеджментом, оскільки у реалізації будь-якого соціального проекту бере участь не ідея, а інтелектуальний ресурс, який виступає основним суб'єктом розроблення та реалізації держав-

ної політики. Це обумовлюється тим, що розвиток суспільства, який базується на виключному ідеологічному менеджменті, неминує призводити до конфронтації. Для прикладу, країни пострадянського простору досить часто проसують достатньо конфронтаційні ідеологічні проекти, Росія — інтегративно-об'єднувальною, Україна — незалежності та дистанціювання, відтак це перешкоджатиме їм у налагодженні тісної співпраці у вирішенні певних стратегічних проблем.

ВИСНОВКИ

Таким чином, здійснений нами аналіз ідеології як комунікативного інструменту реалізації державної політики дозволив чітко ідентифікувати її зміст та функціональне призначення у процесі розроблення та реалізації публічної політики, конкретизувати її вплив на утвердження відповідних ціннісних орієнтацій громадян у суспільстві на прийняття певних державно-управлінських рішень, на підставі цього доведено, що ідеологія є важливою складовою діяльності засобів масової інформації, шляхом формування певної медіа реальності вона забезпечує керованість суспільства і впливає на зміст формування та реалізації державної політики. Одним із комунікативних інструментів реалізації державної політики також виступає громадська думка як сукупна позиція громадян з приводу актуальних суспільно-політичних та економічних проблем, детальне вивчення її у такому контексті закладає перспективи для подальшого розроблення даної проблематики у контексті сучасної державно-управлінської науки.

Література:

1. Minar David M. (2011) Ideology and Political Behavior // Midwest Journal of Political Science. Midwest Political Science Association. — 2011.
2. Mullins Willard A. On the Concept of Ideology in Political Science // The American Political Science Review. American Political Science Association. — 2002.
3. Christian Duncker (Hg.): Ideologiekritik Aktuell — Ideologies Today. Bd. 1. London 2008. — 417 с.
4. Макаренко В.П. Главные идеологии современности. — Ростов н/Д.: Феникс. — 2000. — 511 с.
5. Хорина Г.П. Идеология как элемент системы культуры. — М.: РГБ ОД, 2011. — 475 с.
6. Амосов Н.М. Идеология для Украины / Н.М. Амосов. — К.: DEMID, 1997. — 36 с.
7. Бутонова Н.В. Дауншифтинг. Новое правило — отказ от всяческих правил // Новые традиции. Коллективная монография. — ИД "Петрополис". — СПб., 2009, С. 169—176.
8. Althusser L. Ideology and Ideological State Apparatuses. — 2007. — 589 с.
9. Kennedy E. Ideology from Destutt De Tracy to Marx // Journal of the History of Ideas. — Vol. 40. — № 3 (Jul.-Sep., 2009). — P. 353—368. — Ресурс доступу: <http://www.jstor.org/pss/2709242>
10. Логинов А.В. Идеология как проблема социальной онтологии. — М., 2009. — 457 с.
11. Апель К.О. Трансформация философии. — М., 2001. — 457 с.
12. Ясперс К. Коммуникация. — Ресурс доступу: <http://existentialism.traktaty.ru>
13. Барт Р. Эффект реальности // Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. — М.: Прогресс; Универс, 1994. — С. 392—400.
14. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. — СПб.: Наука, 2000. — 377 с.
15. Косиков Г.К. Идеология. Коннотация. Текст (по поводу книги Р. Барта "S/Z") // Барт Р. S/Z; Перевод Г.К. Косикова и В.П. Мурат. Общая редакция, вступит. статья Г.К. Косикова. — М.: Ad Marginem, 2004. — С. 277—302.
16. Лефевр В. А. Алгебра конфликта. — М., 2008. — Режим доступу: http://www.koob.ru/lefevr_v_a/

Стаття надійшла до редакції 14.02.2013 р.

А. А. Сельський,

канд. фіз.-мат. наук, доцент, докторант кафедри державної політики та управління політичними процесами, Національна академія державного управління при Президенті України

СТРАТЕГІЯ І ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ТЕХНОЛОГІЧНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

A.A. Selskyi,

PhD, associate professor, doctoral student of Public Policy

and Political Processes Management Department, National Academy of Public Administration, office of the President of Ukraine

STRATEGY AND PUBLIC ADMINISTRATION AS A PRECONDITION OF TECHNOLOGICALLY OF STRATEGIC PUBLIC MANAGEMENT

У статті порівнюються технологічний зміст стратегії у державному управлінні та готовність державного управління до стратегічного управління у понятійній площині.

In the article, it compares the technological content strategy in public administration and governance commitment to strategic management in the conceptual plane.

Ключові слова: стратегічне управління, державне управління, технологічність.
Key words: strategic management, public administration, technologically.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Державне управління — це складний процес, що зумовлений багатьма факторами. Вони впливають на нього і мають іноді протилежну спрямованість. Проте, незважаючи на це, у світовій практиці все частіше органи державної влади і уряди звертаються до використання максимально уніфікованих процедур і алгоритмів реалізації державної влади. Все більшої ваги серед них набуває стратегічне управління як гнучкий механізм використання таких алгоритмів. Гнучкість трансформує розуміння стратегічного управління, що задає йому обмежених і специфічних для окремих країн форм. Виникає низка складнощів і формується проблема адекватного відображення його первинних значень задля можливостей перенесення досвіду, минаючи особливості, притаманні іншим країнам чи органам державної влади.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження у сфері державного управління відносно нові, тому поряд із застосуванням стратегічного управління, зокрема, формулюванням певної державної стратегії, наукові розробки лише набирають обертів. Цікавість до теми взаємодії державного управління та встановлення певної стратегії щодо його здійснення виявляє низка авторів. Серед них: І. Ансофф [1], Г. Атаманчук [2], В. Бакуменко [3], Е. Блейклі [4], О. Віханський [5], В. Авер'янов [6], Н. Нижник і О. Машков [9], В. Рижих [10], А. Томпсон і А. Стрікланд [11], Р. Фатхутдінов [12], А. Фаей і Р. Реңдел [13], В. Цветков [14], Ю. Шаров [15] та інші. Особливістю праць перерахо-

ваних авторів є певне зміщення фокусування то у бік стратегічного управління, то у бік державного управління, де залежно від обраного наголосу дослідник заглиблюється у проблематику звуженого кола окремих категорій з однієї чи іншої сфери.

НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Новизна і нерозробленість теми взаємодії стратегічного управління і державного управління стає все виразнішою, особливо на тлі сьогоденних тенденцій перспективного розвитку країн світу. Відбувається пошук нових інструментів формування суспільного зростання, що зазвичай обумовлюється поглибленням диспропорцій у рівнях регіонального та міського розвитку, а також відсутністю у держави достатнього ресурсного запасу на те чи інше вирівнювання показників життєзабезпечення територіальних громад. Відтак гостро постає питання дослідження інструменталізації згаданої взаємодії. Звідси, метою статті є встановлення міри технологічної залежності та обумовленості, наближення чи співвідношення стратегічного і державного управління в понятійному контексті.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Зміна мислення управлінців на початку 70-х рр. ХХ століття сприяла зростанню досягнень у сфері вивчення і застосування стратегічного управління. Вони формувалися з глумачення поняття "стратегія", яке часто розуміється як комплекс дій з досягнення визначених цілей [4]. Зокрема,

підсумовуючи низку наукових досліджень зі стратегічного управління та менеджменту, Р. Фатхутдінов робить висновок, що стратегія — це програма, план, генеральний курс суб'єкта управління по досягненню ним стратегічних цілей в будь-якій області діяльності [12, с. 194]. Водночас, на думку Ю. Шарова, стратегія в державному управлінні — це узагальнююча концепція майбутніх дій, модель досягнення цілей, яка визначає пріоритети і основні напрями діяльності [15, с. 13]. При цьому поняття стратегічного управління набуває різного змістового забарвлення залежно від обраного за основу типу стратегії. Розрізняють три типи: інноваційний, оновлення, і поступового вдосконалення. Найголовніше в їх постановці — те, що вони суттєво відрізняються — вони різні. Інноваційна стратегія і стратегія поступового покращення має істотно відмінні масштаби дії з точки зору перспектив, можливостей і, відповідно, величини ризиків та винагороди, пов'язаних з її реалізацією. Інноваційна стратегія переносить дії суб'єкта на невідому територію. У цьому випадку суб'єкт творить своє майбутнє. В основі стратегії поступового вдосконалення — потяг до постійного наращування успіху у процесі здійснення звичайної діяльності. Стратегія оновлення вирізняється меншими інтелектуальними та організаційними витратами, а щодо поступового вдосконалення — часовим ресурсом [13, с. 57]. Перебіг змін у цьому контексті підкреслює основний ґрунт стратегічного управління загалом — зв'язок суб'єкта з його оточенням. І відповідно, провокує виникнення різних понятійних тлумачень цього процесу.

Загалом, за дослідженнями О. Віханського, слід виділити декілька конструктивних визначень, що з початку науково-прикладних досліджень запропоновані розробниками теорії стратегічного управління. Шендел і Хатен розглядали його як процес "визначення зв'язку організації з її оточенням, що полягає в реалізації обраних цілей і в спробах досягти бажаного стану взаємодії з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти організації і її підрозділам". По Хігенсу, "стратегічне управління — це процес управління з метою здійснення місії організації за допомогою управління взаємодії організації з її оточенням", Пірс і Робінсон визначають стратегічне управління "як набір рішень і дій з формулювання і виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти мети організації" [5, с. 12]. Також існує низка визначень, що роблять наголос на певних особливостях стратегічного управління чи на його відмінностях від управління "звичайного". Проте, у будь-якому випадку, стратегічне управління спрямоване на конкретний кінцевий результат.

Виділяють два основних кінцевих результати стратегічного управління. Перший — потенціал організації, що забезпечує досягнення цілей у майбутньому. Він складається з усіх видів ресурсів. Зокрема, з боку "входу" — з фінансових, сировинних і людських ресурсів, інформації; з боку "виходу" — виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної корисності; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації постійно домагатися своїх цілей. Другим кінцевим результатом стратегічного управління є внутрішня структура і організаційні зміни, що забезпечують чутливість організації до змін у зовнішньому середовищі. Це передбачає здатність своєчасно виявити і правильно тлумачити зовнішні зміни, а також управляти відповідними адекватними діями, що передбачають наявність стратегічних можливостей для організаційних і технологічних змін [1, с. 142]. Відтак, констатує Ю. Шаров, стратегічне управління характеризується як особливий вид управління, що зосереджується на ключових питаннях виконання місії організації, орієнтує на своєчасне реагування на виклики зовнішнього середовища й на внесення необхідних змін у структуру, робочі процедури, баланс ресурсів для набуття "силового" поля відповідного впливу на оточення й закріплення конкурентних переваг, які забезпечують самозбереження й розвиток організації в довгостроковій перспективі. Тобто стратегічне управління — особливе, відмінне від поточного, управління організацією на підставі стратегії, яке орієнтує діяльність на встановлення постійного зв'язку із зовнішнім оточенням та на внесення своєчасних змін для закріплення здатності організації до ефективного використання своєї місії та забезпечення довгострокового виживання організації в мінливому середовищі [8, с. 678].

Крім того, стратегічне управління — це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності, що дає змогу встановлювати цілі

розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії. Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираз у певних характерних рисах її застосування: 1) базується на певному поєднанні теорії: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності організації, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Проте використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти потрібних результатів — розвитку об'єкту управління у довгостроковій перспективі; 2) орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує організація чи перебуває регіон, територіальна громада. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятися одна від одної залежно від особливостей та характеристик зовнішнього середовища; 3) концентрує увагу на необхідності збору та застосуванні баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації; 4) дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки управлінців; 5) передбачає застосування інструментів та методів розвитку організації (цілей, "дерева цілей", стратегій, "стратегічного набору", стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю тощо).

Наведені характеристики не висчерпують сутність стратегічного управління, але дають змогу визначити найбільш суттєві складові. Що власне, знайшло відображення у працях А. Томпсона і А. Стрікланда: стратегічне управління — це процес, за допомогою якого менеджери здійснюють строкове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись [11, с. 157]. Водночас управління притаманне кожній стадії розвитку суспільства.

У цьому контексті перспективне моделювання суспільного розвитку і загальних уявлень про технології розкриття потенціалу управління, створюється бачення про те, що державне управління потребує встановлення певної зовнішньої щодо нього технології. Вона, як правило, подається адаптивною до тої чи іншої суспільної моделі. Це зберігає стан речей, за якого державне управління стає постійно наздоганяючим у суспільному середовищі та орієнтованим на певне суспільство. Виникає природний бар'єр для розвитку. Однак, практика країн, що спроби вперше випереджає рівень розвитку власних суспільств. Тобто воно мало стратегічний характер ще до встановлення і кристалізації стратегічного управління як своєрідної технології. Таким чином, внутрішня обумовленість і придатність державного управління спонукала до застосування новітніх практик, що на час їх впровадження не мали аналогів у світі. Отже, важливим є те, чим обумовлена ця придатність та пошук споріднених рис такої придатності у різних системах державного управління, що у підсумку привела уряди країн до сьогодишнього стратегічного управління.

Державне управління на відміну від інших видів управління здійснюється шляхом впливу на свідомість і волю, а отже, на інтереси людини щодо досягнення поставлених цілей. А будь-яка цілепокладаюча діяльність людей пов'язана з реалізацією їхнього інтересу як усвідомленої потреби, що зумовлена їхнім матеріальним буттям, об'єктивною соціально-економічною структурою суспільства. Тобто, як зазначає В. Цвєтков, соціальна, а відтак і державна, мета — це явище суспільної свідомості, вираз загальних потреб та інтересів соціальних груп. Об'єктом управління є соціальна організація суспільства з властивими їй соціальною структурою і соціальними процесами [14, с. 26]. До тотожних висновокв схиляється і В. Бакуменко. Він зазначає на характерній особливості соціальних систем — наявність структур, що здійснюють функції управління. Саме ця властивість дає змогу відобразити будь-яку соціальну систему у вигляді двох підсистем — управлінської, що в узагальненому виг-

ляді є суб'єктом управління, та тієї, якою управляють, що в узагальненому вигляді є об'єктом управління. Взаємодія суб'єкта і об'єкта управління утворюють процес управління [3, с. 112]. Водночас В.Рижих додає, що процес управління є нічим іншим, як розгортанням механізму управління в динаміці по своїх технологічних параметрах. Тобто, процес управління характеризує систему управління, всі її елементи в динаміці — як діяльність органів і кадрів управління. Його основною складовою є розробка, прийняття і реалізація управлінських рішень. Вони формують управлінську діяльність. Управлінська діяльність, за його дослідженнями, не існує без технології. Технологія управління як процес історично бере свій початок з самого народження управління. Управління будь-яким процесом реалізується через спеціальні органи управління і структури, скоординовані і упорядковані в часі дії яких і складають технологію управління [10]. Притримуючись такої ж думки, Н.Нижник і О.Машков наголошують на технологічності державного управління як різновиді управлінської діяльності, що здійснюється державою через систему його органів, без яких державне управління немислиме [9, с. 6].

Поняття державного управління існує у "широкому" та "вузькому" розумінні. У "широкому" розумінні державне управління розуміється як сукупність усіх видів діяльності держави (тобто усіх форм реалізації державної влади в цілому), яке правомірне лише на рівні аналізу в цілому системі соціального управління. У "вузькому" розумінні, державне управління — це діяльність особливого роду, зміст якої полягає у виконанні законів та інших актів органів державної влади шляхом різних форм організуючого впливу на суспільні явища та процеси [6, с. 11]. Державне управління — це практичний, організуючий і регулюючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її упорядкування, збереження або перетворення, що спирається на її владну силу [7, с. 63]. Серед усіх видів управління державне управління займає особливе місце, що пояснюється деякими, притаманними лише йому, властивостями. По-перше, на характер цілеспрямованих, організуючих і регулюючих впливів, що здійснюються цим видом управління, визначаючий вплив має його суб'єкт — держава. Головна особливість державного управління полягає в тому, що всі його упорядкуючі впливи спираються на державну владу, підкріплюються та забезпечуються нею. Це не прості побажання, наміри, заклики, хороші думки або почуття, а примус, який веде до того, щоб поставлені цілі управління безумовно були досягнуті [2, с. 58—59]. Для державного управління ключовим поняттям є держава і державна влада, оскільки державне управління є способом функціонування та реалізації державної влади з метою становлення і розвитку держави [3, с. 13—14]. По-друге, специфічною властивістю державного управління є його розповсюдженість на все суспільство, навіть за його межі у рамках зовнішньополітичної діяльності держави. По-третє, держава, виступаючи у якості суб'єкта управління, надає державному управлінню властивість системності. На відміну від інших видів управління, державне управління без цієї властивості просто не може відбутися. Для державного управління властивість системності набула принципового значення. Лише її наявність надає йому узгодженість, координацію, субординацію, певну цілеспрямованість, раціональність і ефективність [2, с. 59—62].

Звідси, особливістю управлінської діяльності, продовжує В.Рижих, в державному управлінні порівняно з іншими видами управлінської діяльності є, насамперед, унікальність об'єкта управління, яким виступає суспільство в цілому або окремі регіони, галузі, сфері діяльності та їх складність. У державному управлінні жодне рішення не може бути випадковим, впровадження кожного з них є життєво важливим як для держави в цілому, так і для окремого кола осіб. Управлінська діяльність забезпечує організованість і порядок, необхідні для ефективного функціонування і розвитку людини і громадянина, підприємств, установ і організацій, суспільства і держави в цілому. Досвід роботи у різних сферах людської діяльності доводить, що основа успіху залежить від ефективності управлінської діяльності, що в свою чергу залежить, насамперед, від того, наскільки управлінські рішення будуть оперативні, обґрунтовані і цілеспрямовані, від якості державної науково-технічної, економічної і соціальної політики, їх взаємозв'язку з стратегічними цілями і пріоритетами розвитку держави і суспільства, принципів і методів керівництва та оцінювання цієї діяльності, якості підготовки державних службовців [10].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, управління як процес і явище неоднорідне, що в межах державного управління надає йому певних конкретизованих властивостей щодо використання набору певних методів, засобів, дій тощо у формуванні управлінських впливів. Проте функціонування управлінської діяльності повністю пов'язано зі встановлення певних алгоритмів та чергових дій, заснованих на розумовій діяльності управлінців. Така діяльність не завжди є прямо еквівалентною суспільному середовищу. Як правило, через об'єктивні умови набуття управлінських знань і навичків, управлінець має більш виражене перспективне бачення, ніж пересічні члени суспільства. Це стає стимулом до продукування і прийняття нових алгоритмів у існуючій системі. Відтак технології стратегування приховуються у змісті роботи управлінців як повсякденній потребі мати певний часовий горизонт. Звідси, державне управління — це технологічна категорія, розрахована на своєрідне забігання вперед у розвитку в мислинневих конструкціях, фактичному продукуванні потреби у певній стратегії дій. Тут технологічність набуває ключового значення як характерна властивість державного управління у сприйнятті будь-яких нововведень, зокрема сучасного стратегічного управління в управлінні суспільними справами. Для майбутніх досліджень відкривається питання про граничну межу, де технологічність як властивість переходить у технологічність як якісну характеристику державного управління, що формує стратегічне управління у суспільному оточенні.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: "Экономика", 1989. — 519 с.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекц. / Г.В. Атаманчук. — 3-е изд., доп. — М.: Изд-во ОМЕГА-А, 2005. — 584 с.
3. Бакуменко В.Д. Формування державно-управлінських рішень: Проблеми теорії, методології, практики: Моногр. — К.: Вид-во УАДУ, 2000. — 328 с.
4. Блейклі Едвард Дж. Планування місцевого економічного розвитку (теорія і практика) [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=83>
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учеб. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: "Гардарика", 1998. — 296 с.
6. Державне управління: теорія і практика / За загальною редакцією доктора юридичних наук, професора В.Б. Авер'янова. — К.: Юрінком Інтер, 1998. — 432 с.
7. Державне управління: Словн.-довід. / Уклад.: В.Д. Бакуменко (кер. творчого кол.), Д.О. Безносенко, І.М. Варзар, В.М. Князев, С.О. Кравченко, А.Г. Штика; За заг. ред. В.М. Князева, В.Д. Бакуменко. — К.: Вид-во УАДУ, 2002. — 228 с.
8. Енциклопедичний словник з державного управління: довідк. вид. / НАДУ; уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко [та ін.]; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Троцьинського, Ю.П. Сурміна. — К.: НАДУ, 2010. — 819 с.
9. Нижник Н.Р., Машков О.А. Системний підхід в організації державного управління: Навч. пос. / За заг. ред. Н.Р. Нижник. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 160 с.
10. Рижих В.М. Стратегія і тактика науково-технічного та економічного розвитку України. Навч. посібник. — Х.: Прапор, 1998. — 381 с.
11. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Учеб. для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. — 7-е изд., испр. и доп. — М.: "Дело", 2005. — 448 с.
13. Фаэй Лайм, Ренделл Роберт. Курс МВА по стратегическому менеджменту / пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 608 с.
14. Цветков В.В. Державне управління: основні фактори ефективності (політико-правовий аспект). — Х.: Видавництво "Право", 1996. — 164 с.
15. Шаров Ю.П. Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях: Навч. пос. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 56 с.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2013 р.

А. П. Федорук,
здобувач кафедри економічної політики,
Національна академія державного управління при Президентові України

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

A. P. Fedoruk,
Competitor Department of Economic Policy, National Academy of Public Administration When the President of Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC INTERNAL FINANCIAL CONTROL

Упродовж останніх десяти років більшість зарубіжних країн світу, які застосовували модель внутрішнього аудиту, провели або проводять реформи, розвиваючи відповідальність керівника та внутрішній аудит, відокремлюючи і розмежовуючи внутрішній аудит від інспектування та передаючи попередній фінансовий контроль від централізованих організацій до відповідальності керівника.

Поштовхом для реформ став приклад кращої практики, яка застосовувалась у приватному секторі. Також зарубіжним досвідом вироблено конкретні вимоги і правила внутрішнього контролю і управління коштами, які повинні були запроваджуватися національними контрольними органами. Крім того, існував багатосторонній та двосторонній обмін досвідом між країнами як інструмент для підтримки реформ.

During the last ten years most foreign countries of the world, that applied the model of internal audit, conducted or conduct reforms, developing responsibility of leader and internal audit, separating and розмежовуючи internal audit from an inspection, and passing previous financial control from the centralized organizations to responsibility of leader.

The example of the best practice that was used in a private sector became a push for reforms. Concrete requirements are also mine-out foreign experience and rules of internal control and management money that had to be entered by national control organs. In addition, there was a multilateral and bilateral exchange by experience between countries as instrument for support of reforms.

Ключові слова: внутрішній аудит, внутрішній контроль, управління ризиками, рада генеральних інспекторів, генеральний інспектор, ревізор, аудитор.

Key words: internal audit, internal control, management, advice of general inspectors, general inspector, inspector, risks.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У свою чергу, питання внутрішнього контролю були лише частково врегульовані статтею 26 Бюджетного кодексу України [1] та статтею 8 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [2]. У законодавчих актах не розкрито суть поняття внутрішнього контролю, також це питання не мало належного наукового та методичного обґрунтування. Як наслідок, дієве функціонування внутрішнього контролю в органах державного і комунального сектора не було забезпечено. Недостатнім було розуміння керівниками таких органів їх персональної відповідальності за діяльність та досягнення мети очолюваних ними органів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

За таких поставлених проблем виникає наукова дискусія навколо основних питань: чому з року в рік ми маємо проблеми з використанням бюджетних коштів, та яким чином ми можемо зробити позитивні макроекономічні прогнози загалом по державі.

Але у вітчизняній науковій літературі ця проблематика ще не стала об'єктом для ґрунтовних досліджень, що зумовлює актуальність даного дослідження.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Завданням статті є показати практичне застосування новими науковими і прикладними надбаннями зарубіжного досвіду, що, у свою чергу, утворює внутрішній аудит, який набуває пріоритетного місця, ролі і значення в структурі контролю сфери державних фінансів України.

Прикладна цінність дослідження підтверджується також тим, що використання його результатів відкриває можливості подальшого удосконалення нормативно-правового, інформаційного, методичного, кадрового та іншого забезпечення внутрішнього аудиту і функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в цілому.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Державний внутрішній фінансовий контроль у Сполучених Штатах Америки. Наприкінці ХХ століття Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвей (COSO) розроблено "Концептуальні основи внутрішнього контролю" [3] з метою допомоги підприємствам і організаціям у проведенні оцінки і удосконалення їх систем внутр-

іншого контролю. Тисячі компаній використовували цю концепцію при складанні політик, правил і процедур для підвищення якості внутрішнього контролю під час досягнення визначених ними цілей.

Структуру внутрішнього контролю можна описати за допомогою п'яти компонентів:

1) середовище контролю. Керівництво, яке несе відповідальність за стан внутрішнього контролю, та працівники повинні створити таке середовище в організації, яке забезпечує позитивне та сприятливе ставлення до внутрішнього контролю;

2) оцінка ризиків. Для здійснення внутрішнього контролю повинна проводитися ідентифікація (визначення) і оцінка ризиків, з якими стикаються організації і які мають як зовнішній, так і внутрішній характер. Керівництво організації визначає тип реагування на певні ризики та заходи з управління ними;

3) контрольні заходи. Для здійснення належного управління слід визначати правила, процедури, технічні прийоми та механізм виконання вказівок і доручень керівництва, а також забезпечити їх практичне застосування;

4) інформація та інформаційний обмін. Інформація повинна реєструватися і надаватися керівництву та іншим користувачам в такій формі і в такий час, щоб вона могла служити основою для належного виконання функцій внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та іншим шляхом створювати адекватну сучасним умовам інформаційно-комунікаційну інфраструктуру;

5) моніторинг. Повинна враховуватися потреба у постійному моніторингу діяльності для оцінки її результатів та вжиття відповідних заходів.

Спочатку цей документ використовувався лише у приватному секторі, але підвищена увага до діяльності державних органів викликала необхідність у застосуванні єдиних підходів, які б забезпечували надійність внутрішнього контролю у сфері державного управління.

Корпоративне управління і удосконалення управління ризиками набули подальшого розвитку у наступному документі COSO "Концептуальні основи управління ризиками організації" [4], відповідно до якого процес управління ризиками організації складається з восьми взаємопов'язаних компонентів. Оскільки вони є складовою частиною процесу управління, їх зміст визначається тим, як керівництво керує організацією.

Компонентами процесу управління ризиками є:

1) внутрішнє середовище, яке являє собою атмосферу в організації і визначає, як ризик сприймається співробітниками організації та як вони реагують на нього. Внутрішнє середовище включає філософію управління ризиками і ризик-апетит, чесність та етичні цінності, а також середовище, у якому вони функціонують;

2) визначення цілей. Цілі мають бути визначені до того, як керівництво почне виявляти події, які потенційно можуть впливати на їх досягнення. Процес управління ризиками надає "розумну" гарантію того, що керівництво організації має правильно організований процес вибору і формування цілей, та ці цілі відповідають місії організації і рівню її ризик-апетиту;

3) визначення подій. Внутрішні і зовнішні події, які впливають на досягнення цілей організації, мають визначатися з урахуванням їх розподілу на ризики і можливості. Можливості мають враховуватися керівництвом у процесі формування стратегії і визначення цілей;

4) оцінка ризиків. Ризики аналізуються з урахуванням ймовірності їх виникнення з метою визначення того, які дії щодо цих подій необхідно здійснити. Ризики оцінюються з точки зору властивого (притаманного, природного) та остаточного ризику;

5) реагування на ризик. Керівництво обирає метод реагування на ризик — уникнення ризику, зменшення, розподілу (передачі) чи прийняття — та розробляє заходи, які дозволяють привести виявлений ризик у відповідність з прийнятним рівнем ризику та ризик-апетитом організації;

6) заходи контролю. Політики і процедури розроблені і встановлені таким чином, щоб забезпечити "розумну" гарантію того, що реагування на ризик, що виникає, здійснюється ефективно і своєчасно;

7) інформація і комунікація. Необхідна інформація визначається, фіксується і передається у такій формі і у такі терміни, які дозволяють співробітникам виконувати їх функціональні обов'язки. Також здійснюється ефективний обмін інформацією в рамках організації як за вертикаллю зверху донизу, так і за горизонталлю;

8) моніторинг. Весь процес управління ризиками організації відслідковується і, за необхідності, коригується. Моніторинг здійснюється в рамках поточної діяльності.

У "Концептуальних основах управління ризиками організації" [4] продовжується розгляд питань внутрішнього контролю, при цьому акцент робиться на більш широкому понятті управління ризиками. Цей документ не замінює "Концептуальні основи внутрішнього контролю" [3], а, скоріше, включає їх як складову частину.

Навіть досконала організація внутрішнього контролю не може забезпечити абсолютну впевненість (надати стовідсоткову гарантію) у досягненні мети органами державного і комунального сектора. Завжди існує ймовірність виникнення та впливу факторів, які не підлягають контролю керівництва органів державного і комунального сектора (наприклад, помилкові судження чи неправомірні дії, вчинені з метою уникнення контролю). Внутрішній контроль забезпечує лише достатню гарантію (впевненість у межах розумного), оптимальне співвідношення витрат зі здійснення внутрішнього контролю з вигодою, що він привносить, запобігає дублюванню або змішуванню функцій і не перешкоджає управлінню.

На практиці державний внутрішній фінансовий контроль у Сполучених Штатах Америки реалізується через діяльність керівників (та підпорядкованих їм менеджерів усіх рівнів) та створені в федеральних органах виконавчої влади США відповідно до Закону "Про Генерального інспектора" [5] офіси генеральних інспекторів. Тобто керівники організовують і відповідають за усі компоненти процесу управління ризиками під час управління органом державного сектора, а основна частина моніторингу (та у деяких випадках — частина заходів контролю) здійснюється офісами генеральних інспекторів.

Метою діяльності інституту генеральних інспекторів (далі — ГІ, генінспектори) є забезпечення досконалості, добросовісності та підзвітності в рамках програм, робіт та управлінських процесів у системі відповідних федеральних органів виконавчої влади США.

Основними завданнями офісів генінспекторів є:

- нагляд за реалізацією програм і діяльністю відповідних органів;
- сприяння економічності, ефективності і результативності управління;
- запобігання шахрайству і зловживанням при реалізації програм і здійсненні діяльності, виявлення і розслідування таких фактів;
- забезпечення належного інформування керівників відповідних органів і Конгресу про проблеми і недоліки, пов'язані з управлінням програмами і діяльністю, про необхідність вжиття заходів та про виконання таких заходів.

Офіси генінспекторів здійснюють аудит, інспектування, оцінювання та розслідування в адміністративному, цивільному і кримінальному порядку (в тому числі службові або дисциплінарні розслідування). Для цього створено самостійні структурні підрозділи (в центральному апараті та на рівні штатів), підпорядковані різним заступникам генерального інспектора. Крім того, деякі офіси ГІ також забезпечують фізичну охорону керівника відповідного органу.

У 2008 році в офісах генінспекторів працювало 12,3 тис. фахівців у сфері аудиту, інспекцій, оцінювання та розслідувань, якими зроблено понад 6,8 тис. висновків за результатами проведених аудитів, інспекцій і оцінювань, завершено розслідування майже 32,1 тис. справ та опрацьовано 325,9 тис. скарг, що надійшли на "гарячу лінію" офісів генінспекторів [6].

Завдяки інституту генінспекторів за 2008 рік заощаджено 14,2 млрд дол. США, за результатами розслідувань повернуто до бюджету 4,4 млрд дол. США, винесено понад 6,6 тис. обвинувачувальних вироків, успішно завер-

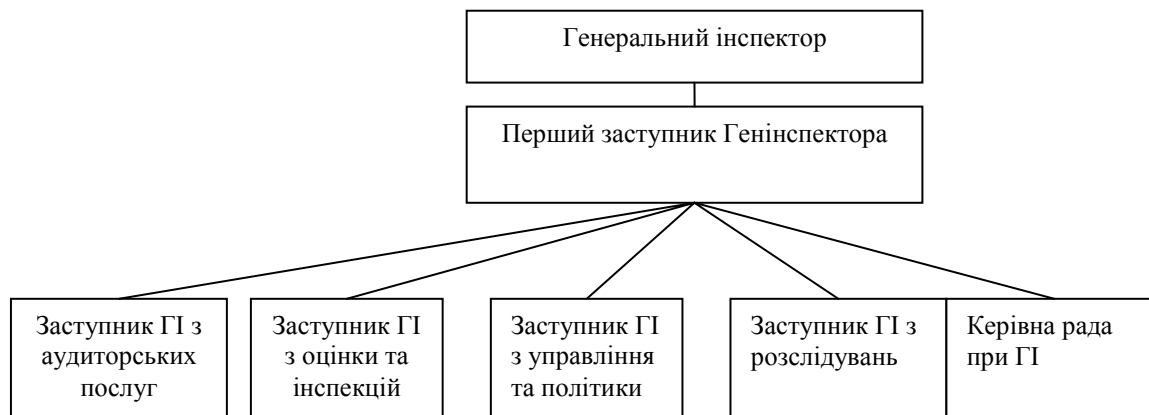


Рис. 1. Структура управління Офісу Генерального інспектора Департаменту охорони здоров'я США

шено понад 6,9 тис. судових справ та прийнято майже 5 тис. рішень про тимчасове відсторонення від посади та позбавлення права обіймати посаду [6].

Зокрема, ефективність діяльності офісу ГІ Департаменту охорони здоров'я характеризується тим, що на кожен долар, витрачений на утримання цього офісу, припадає 17 доларів, що заощаджені, зекономлені та повернені до бюджету за результатами його роботи. З іншого боку, обсяг заощаджених, зекономлених та повернених до бюджету сум завдяки роботі працівників цього офісу не перевищує одного відсотка річного бюджету Департаменту, який становить понад 800 млрд доларів США [6].

При поєднанні в одному офісі різних функцій — інспектування, оцінювання, аудиту і розслідувань — слідчі, інспекційні та аудиторські підрозділи функціонують незалежно один від одного і підпорядковуються різним заступникам генерального інспектора. За жодних умов внутрішній аудит не поєднується ні з інспектуванням, ні з розслідуванням, що цілком відповідає європейській концепції ДВФК. Окремо слід відзначити достатність ресурсів, якими забезпечується діяльність офісів генеральних інспекторів. Наприклад, чисельність Офісу Генерального інспектора Департаменту охорони здоров'я США (аналог вітчизняного Міністерства охорони здоров'я) становить 1500 осіб, з яких близько 400 займаються винятково розслідуванням (слідчі), 700 — винятково аудитом тощо.

За результатами аналізу магістрантом вироблено такі ключові чинники ефективності американської системи ДВФК.

1. Правова основа діяльності інституту генінспекторів забезпечується понад тридцятирічною дією Закону "Про генерального інспектора" [5].

2. Незалежність. Хоча офіси ГІ функціонують у структурі відповідних федеральних органів виконавчої влади, вони мають високий рівень незалежності від таких органів і фактично не є суто "внутрішніми" підрозділами.

Так, 34 генеральні інспектори призначаються на тривалий термін Президентом США за погодженням із Сенатом (і можуть бути усунені з посади в такому ж порядку), а 34 — призначаються керівниками відповідних органів влади.

Генеральний інспектор у США має практично необмежені повноваження у плануванні і проведенні діяльності, незалежному професійному судженні, висновках і пропозиціях. Керівник органу влади не має права перешкоджати або забороняти генеральному інспектору розпочинати, проводити або доводити до завершення аудиту, інспектування, оцінки та розслідування, а також використовувати офіційні повістки для виклику осіб чи отримання необхідних для роботи інформації та документів (крім випадків, пов'язаних з державною таємницею або державною безпекою, щодо яких в США, як і в Україні, встановлено окремий порядок).

Офіси ГІ мають автономний бюджет, самостійно визначають структуру і штати, наймають працівників.

Генеральні інспектори мають безперешкодний доступ до керівника та без погодження з ним можуть без-

посередньо звертатися до Сенату, органів виконавчої влади, у т. ч. правоохоронних, як на федеральному рівні, так і на рівні штатів тощо.

3. Підзвітність лише перед керівництвом найвищого рівня. Генеральний інспектор підзвітний керівнику відповідного органу і діє під його загальним наглядом, але у провадженні діяльності є незалежним як від нього, так і від інших посадовців. На думку магістранта, поєднання принципів підзвітності і незалежності передбачає збалансування підпорядкованості, нагляду і контролю (з одного боку) з незалежним професійним судженням, неутрачанням третіх осіб у діяльність підрозділів та повагою до думки фахівця (з другого).

4. Відсутність обмежень у доступі до інформації, ресурсів та персоналу. Законодавство США не встановлює обов'язку перевіряючих попереджувати юридичних осіб, їх структурні підрозділи чи фізичних осіб про намір проведення та дати початку і закінчення контрольних заходів. Навпаки, передбачено обов'язок останніх надавати працівникам офісів ГІ інформацію та документи, забезпечувати доступ до ресурсів.

Терміни проведення працівниками офісів ГІ виїзних контрольних заходів законодавством не регулюються і обмежуються лише для розслідувань, що пояснюється встановленими часовими рамками провадження у кримінальних, цивільних та дисциплінарних справах. Так само відсутні законодавчі вимоги щодо координації контрольних заходів чи уникнення дублювання тощо — одну й ту саму програму і підконтрольні суб'єкти (без обмежень щодо часу і питань проведення попереднього контрольного заходу чи вимог щодо проведення спільного контрольного заходу) можуть досліджувати аудиторі, оцінювальники, інспектори та слідчі, а також інші контролюючі органи. Кількість контрольних заходів на тому самому підконтрольному об'єкті впродовж року не регламентовано. Усвідомлення того, що одне й те саме питання можуть повторно перевірити, розглядається як один з інструментів забезпечення якості роботи працівників офісів генінспекторів та запобігання корупції.

Аудити, інспекції та оцінювання проводяться винятково у плановому порядку за найважливішими актуальними темами, розслідування — за конкретними фактами або відпрацьованими індикаторами.

5. Крім того, право доступу працівників офісів ГІ до інформації, ресурсів та персоналу не обмежується:

— сферою управління відповідного органу виконавчої влади чи організаційно-правовою формою господарювання підконтрольних суб'єктів. Підконтрольними офісам ГІ є також будь-які одержувачі бюджетних коштів (аж до останньої інстанції) та споживачі державних послуг (включаючи як юридичних, так і фізичних осіб), що визначається виходячи з причетності до досліджуваних програм (коштів, ресурсів, послуг, видів діяльності);

— видами діяльності. Досліджуватися можуть будь-які операції та процеси як фінансового, так і нефінансового характеру. В офісах ГІ працюють не лише ревізори, аудиторі, інспектори та слідчі, а й спеціалісти з питань управління, інформаційних технологій, адміністра-

тивних та галузевих питань, інженери, дослідники, науковці тощо;

— колом посадових осіб. Інформація одержується не лише від працівників, безпосередньо причетних до здійснення відповідної діяльності, а й від інших осіб; причому особам, які надали інформацію про факти можливих серйозних порушень або службової недбалості, гарантується захист від ймовірного переслідування (існують "програми захисту сигналізаторів").

Широко використовуються звернення громадян, у тому числі через "гарячі лінії" офісів ГІ. При необхідності у встановленому законом порядку застосовуються зовнішні спостереження, прослуховування, аудіо- та відеозапис, інші способи збору інформації (доказів), у т. ч. через "інформаторів" (які отримують 15—30 % попередженої ними шкоди).

Магістрант в жодному разі не закликає до "суцільного стукачества". Але незахищеність чесної людини, яка через побоювання розправи не може повідомити про факти відомих їй фінансових злочинів, щоб покласти їм край, руйнує моральність нації, грає на руку організаторів усіляких "тіньових схем", та й взагалі підриває довіру суспільства до влади і віру в справедливість.

6. Повноваження ГІ поєднують повноваження контрольних, наглядово-дорадчих та правоохоронних органів і є значно ширшими від повноважень вітчизняних відомих підрозділів ВА та ДФІ.

Так, працівники офісів ГІ мають право: надсилати офіційні повістки для виклику осіб, отримання інформації та документів; приводити осіб до присяги або отримувати від осіб усні чи письмові свідчення під присягою; вимагати від органів влади федерального рівня, на рівні штатів чи місцевому рівні інформацію або допомогу, необхідні для виконання покладених законом завдань.

Заступники Генерального інспектора з розслідувань та спеціальні агенти можуть отримати дозвіл на носіння вогнепальної зброї, здійснення арешту без ордеру, отримання та виконання ордерів на арешт, обшук приміщень та вилучення доказів.

Такі повноваження є однією з причин відсутності у працівників офісів ГІ проблем, пов'язаних з недопуском на об'єкт, ненаданням інформації чи документів, перешкоджанням їх роботі в інший спосіб.

7. Об'єктивність висновків, що забезпечується цілою низкою інструментів. До них належать: незалежність працівників офісів ГІ, високі вимоги до їх кваліфікації (включаючи сертифікацію за різними видами діяльності, як-то, наприклад, бухгалтер чи аудитор), система забезпечення якості і безперервного професійного розвитку, державні стандарти аудиту (так звана "Жовта книга" [41], розроблена Органом уряду щодо підзвітності, аналогом вітчизняної Рахункової палати).

Окремо слід згадати Раду генеральних інспекторів з питань доброчесності та ефективності (далі — Рада) — професійне співтовариство, до складу якого за посадою входять 68 генеральних інспекторів та 6 високопосадовців з Федерального фінансового управління, ФБР, Офісу державної етики, Офісу спеціального радника, Офісу кадрів і Офісу управління та бюджету. Члени Ради виконують обов'язки на безоплатній основі, а з бюджету виділяються кошти винятково на забезпечення діяльності невеличкого секретаріату.

Раду створено відповідно до федерального закону, а до її завдань віднесено:

— вирішення питань доброчесності, недопущення марнотратства та забезпечення ефективної діяльності окремих державних відомств;

— підвищення професіоналізму та ефективності кадрів шляхом запровадження правил, стандартів та методик з метою формування в офісах ГІ штату добре навчених та кваліфікованих працівників.

Рада є додатковим ресурсом до виконавчої, законодавчої та судової гілок федеральної влади і забезпечує федеральний контроль з метою виявлення та усунення фактів шахрайства, марнотратства, перевищення службових повноважень і зловживань. Рада забезпечує щопіврічне звітування перед Конгресом та громадськістю.

8. Безперешкодне отримання допомоги від інших федеральних органів на запит, а також співпраця з Депар-

таментом юстиції США в питаннях боротьби з корупцією, ФБР, органами прокуратури, іншими органами, що мають правоохоронні чи контрольно-інспекційні функції.

9. Суттєвість заходів впливу за вчинені фінансові правопорушення. Так, за федеральним законом, спрямованим проти махінацій та фальшивих рахунків, заподіяна шкода (збитки) відшкодовуються у потрібному розмірі та сплачується штраф в сумі до 11 тис. доларів США. Крім того, у винних осіб може бути конфісковано майно, придбане за рахунок коштів, одержаних через махінації та фальшиві рахунки, а також винні особи притягаються до кримінальної відповідальності.

Дієвим заходом впливу є "виключення" винної сторони (стосується як юридичних, так і фізичних осіб) з участі у певній програмі назавжди або на тривалій період (наприклад, на 5 років). Перелік "виключених" оприлюднюється на офіційному веб-сайті офісу ГІ.

3 окремими постачальниками, що допустили фінансові порушення (які, як правило, не містять ознак кримінального злочину, а їх розмір не кваліфікується як великий чи особливо великий), офіс ГІ, не вдаючись до "виключення", може укласти "угоди про корпоративну доброчесність". Суттєвими умовами такої угоди є зобов'язання постачальників створити і підтримувати надійну систему внутрішнього контролю і забезпечення якості за критеріями, встановленими офісом генінспектора.

10. Щопіврічне звітування перед Конгресом та громадськістю, висвітлення результатів діяльності на офіційних веб-сторінках, а також моніторинг впровадження рекомендацій. Підзвітність і прозорість діяльності офісів генеральних інспекторів є необхідною умовою довіри суспільства, як і впевненість у дієвості і ефективності виконавчої влади.

ВИСНОВКИ

Таким чином, діяльністю інституту генеральних інспекторів є забезпечення досконалості, доброчесності та підзвітності в рамках програм, робіт та управлінських процесів у системі відповідних федеральних органів виконавчої влади США. Основними завданнями офісів генінспекторів є:

— нагляд за реалізацією програм і діяльністю відповідних органів;

— сприяння економічності, ефективності і результативності управління;

— запобігання шахрайству і зловживанням при реалізації програм і здійсненні діяльності, виявлення і розслідування таких фактів;

— забезпечення належного інформування керівників відповідних органів і Конгресу щодо проблем і недоліків, пов'язаних з управлінням програмами і діяльністю, про необхідність вжиття заходів та про виконання таких заходів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України від 21.09.2001. — № 37. — Ст. 189.

2. Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" // Відомості Верховної Ради України від 08.10.1999. — № 40. — Ст. 365.

3. Internal Control — Integrated Model. — Режим доступу: <http://www.coso.org/IC-IntegratedFramework-summary.htm>

4. Enterprise Risk Management — Integrated Framework: Executive Summary & Framework & Enterprise Risk Management — Integrated Framework: Application Techniques, 2 vol. — Jersey City: The Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission, 2004. — 230 p.

5. Inspector General Act of 1978. — Режим доступу: http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode05a/uscode05a_5_10_sq2.html

6. Бариніна М.В. Внутрішній фінансовий контроль по-американськи, або Чим пояснюється ефективність діяльності офісів генеральних інспекторів // Фінансовий контроль. — 2009. — № 5 (52). — С. 57—63.

7. Government Auditing Standards. — United States Government Accountability Office, 2007. — 219 p.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2013 р.

I. V. Buresh,

старший офіцер управління кримінального аналізу та інформаційно-аналітичного забезпечення, Адміністрація Державної прикордонної служби України, м. Київ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ З ПРОТИДІЇ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ

I. V. Buresh,

senior officer of the Criminal Analysis and Information and Analytical Support Department of the State Border Guard Service Administration, Kyiv

EUROPEAN EXPERIENCE OF STATE ADMINISTRATION ON ACTION AGAINST TRAFFICKING IN HUMAN BEINGS

У статті проаналізовано досвід державного управління європейських країн у сфері торгівлі людьми.

In the article the experience of the European countries state management in the field of combating human trafficking is analyzed.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

31 січня 2013 Україна вперше головуватиме в Організації з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ). Серед іншого, Україна має намір приділяти увагу консолідації зусиль ОБСЄ у боротьбі з тероризмом, торгівлею людьми і наркотичними засобами, кіберзлочинністю, організованою транскордонною злочинністю та питанням захисту фундаментальних прав і свобод людини на просторі ОБСЄ.

Між тим, правозахисники відзначають, що, з одного боку, Україна знаходиться серед світових лідерів за масштабами торгівлі людьми. Україна є країною походження, транзиту та дедалі частіше — призначення торгівлі людьми — таке визначення масштабам цього явища у державі дала Міжнародна організація з міграції. З 2000 року жертвами торгівлі людьми стали майже 9 тисяч українців (це ті люди, які отримали допомогу МОМ) [1], а за 21 рік незалежності України — близько 120 тисяч українців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що упродовж останнього десятиріччя торгівля людьми набрала масштабного, загрозливого характеру для національної безпеки багатьох європейських країн, які намагаються виробити спільну політику та механізми державного управління для її протидії.

Проблеми торгівлі людьми, що пов'язана із захистом прав жінок, присвятили свої роботи низка іноземних науковців, зокрема, Р. Кук, Н. Кауфман Гевенер, Б. Елдер, Д. Джохала, Б. Плонг, Р. Грант, А. Браун, К. Ньюленд. Безпосередньо проблема торгівлі людьми досліджувалась у працях Р. Рамфа, У. Зібера, П. ван Дюйна, В. Руджієро, М. Шейноста, В. Валкенбурга, Дж. Оккіпінті, Е. Ніснер, К. Джоунз-Паулі, Н. Гафізової та інших [2]. Серед вітчизняних дослідників проблеми торгівлі людьми слід назвати таких вчених, як К.Б. Левченко, А.В. Орлеан, Б.В. Лизогуб та інші.

Теоретичним та практичним аспектам порушених питань приділялась увага багатьох вчених та практиків, але комплексне дослідження проблеми торгівлі людьми у державному управлінні України в сучасних євроінтеграційних умовах ще не здійснювалося.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — проаналізувати особливості європейського досвіду державного управління у сфері протидії торгівлі людьми.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасну епоху глобалізації все більшої гостроти набуває питання транскордонної міграції. Перш за все тому, що це явище дало початок ще одному різновиду міжнародної злочинності, окрім наркоторгівлі та торгівлі зброєю, — торгівлі людьми. Безумовно, це є порушенням всіх прав і свобод людини, закріплених у Загальній декларації прав людини [3], прийнятій Генеральною Асамблеєю ООН у 1948 році.

Найбільшу тривогу викликає ріст об'ємів незаконного вивозу жінок і дітей з рідних країн за кордон для використання в цілях сексуальної експлуатації та примусової праці. Між тим, підпільна проституція сприяє розповсюдженню інфекцій, що передаються статевим шляхом, зокрема СНІДу. Останнім часом зустрічаються також випадки використання людей для трансплантації органів, адже нестача донорського матеріалу та його висока вартість приваблюють кримінальні структури.

Свідченням стурбованості міжнародного співтовариства ситуацією, що склалася, є ряд конвенцій, пактів та протоколів з врегулювання цього питання. Серед них такі, як: Конвенція про боротьбу з торгівлею людьми та експлуатацією проституції третіми особами, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у грудні 1949 року. Вона консолідує положення інших міжнародних договорів з цього питання, прийнятих, починаючи з 1904 року. Її основне завдання — визначення ефективних мір боротьби проти усіх форм торгівлі жінками та експлуатації проституції. Вперше в історії укладення міжнародних договорів ця Конвенція проголосила проституцію і торгівлю людьми актами, несумісними з гідністю і цінністю людської особистості, що ставлять під загрозу добробут окремих осіб, сім'ї та суспільства [4]. Довгий час вона була єдиним діючим міжнародним актом такого рівня, що стосувався безпосередньо боротьби з торгівлею

людьми, незважаючи на те, що містила багато недоліків. Особливим є той момент, що Конвенція не закріплювала чіткого визначення поняття "торгівля людьми", обмежуючи її толчення лише заборонаю експлуатації проституції третіми особами.

Протягом ряду років зусилля Усесвітнього Альянсу проти торгівлі жінками направлені на те, щоб зібрати воедино всі правові документи, які б чітко визначили права осіб, постраждалих від торгівлі людьми. Ідея створення подібного єдиного документа народилася в ході дискусій під час Міжнародного семінару з міграції і торгівлі жінками, який був організований Фондом для жінок у Таїланді в жовтні 1994 року. Представники неурядових організацій і правозахисники з різних частин земної кулі, присутні на семінарі, прийшли до висновку, що якщо буде підготовлений всеосяжний документ, в якому б розглядалися всі аспекти цієї проблеми, то було б простіше включити його в міжнародне і національне законодавство. Згодом фахівці з інших країн світу також підтримали цю ідею, завдяки чому з'явився "Стандартний мінімум правил поведінки з людьми, постраждалими від торгівлі людьми". У листопаді 1998 року цей документ був переглянутий і перейменований у "Стандартні правозахисні принципи поведінки з особами, що постраждали від торгівлі людьми". Вони включають всеосяжне визначення торгівлі людьми і детально розглядають відповідальність держави по захисту постраждалих і дотриманню їх прав відповідно до законодавства про права людини.

Ця відповідальність включає надання доступу до органів правосуддя, можливість подати цивільного позову і вимоги відшкодування заподіяної шкоди, право на клопотання про надання притулку, надання медичних і інших послуг, а також допомога в поверненні на батьківщину, реінтеграції і реабілітації. Мета цього всеосяжного документа — просування прав осіб, постраждалих від торгівлі людьми, включно тих, кого утримували в примусовій праці і умовах, подібних до рабства.

У 1997 році було проведено Гаазьку міністерську конференцію, на якій прийнято Декларацію європейських рекомендацій з ефективних заходів щодо запобігання боротьби з торгівлею жінками з метою їхньої сексуальної експлуатації. Її ціль — підтримка подальших дій з попередження торгівлі людьми, а також надання необхідної допомоги жертвам торгівлі. Ця Декларація закликає країни-члени ЄС забезпечити або розглянути можливість призначення національних доповідачів, які надавали би відповідним національним урядам інформацію про масштаби торгівлі жінками, заходи запобігання та боротьби з торгівлею жінками.

Документ про Спільну дію Ради Європи від 1997 року перелічує додаткові види покарання і заходи адміністративного характеру, такі як конфіскація і вилучення доходів і власності торговців людьми і закриття установ, які брали участь у торгівлі людьми. Зобов'язує країни-члени ЄС ввести адміністративну або кримінальну відповідальність за злочини, вчинені від імені юридичної особи без урахування кримінальної відповідальності фізичних осіб, що стали співучасниками або ініціаторами злочину.

У грудні 2000 року представники більше 80 країн зібралися в італійському місті Палермо для підписання документа по новій законодавчій базі, що направлена на боротьбу з транснаціональною організованою злочинністю. Однією з основних платформ такого режиму був детальний договір про боротьбу з торгівлею людьми. Протокол про попередження та протидію торгівлі людьми, особливо жінками та дітьми, та покарання за неї, що доповнює Конвенцію Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності (Прийнятий резолюцією 55/25 Генеральної Асамблеї 2000 року) в наш час є єдиним найбільш значимим і впливовим міжнародно-правовим договором про протидію торгівлі людьми.

Протокол увібрав у себе найкращі здобутки в галузі міжнародного публічного права. Він є найбільш досконалим з тієї точки зору, що в ньому дається конкретне визначення "торгівлі людьми", яке через свою лаконічність у формулюванні, однак детальність за змістом, може вважатися вершиною сучасної юридичної думки в галузі запобігання торгівлі людьми. Згідно цьому Протоколу, торгівля людьми — це комплекс дій з рекрутування, транспортування, передачі та отримання осіб з використанням загроз застосування сили, інших форм примусу, залякування, або через надання неправдивих відомостей щодо можливості отримання (заробітку) грошей у місці призначення. Неодмінним атрибутом торгівлі людьми є отримання контролю над особою (наприклад, через вилучення документів) з метою експлуатації [5]. Крім того, до переваг Протоколу можна віднести і той факт, що він включає всі можливі форми співробітництва держав щодо запобігання та боротьби з торгівлею людьми. Таким чином, Протокол є найбільш комплексним міжнародно-правовим актом у сфері, що розглядається.

Діяльність Ради Європи у сфері запобігання торгівлі людьми має переважно рекомендаційний характер. Це стосується і положень нормативних документів, і повноважень органів. Засоби цієї організації характеризуються відсутністю засобів моніторингу виконання положень документів Ради Європи. Загальнообов'язковий характер носять тільки рішення Європейського Суду з прав людини стосовно визначення примусової праці. Важливою віхою діяльності Ради Європи у галузі запобігання торгівлі людьми є прийняття Європейської конвенції щодо протидії торгівлі людьми 2005 року (Конвенція Ради Європи щодо протидії торгівлі людьми), яка включає як матеріальні норми щодо заборони рабства та работоргівлі, так і базові принципи діяльності держав у цій сфері.

Положення Конвенції сприяють створенню гармонізованої системи заходів щодо боротьби з сучасними формами рабства, сфера дії якої сягає далеко за межі кордонів держав-членів Ради Європи, застосовується до всіх форм торгівлі людьми, внутрішньодержавних або транснаціональних, пов'язаних або не пов'язаних з організованою злочинністю. Конвенція встановлює механізм контролю для забезпечення ефективної реалізації її положень Сторонами. Нарешті, Конвенція інтегрує в її положення принцип рівності між чоловіками та жінками.

Європейський Союз прийняв та ввів у дію документи, присвячені сприянню співробітництва між своїми державами-членами у згаданій галузі. Раніше до Європейського Союзу входили виключно держави призначення, які інколи ставали і державами транзиту. З травня 2004 року до ЄС увійшла значна кількість держав походження жертв торгівлі людьми. Отже, для ефективної протидії торгівлі людьми на своїй території Союзу необхідно вживати заходи щодо запобігання цьому явищу. Це в першу чергу стосується країн Центральної та Східної Європи, де причинами поширення торгівлі людьми є безробіття і порівняно з країнами Заходу низький рівень життя населення.

Разом з тим, підписання міжнародних угод і, зокрема, Протоколу про попередження та запобігання торгівлі людьми, що доповнює Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності, а також Конвенції Ради Європи про протидію торгівлі людьми, стимулює країни до закріплення в національних законодавствах єдиного уніфікованого визначення торгівлі людьми.

Міжнародне співробітництво у сфері боротьби з торгівлею людьми проводилося на таких трьох основних рівнях:

— у межах участі держав у діяльності різноманітних міжнародних організацій;

— у межах виконання зобов'язань за універсальними багатосторонніми договорами у сфері захисту прав людини, окремі положення яких стосуються боротьби з торгівлею людьми (Міжнародний пакт про громадянські та політичні права 1966 року; Конвенція про ліквідацію усіх форм дискримінації щодо жінок 1979 року, а також Конвенція про права дитини 1989 року);

— у межах двосторонніх і багатосторонніх локальних і регіональних міжнародних договорів, спрямованих на боротьбу з міжнародною злочинністю.

17 грудня 2007 року Генеральна Асамблея ООН прийняла рішення про те, що, починаючи з 2008 року, 25 березня буде відзначатися як Міжнародний день пам'яті жертв рабства та скасування трансатлантичної работоргівлі. Своєю резолюцією 64/293 від 30 липня 2010 року Генеральна Асамблея ухвалила Глобальний план дій ООН по боротьбі з торгівлею людьми, в якому вона звернулася до всіх відповідних органів ООН із закликом координувати зусилля для ефективної боротьби з торгівлею людьми і для захисту прав людини та жертв такої торгівлі. Висловлена і надія на те, що ефективне виконання цього плану дозволить внести істотний внесок у викорінення цієї форми сучасного рабства [6].

Перетворення Європейських співтовариств і Союзу в територію без внутрішніх кордонів (у рамках Загального ринку, а потім Шенгенського простору) стимулювало процес інтернаціоналізації злочинної діяльності, посилило його негативні наслідки. Такій впливовій структурі, як Рада Європи, загальної правоохоронної політики створити не вдалося. Будучи за своєю природою міжнародною міжурядовою організацією, вона приймає рішення або у формі резолюцій і рекомендацій, не обов'язкових для виконання, або розробляє проекти конвенцій між державами-учасниками, які, знову ж таки, ці країни не зобов'язані підписувати і ратифікувати. Такий стан речей і зумовив необхідність боротьби зі злочинністю в рамках ЄС.

Проаналізувавши історичний аспект розвитку правоохоронної політики Європейського Союзу, встановлено, що, пройшовши декілька етапів становлення, ним досягнуто досить серйозних зрушень: органи влади ЄС здобули право приймати загальнообов'язкові нормативні акти, пріоритетними завданнями яких стала боротьба з тяжкими та особливо тяжкими злочинами, які становлять значну загрозу для всіх держав-членів Союзу.

Як свідчить проведений нами аналіз, з метою ефективної реалізації механізмів державного управління з протидії міжнародній організованій злочинності, в Європейському Союзі створені спеціальні агентства, такі як Європейська поліція (далі — Європол) і Європейська юстиція (далі — Євроюст). Обидва агентства виконують завдання з питань координації та взаємодії між поліцейськими, прикордонними та іншими правоохоронними структурами у країнах ЄС.

Європейське поліцейське відомство (Європол) має повноваження самостійно, від свого імені вступати у відносини як з третіми державами, тобто тими, що не входять до Європейського Союзу, так і з міжнародними установами. Мета, заради якої створене і функціонує відомство Європол, — сприяння заходам для боротьби зі злочинністю в державах-членах Європейського Союзу, зокрема: 1) підвищення ефективності роботи національних правоохоронних органів; 2) розвиток співробітництва між ними. Встановлено, що Європол — це, насамперед, інформаційний центр, банк даних, наданих у спільне користування всім країнам Європейського Союзу, а при наявності спеціальних домовленостей — і третім країнам.

Другою організацією, створення якої передбачає Ніццький договір (2001 року), є Євроюст. Згідно з даною до Ніццького договору декларацією, до складу Євроюсту входять прокурори, магістрати та посадові особи поліції з рівнозначною компетенцією,

відряджені від кожної держави-члена. Завдання Євроюсту — сприяти належній координації діяльності національних органів, уповноважених здійснювати кримінальне переслідування, а також надавати допомогу в розслідуванні справ, пов'язаних з організованою злочинністю.

Серед важливих компонентів системи боротьби зі злочинністю Європейської спільноти слід назвати і міжнародне поліцейське співробітництво, що саме по собі є важливою частиною міжнародних відносин.

ВИСНОВОК

Торгівля людьми є злочином, який характеризується ознакою транскордонності, тобто процес вчинення цього злочину виходить за межі однієї держави і набуває ознак злочину міжнародного характеру. Тому боротьба і запобігання таким злочинам вийшла за рамки однієї держави і стала предметом міжнародного регулювання, зокрема в рамках універсальних та регіональних міжнародних організацій.

З метою ефективного регулювання міграційними процесами, країнами Європейського Союзу було розроблено єдину політику, фінансові інструменти та механізми, що спрямовані на удосконалення державного управління міграційними процесами на національному та наднаціональному рівнях. Ця амбітна мета була реалізована в форматі реалізації зовнішньої політики ЄС, що має назву "Європейська політика сусідства". Особливу увагу цим питанням приділяє Рада Європи, членом якої Україна є з 1995 року, що покладає на неї зобов'язання привести своє законодавство у відповідність до стандартів Ради Європи в галузі прав людини і, зокрема, з питань запобігання торгівлі людьми. Політика України щодо інтеграції в Європейському Союзі також обумовлює актуальність гармонізації національного законодавства щодо захисту прав людини із законодавством Європейського Союзу, в тому числі у галузі запобігання торгівлі людьми.

Для України нагальною є потреба створення ефективних механізмів державного управління міграційними процесами, які б сприяли запровадженню дієвих заходів з протидії нелегальній міграції та торгівлі людьми. Важливою складовою процесу є використання європейського досвіду державного управління з протидії незаконній міграції та торгівлі людьми зокрема.

Література:

1. Солонина Є. Україна в ОБСЄ очолила боротьбу з торгівлею людьми // Радіо Свобода Європейський простір [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eu.prostir.ua/view/255995.html?print>
2. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mydisser.com/ua/catalog/view/6/41/2740.html>
3. Святун О.В. Європейські механізми боротьби із торгівлею людьми: автореферат. — Київ, 2005.
4. Конвенція про боротьбу з торгівлею людьми і з експлуатацією проституції третіми особами 1949 року.
5. Протокол про попередження і припинення торгівлі людьми, особливо жінками і дітьми, і покарання за неї 2000 року, що доповнює Конвенцію Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності.
6. Торговля людьми [Електронний ресурс] // Департамент общественной информации ООН. — Режим доступу: <http://www.un.org/ru/rights/trafficking/>
7. Енциклопедичний словник з державного управління / За редакцією Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. — Київ, 2010 — 819 с.
8. Хачатурян Т. Х. Конвенційний шлях співробітництва держав у боротьбі та протидії рабству, работоргівлі й інститутам та звичаям, подібним до рабства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/2225/%D5>

Стаття надійшла до редакції 14.03.2013 р.

Г. Д. Волобуєва,
здобувач, Академія муніципального управління

ГЕНЕЗА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

THE GENESIS OF STATE SOCIAL POLICY IN UKRAINE

У статті проведено аналіз процесу формування та виявлено особливості державної соціальної політики в Україні на сучасному етапі розвитку ринкової економічної системи.

The paper analyzes the formation and the features of state social policy in Ukraine at the present stage of development of the market economic system.

Ключові слова: держава, інфраструктура, регулювання, соціальна політика, суспільство, структура.
Key words: government, infrastructure, management, social policy, society, structure.

ВСТУП

Соціальна стабільність суспільства є результатом відрегульованості відносин між елементами соціально-економічної системи суспільства. Порушення збалансованості у взаємодії елементів системи приводить до погрози цілісності й стабільності її функціонування. Соціальна система постійно піддається впливу "елементів економічно активного середовища", що впливають на її зміну. Доти поки соціально — економічна система дієздатна, вона забезпечує певний рівень стабільності й протидіє процесам, спрямованим на її зміну.

Порушення стійких відносин у соціально-економічній системі означає зниження суспільної стабільності й можливість виникнення кризового рівня. Як правило, криза приводить до встановлення нової рівноваги у соціальній системі й іншої якості організації її зв'язків.

Проблемам формування ефективної соціальної політики присвячені роботи багатьох учених, зокрема: С.І. Бандура, М.Г. Белопольського, Н.В. Дацій, О.А. Гришкова, В.І. Куценко, А.А. Пересади, М. Портера, М.Д. Прокопенко, С.А. Рубінштейна, А.А. Халецької, А.А. Шліхтера. Разом із тим, окремі аспекти цієї проблеми потребують додаткового вивчення.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз процесу формування та виявлення на цій основі особливостей державної соціальної політики в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Серед процесів, що визначають рівень і ступінь соціальної стабільності суспільства, тільки певна частина пов'язана з природними явищами, що протікають поза сферою організованої діяльності людей. Основне ж значення мають керовані процеси, у яких джерелом активних впливів виступають певні органи державного керування й виконавчої влади. Об'єктом цих управлінських впливів виступає комплекс умов і факторів, які у тім або іншому ступені впливають на рівень соціальної стабільності суспільства.

Роль держави в рішенні соціальних проблем реалізована за допомогою проведення моделі соціальної політики має особливе значення в умовах трансформації суспільно-по-

літичної системи. Необхідно зазначити, що соціальна політика, як і вся система суспільних відносин, перетерпіла за роки реформ досить значні зміни. У СРСР вона трактувалася як система організаційних мір, спрямованих на конкретні перетворення в соціальній сфері. При цьому система соціального захисту як найважливіша частина соціальної політики містила в собі, перш за все, право на працю, гарантоване державою пенсійне забезпечення, адміністративно регульовані ціни, що забезпечують "цінову" доступність основних товарів і послуг, безкоштовність освіти, охорони здоров'я, занять фізкультурою й багатьох інших форм активності, а також безкоштовність надання житла. Все це дозволяло вважати соціальну політику в СРСР своєрідним варіантом політики держави загального добробуту на Заході. Проте це був принципово інший тип держави загального добробуту, ніж західні аналоги. На Заході громадянин міг домагатися покладених йому за законом благ через інститути цивільного суспільства. У СРСР через відсутність цивільного суспільства він був позбавлений такої можливості й виступав як "державно залежний працівник", що сприймає, тим не менш, будь-які соціальні блага як зміст діяльності держави, її невід'ємну і обов'язкову функцію, що реалізується незалежно від наявних економічних можливостей. У значній мірі це уявлення розділялося й політичними елітами, які, не забуваючи про власний інтерес, все-таки декларували "ріст добробуту радянського народу" як одне з найважливіших завдань держави.

Разом з тим, соціальна політика при соціалізмі носила всеосяжний характер. Не випадково В.І. Куценко з колегами підкреслювали, що соціальна політика охоплює весь комплекс потреб і інтересів людини [3]. Її об'єкт — "...положення класів і соціальних груп, націй і народностей, соціально-класові й національні відносини, положення особистості в суспільстві і її зв'язок з ним, всі аспекти народного добробуту, властиві суспільству, які складають його класи і соціальні групи, спосіб життя".

Перехід до ринкових перетворень торкнувся всіх сфер життя суспільства. Перетерпіла істотні зміни й соціальна політика. Вже сама констатація факту переходу від однієї системи соціально-економічних відносин до іншої дозволяє виділити цілий ряд характеристик, важливих для розуміння специфіки перехідного періоду. По-перше, це протиріч-

чя інерційності і якісних змін у динаміці соціально-економічних відносин. При цьому змістом трансформаційної економіки є не стільки реформування економічної політики й методів господарювання, скільки перетворення системи соціально-економічних відносин у цілому. Міняються практично всі складові економіки: спосіб координації (аллокації ресурсів) і підтримки пропорційності, відносин власності, тип відтворення, моделі мотивації, цілі й засоби економічного розвитку, інститути й право. У цьому зв'язку представляється вкрай обмеженим, фактичне звуження трансформаційних процесів до трьох складових: лібералізація, приватизація й стабілізація, що типово для багатьох закордонних і вітчизняних дослідників.

Отже, трансформаційним є такий соціально-економічний лад, у якому відбувається якісне перетворення однієї основи ("старої") в іншу ("нову"). Остання тільки ще має відтворюватися на власній основі. Сам період переходу характеризується тим, що жодна з присутніх соціально-економічних систем уже або ще не здатна відтворюватися на власній основі. При цьому внаслідок нелінійності історичного розвитку людства "нова" система може бути більш-менш прогресивною, ніж "стара".

Перетинання цих двох тенденцій утворює "трансформаційний хрест": нерівномірний (синусоїдальний) регрес "старої" і прогрес "нової" систем. У просторі, де ці системи (які обидві не мають цілісної структури) в основному врівноважують одна одну, утворюється поле трансформаційної нестабільності. Для нього характерні: слабкість економічних і формування неекономічних детермінант, дифузія інститутів, нелінійний плин соціально-економічного часу, нерівномірна, диспропорційна економічна динаміка.

Прямим продовженням висновку про якісну трансформацію виробничих відносин, як визначальній характеристиці перехідної економіки, є положення про значимість неекономічних факторів розвитку.

Дійсно, якісна зміна в економіці здійснюється в силу дії економічних закономірностей, але активну роль грає позаекономічне втручання в економічні структури (що є наслідком тези про нездатність економічних систем у перехідну епоху відтворюватися на власній основі). До того ж досвід України (де залежність економіки насамперед від політичних, соціальних, національних конфліктів очевидна), так само як і принципово різні результати приблизно однакових економічних реформ у різних соціально-політичних умовах доводять цю тезу.

Таким чином, зростання або спад, характер відтворення, ступінь розвитку ринку, моделі реформування відносин власності перебувають у перехідній економіці під визначальним впливом таких факторів, як боротьба соціальних і політичних сил (наприклад, вибір "китайської" моделі або моделі "шокової терапії" для економічної політики), національні й геополітичні конфлікти, соціокультурні і ідеологічні тенденції.

Складна як продукт протиріччя інерційності і якісних змін і під визначальним впливом неекономічних факторів трансформаційна економіка по визначенню нестійка, нестабільна. На думку А.В. Бузгаліна, соціально-економічний простір трансформаційних економік нагадує "мозаїку" з "шматочків" економічних підсистем.

Необхідно зазначити, що позиціонування України як країни з ринковою системою відносин насправді не відповідає реальній ситуації, оскільки сутність процесів, що відбуваються, є набагато глибшою. В основі перетворень лежить саме соціальна трансформація суспільства, що обумовлено зовнішніми факторами й внутрішньою необхідністю розвитку.

До головних відмінних рис трансформації варто віднести: спрямованість на зміну сутнісних елементів, що визначають соціетальний тип суспільства; поступовість розвитку; неминучість, тривалість і глибину аномії, обумовлену випереджальним розкладанням старих суспільних інститутів і порівнянні зі створенням нових; принципову залежність процесу від поведінки правлячої еліти та масових суспільних груп; слабку керованість і передбачуваність процесу, важливу роль стихійних факторів його розвитку, незумовленість його підсумків.

Соціальна трансформація суспільства є більш складним і менш вивченим процесом, ніж цільове реформування суспільства, що зберігає свою типологічну ідентичність. Головним результатом трансформаційного процесу є якісне перетворення основних або типобудуючих інститутів даного суспільства. Тип суспільства обумовлюється, перш за все, якістю його базових інститутів (ступінь легітимності,

демократичності й ефективності влади; структура, розвиненість, захищеність власності; різноманіття і зрілість структур громадянського суспільства).

Прямим результатом трансформації суспільства є перетворення названих інститутів (наприклад, приватизація державної власності, становлення президентської республіки). Проте, саме по собі воно представляє лише зовнішній показник соціальної трансформації суспільства. Більш глибоким результатом є зміна соціально-групової структури (класової й стратифікаційної проекції).

Інституціональна й соціально-групова (соціальна у вузькому змісті) структури являють собою різні, але нерозривно пов'язані сторони більш складного й багатомірного феномена — соціальної структури суспільства в широкому сенсі.

Перетворити соціально-групову структуру суспільства можна лише опосередковано через реформування основних інститутів. Проте будь-яка суттєва зміна останніх неминуче викликає зрушення в соціально-груповій побудові суспільства.

Одним з елементів інституціональних перетворень є формування ефективно соціальної політики держави, що забезпечує економічне, правове й інформаційне сприяння розвитку різноманітних форм легітимної соціально-інноваційної діяльності верств суспільства в сфері підприємництва й перетворення соціальної сфери; створення необхідних умов для становлення соціально-партнерських відносин між представниками найманої праці, приватного капіталу й державної влади, а також забезпечення мінімально необхідного соціального захисту населення.

Про роль держави висловлювалися різні думки. Існування різних типів держав, форм правління, видів політичних режимів обумовлює й розходження методів впливу держави на суспільні, у тому числі й соціальні процеси.

Держава в цивілізованому суспільстві є центральним, але не єдиним суб'єктом соціальної політики. Її роль у значній мірі підкріплюється ролю багатьох інститутів громадянського суспільства, яким держава делегує широкий спектр функцій. Говорячи про державу як про основний суспільний інститут, що бере на себе відповідальність за досягнення соціальної стабільності суспільства, і як про основний суб'єкт соціальної політики, що розуміється в широкому сенсі, ми підходимо до питання про соціальну державу.

Ідея "соціальної держави" спирається на традицію в історії економічної думки. Проте, як показує практика ХХ ст., "соціальної держави" у чистому вигляді практично не існують. Будь-якій сучасній державі доводиться брати на себе функції соціального захисту й економічного регулювання — в іншому випадку соціальні й політичні потрясіння створюють суттєві загрози.

Крім того, досвід розвинених країн показує, що без планомірного розвитку соціальної сфери, науки й освіти, розробки й впровадження у виробництво нових технологій, що спрямовується державою, динамічний розвиток економіки, високий рівень життя, забезпечення соціальної стабільності неможливі.

У той же час сучасна Україна є, по суті, державою перехідного типу. Це означає, що її основні інститути, органи й установи характеризуються певною суперечливістю. Звичайно, вибір Україною зроблений остаточно. Держава буде розвиватися ринковим шляхом, у той же час, яким буде український капіталізм, стверджувати поки зарано.

З позиції соціальної політики принципово важливим є питання спроможність українського суспільства перейти до якісно нової й більш високої організації соціального життя, оскільки саме це виступає одним з найважливіших завдань будь-якої держави.

На думку багатьох дослідників, соціальна політика держави в Україні відбиває інтереси меншостей населення. Тому не можна отожднювати соціальну політику, соціальну діяльність у цілому соціальному захисті [4]. Політика виступає концентрованим вираженням економіки, тому соціальна політика є специфічною концентрацією всіх видів політики, спрямованих на управління існуванням, функціонуванням і розвитком соціальної сфери. Остання є своєрідною системою, в яку виділяються три великих блоки, кожний з яких представляє відносно самостійну підсистему. По-перше, це соціальна структура суспільства як диференціація людей за суспільними і соціальними групами і відносинами між ними. У цій підсистемі має найважливіше значення ступінь розвитку соціальної структури у цілому,

а також наявність так званих незахищених верств. По-друге, це соціальна інфраструктура як сукупність галузей, що обслуговують людину й сприяють відтворенню її нормальної життєдіяльності. По-третє, важливим компонентом соціальної сфери як ступеня розвитку всіх інших сфер і суспільства в цілому є умови праці людини, її побуту, дозвілля, здоров'я, можливості вибору професії, місця проживання, доступу до цінностей, забезпечення прав і свобод особи.

Саме концентрація на зазначених напрямках має бути основою соціальної політики держави, але в 1990-х рр. вона носила скоріше стихійний характер. На думку Петрової І.А., діяльність ліберальних реформаторів в соціальній сфері навряд чи заслуговує назви політики. Їх стратегія взагалі не мала відкрито пропонованого суспільству соціального компонента [4].

На думку ряду дослідників, однією з основних причин, що перешкоджають формуванню ефективної соціальної політики взагалі й соціальному захисту населення зокрема, є спрощене розуміння статусу України як соціальної держави, закріпленого в Конституції України, і отождолення соціальної держави з патерналістською державою [2].

При такому трактуванні акцент звичайно переноситься на проблеми недофінансування соціальної сфери, у чому із критиками реформ згодні й реформатори, які вважають, що реформа соціального сектора жадає від українського уряду почати ряд великих кроків, спрямованих на підвищення ефективності системи соціального забезпечення. Разом з тим такі кроки вимагають наявності значної фінансової підтримки таких перетворень за рахунок держави.

Існують й інші підходи. Так, на думку Бандура С.І. та Заяц Т.А., неефективність декларованої соціальної політики приховує її успішно реалізовані цілі й механізми, які не афішуються: соціальна стабільність на основі неявного консенсусу влади й населення, який будується на економіці виживання, при цьому основною причиною того, що Україна лише формально може вважатися "соціальною державою" і гаданої фантастичної неефективності здійснюваної в ній соціальної політики виступає "іманентне протиріччя між формально декларованими й реальними цілями цієї політики" [1]. Сформовані в 1990-х рр. ситуації, коли різко погіршилися всі показники рівня й якості життя всього населення, особливо в провінції, суб'єктом соціальної політики держави стали не стільки найбільш знедолені співгромадяни (пенсіонери, інваліди, багатодітні родини тощо), скільки відносно більше благополучні, але багатомасові "серединні" групи, що володіють самоідентифікацією і усвідомленістю інтересів, чие положення в порівнянні з попереднім періодом істотно погіршилося. Саме ці групи найбільш активно виражали невдоволення сформованою ситуацією, і держава, побоюючись загальної дестабілізації положення, прагнула виділити наявні в неї ресурси для полегшення їх участі.

Таку зміну акцентів соціальної політики автори вважають досить прагматичною і досить раціональною, тому що, якщо в найбільш соціально уразливих верствах суспільства, по суті, немає засобів для діючого відстоювання своїх прав, то невдоволення основної маси населення, що опинилась у досить важкій ситуації, представляють серйозну загрозу для стабільності в країні. У результаті склався певний консенсус між владою й основною частиною населення, що спирається на модель виживання без грошей, що забезпечується "безкоштовними або надаваними за символічними цінами послугами, що дозволяють хоча б на самому мінімальному рівні підтримувати життєзабезпечення населення, натуралізацію споживання й обміну товарами й послугами на рівні самого населення, виникнення моделі "колективного виживання"."

Слід зазначити, що ключовим завданням соціальної політики є проблема оптимального розподілу засобів між виробництвом і споживанням. Виходячи із цього, можна сформулювати два основні завдання: по-перше, раціоналізація витрат на соціальну сферу, що дає змогу досягти необхідного соціального ефекту; по-друге, забезпечення економічного зростання як основи підвищення доходів держави та можливостей проведення більш ефективної соціальної політики.

Дійсно, соціальна політика може формуватися тільки на основі певної моделі господарювання. В умовах ліберально-ринкової моделі суб'єкти господарювання діють винятково на свій страх і ризик, а держава повністю усувається від активного впливу на економіку. Проте навіть в умовах повної лібералізації економіки, її прихильники визнають необхідність формування й підтримки з боку держави нормативно-правового простору, стягнення державою податків

з суб'єктів господарювання й фізичних осіб, при можливо більше низькому рівні оподаткування, регулювання державою основних монетарних показників (грошової маси, рівня інфляції, зовнішнього боргу).

Оцінюючи ліберально ринкову модель господарювання, варто констатувати її повну утопічність у сучасних умовах. Подібна модель існувала тільки на ранніх етапах становлення капіталізму, причому в ситуації збереження елементів феодального господарювання (період домонополістичного капіталізму).

Очевидно, чим "ближче" держава до ринково-ліберальної моделі, тим більше обмежений характер носить вплив держави і на соціальну сферу. Оскільки фінансове забезпечення соціальних зобов'язань розподіляється між державою, підприємствами й населенням, основний обсяг соціального навантаження лягає на підприємства й населення (ліберальні моделі соціальної політики Великобританії й США).

Планово-розподільна модель господарювання в її найбільш послідовному виді лежала в основі економіки радянського періоду, при цьому починаючи з 1960-х рр. вона стала усе більше змінюватися в результаті спроб трансформування її в модель змішаного господарювання на планово-розподільній основі. Соціальна політика, що вибудовується на цій основі, у повній мірі відповідала закладеним у неї принципам. У даній ситуації соціальні гарантії забезпечують переважно держава й підприємства. Саме це "усунення" населення від рішення соціальних проблем, що вкоренилося у свідомості українських громадян, є одним із найголовніших "ідеологічних перешкод" перебудови соціальної політики.

Система господарювання в СРСР у період з 1965 по 1991 р. виявилася значно менш ефективною й у порівнянні з попереднім радянським періодом, коли в країні застосовувалася планово-розподільна модель господарювання у її практично чистому виді, так само як і в порівнянні із системами господарювання країн Заходу періоду 1920—1990-х рр., що характеризуються змішаною моделлю, заснованою на фундаменті ринкової економіки. Умонтування в планово-розподільну систему ринкових механізмів, при збереженні цієї системи як фундаменту економічної життєдіяльності, об'єктивно призвело до дезорієнтації суб'єктів господарювання й породило "витратний механізм", що й визначило вибудовування на існуючій економічній базі тієї моделі соціальної політики, що домінує в Україні в 1990-х рр. — початку 2000-х рр.

ВИСНОВОК

Роль держави у вирішенні соціальних проблем полягає у виборі моделі соціальної політики. Встановлено, що політика держави виступає концентрованим вираженням економіки, а її соціальна політика є специфічною концентрацією окремих її елементів. Виділено блоки таких елементів, кожний з яких представляє відносно самостійну підсистему: соціальна структура й структуризація суспільства за суспільними і соціальними групами та відносинами між ними. Основним чинником виступає ступінь розвитку соціальної структури у цілому, а також наявність незахищених верств населення; соціальна інфраструктура як сукупність галузей, що обслуговують людину й сприяють відтворенню нормальної життєдіяльності людей; умови праці, побуту, дозвілля, здоров'я, можливості вибору професії, місця проживання, доступу до цінностей, забезпечення прав і свобод особи. Встановлено, що саме концентрація на зазначених напрямках має бути основою соціальної політики держави.

Література:

1. Бандур С.І., Заяц Т.А., Терон І.В. Сучасна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / Бандур С.І., Заяц Т.А., Терон І.В. — К.: РВПС України НАН України — ТОВ "Принт-Експрес", 2002. — 250 с.
2. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / [за ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва]. — К.: Знання, 2007. — 595 с.
3. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Моногр. / Куценко В.І. — Ніжин: ТОВ "Вид-во "Аспект-Поліграф", 2008. — 818 с.
4. Петрова І.А. Державне регулювання зайнятості в контексті Європейської інтеграції / І.А. Петрова // Соціально-економічні наслідки ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах: 36. матеріалів конф., 28—30 вер. 2005 р. — Черкаси: Вид-во ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2005. — С. 348—400.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2013 р.

О. Г. Якименко,
здобувач, Донецький державний університет управління

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATE POLICY OF ECONOMIC SECURITY

У статті запропоновано методичні підходи до оцінювання реалізації державної політики у сфері економічної безпеки. Здійснено аналіз системи показників, що характеризують стан економічної безпеки держави.

The paper considers methodological approaches to the evaluation of public policy in the field of economic security. The analysis of indicators characterizing the economic security of the state.

*Ключові слова: держава, економічна безпека, механізми, політика, стратегія.
Key words: government, economic security, mechanisms, policies, strategy.*

ВСТУП

Швидкі зміни економічної і політичної ситуації в світі, тенденції розвитку світової економіки вимагають посиленої уваги до безпеки національної економіки, адже лише держава здатна проводити незалежну політику. Інтегруючись в світову економіку, Україна має чітко визначити параметри безпеки, розробити стратегію і напрями розвитку національної економіки з урахуванням раціонального використання її потенціалу та посилення експортної орієнтації. Державна політика у сфері економічної безпеки України сьогодні вимагає застосування об'єктивних методичних підходів до оцінювання її реалізації з використанням індикаторів економічної безпеки, що передбачає, перш за все, фактичне відстеження, аналіз і прогнозування найважливіших груп економічних показників (індикаторів), а також реалізацію спеціально розроблених механізмів протидії загрозам безпеки і досягнення стійкого стану економіки.

На актуальність проблеми економічної безпеки як пріоритету державної політики вказують численні теоретичні дослідження й узагальнення як вітчизняних учених, зокрема таких, як: А. Барановський, С. Біла, З. Варналій, В. Геєць, О. Гойчук, Б. Губський, Б. Данилишин, І. Драган, В. Шлемко, А. Яремко, так і зарубіжних учених — А. Алтухова, К. Баррета, І. Богданова, С. Глазьева, А. Городецького, Г. Столярова, Н. Фурса та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Розробити методичні підходи до оцінювання реалізації державної політики у сфері економічної безпеки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Методичні підходи до оцінювання реалізації державної політики у сфері економічної безпеки національної економіки ми рекомендуємо розглядати як систему, що складається з трьох блоків: моніторинг стану економіки, прогноз стану економічного розвитку та реалізація державної стратегії. Перший блок — це моніторинг стану економіки, діагностика загроз економічної безпеки, виявлення випадків, коли фактичні параметри економічного розвитку відхиляються від порогових значень економічної безпеки, та визначення цих значень. Другий блок — прогнозний, тобто розробка прогнозів соціально-економічного розвитку й оціню-

вання в рамках цих прогнозів показників, які визначають економічну безпеку держави. Третій блок — реалізація державної стратегії, що полягає в розробці заходів, методів і механізмів щодо забезпечення економічної безпеки країни.

У стратегії економічної безпеки України мають бути визначені цільові установки і можливі діапазони розвитку галузей економіки і, в першу чергу, промисловості. Для цього, як нам здається, необхідно проаналізувати внутрішні і зовнішні умови розвитку галузі та, керуючись цільовими установками державної системи економічної безпеки, розглянути можливі варіанти найефективнішої лінії розвитку галузі, включаючи інвестиційну політику.

Системний аналіз зовнішніх чинників, що визначають стратегію розвитку національної економіки, дав змогу виділити найбільш значущі з них. До них належать: темпи розвитку економіки; внутрішня цінова політика держави і динаміка цін на зовнішніх ринках; інтенсивність оновлення основних засобів; конкурентоспроможність галузей; рівень державного регулювання підприємств промисловості.

При розробці державної стратегії економічної безпеки розвиток економіки може формуватися, виходячи з таких методичних підстав: інтерпретація економічного розвитку як послідовної зміни домінуючих соціально-економічних (технологічних) устроїв з поясненням чинників кризи, в якій може опинитись країна; закономірності ходу глибоких економічних депресій, які різні країни переживали з тих чи інших причин в минулому сторіччі; потужний позитивний вплив на напрями і темпи економічного розвитку можливостей ефективного використання ресурсів України.

Застосування цих методичних підстав до конкретних умов економічного розвитку України дає змогу істотно знизити невизначеність при аналізі перспектив економіки. На нашу думку, моніторинг стану економіки з погляду найважливіших процесів, що відображають суть економічної безпеки, повинен включати оцінку таких параметрів: ресурсний потенціал і можливості його розвитку; рівень ефективності використання ресурсів, капіталу і праці та його відповідність аналогічному рівню в найрозвиненіших і передових країнах, а також рівню, при якому загрози внутрішнього і зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентос-

проможність економіки; цілісність економіки й економічного простору; суверенітет, незалежність і можливість протистояння зовнішнім загрозам; соціальна стабільність і вирішення соціальних конфліктів.

При визначенні критеріїв економічної безпеки України слід скористатися вже наявними базовими показниками, що характеризують в основному порогові значення розвитку економічних процесів. Разом з тим критерії економічної безпеки мають бути ретельно відібрані з урахуванням як використаних у цьому випадку показників країн — економічних лідерів, так і вітчизняної практики. Їх кількість і тим більше якість достатні для того, щоб служити надійними індикаторами, що сигналізують про виникнення та розвиток тенденцій, що дестабілізують, в економіці України. Водночас вони не повинні надмірно обтяжувати систему економічної безпеки, яка прийнята оперативно, і головне, мають безпомилково реагувати на можливі загрози — як зовнішні, так і внутрішні.

Серед таких показників можна виділити, перш за все, систему показників-індикаторів, що характеризують стан економічної безпеки держави: макроекономічні, демографічні, інвестиційні, зовнішньоекономічні, регіональні, технологічні (інноваційні).

Для економічної безпеки важливе значення мають порогові значення показників, тобто граничні величини, недотримання яких перешкоджає нормальному ходу розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій у сфері економічної безпеки.

Автором виділені такі індикатори економічної безпеки:

— макроекономічні (обсяг валового внутрішнього продукту в цілому і на душу населення; частка в промисловому виробництві оброблювальної промисловості; частка в промисловому виробництві машинобудування; витрати на оборону, % ВВП; витрати на освіту, % ВВП; витрати на соціальні програми, % ВВП; рівень інфляції; дефіцит бюджету, % ВВП; величина зниження обсягів промислового виробництва, %;

— демографічні (народжуваність і смертність, %; середня тривалість життя; середня і мінімальна заробітна плата; частка в населенні людей, що мають доходи, нижче за прожитковий мінімум, %; рівень безробіття;

— інвестиційні (рівень зносу ОПФ; обсяги інвестицій, % ВВП; рівень виробничих КВ на 1 грн. ОПФ; норма особистих заощаджень (приріст засобів на депозитах і внесках, в НБУ, нерухомості, ТНП тривалого користування) в особистих доходах, %;

— зовнішньоекономічні (обсяг зовнішнього боргу, % ВВП; частка зовнішніх запозичень в покритті дефіциту бюджету; обсяг внутрішнього боргу, % ВВП; поточна потреба в обслуговуванні і погашенні внутрішнього боргу, % до податкових надходжень бюджету; обсяг іноземної валюти щодо грошової маси гривні в національній валюті; обсяг іноземної валюти в наявній формі щодо обсягу наявних гривень; частка імпорту у внутрішньому споживанні — всього і зокрема продовольства;

— регіональні (територіальні) (загальний по всіх регіонах обсяг трансфертів з державного фонду підтримки суб'єктів держави; частка регіонів-донорів; частка дотаційних регіонів; відношення обсягу трансфертів регіонів до ВВП; середньоукраїнський дохід місцевих бюджетів);

— технологічні (інноваційні) (витрати на наукові дослідження, % ВВП; частка нових видів продукції в обсязі продукції, що випускається; чисельність зайнятих в науці і науковому обслуговуванні, %; оновлення промислової продукції; частка в експорті високотехнологічної продукції).

За спрямованістю дії індикаторів на загальну економічну безпеку нами виділені два класи:

1-й клас — показники, що підвищують економічну безпеку, тобто зростання яких свідчить про стійкість

економічної безпеки, наприклад: зростання обсягу ВВП, частка в промисловому виробництві оброблювальної промисловості; обсяг інвестицій, % ВВП; витрати на наукові дослідження; витрати на соціальні програми та ін.;

2-й клас — показники, що знижують економічну безпеку, тобто зростання яких негативно позначається на загальному рівні економічної безпеки, наприклад: обсяг державного боргу, дефіцит бюджету, рівень інфляції, рівень безробіття та ін.

Важливо підкреслити, що найвищий рівень безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників перебуває в рамках допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на збиток іншим.

Необхідно конкретно оцінити економічну безпеку, а також те, за допомогою яких показників визначається рівень безпеки економічної системи. На сьогодні порогові значення визначені за 27 індикаторами економічної безпеки [3]. Проте цього недостатньо. Поки що повністю відсутні порогові значення індикаторів економічної безпеки, які характеризують умови піднесення інвестиційно-інноваційної активності, рівень керованості економіки, рівень криміналізації суспільства, міру імпортової залежності за широким колом товарів.

У зв'язку з цим нами пропонується розраховувати показники обсягу інвестицій в основний капітал, інвестицій в інновації, рівня управління в економіці.

Послідовні етапи розвитку економіки стосовно функції забезпечення економічної безпеки в Україні нами охарактеризовані як перехідний період (5—20 років), період стабілізації (20—40 років) і стійкий розвиток (40—70 років).

Перший етап проходить в умовах системної кризи. Перехідним періодом можна назвати процес соціально-економічних перетворень, що зумовлюють якісні зрушення в початковому стані системи нового якісного стану суспільства. Перехідний період об'єктивно пов'язаний із зміною суті системи. Він може тривати від 5 до 20 років.

Другий етап — період стабілізації — на відміну від першого, сам по собі не зумовлює якісні зрушення в початковому стані економічної системи, а відрізняється лише зміною кількісних ознак. Це означає нову соціально-економічну форму при збереженні колишньої суті всієї системи в цілому. Наслідком періоду стабілізації є безповоротність і неможливість переходу від новоутвореної в перехідний період системи до старої, зруйнованої.

Накопичені в результаті стабілізації кількісні зміни зумовлюють якісні зрушення, що характеризують третій етап, — стійкий розвиток економічної системи. Виходячи з теорії довгих хвиль, цей період може охоплювати від 40 до 70 років.

Таким чином, державна політика у сфері економічної безпеки повинна мати мету і завдання, а також шляхи і методи їх досягнення, які відповідали б певному періоду.

У світовій практиці традиційно прийнято виділяти три рівні економічної безпеки — міжнародні, національні і рівень окремо взятої фірми. Така ієрархія економічної безпеки зумовлена не тільки максимальною концентрацією економічних інтересів на названих рівнях, а й їх відокремленням у певні самостійні системи з чітко вираженим суб'єктом цих інтересів.

Проте це не виключає тієї обставини, що на інших рівнях державного і міждержавного устрою можуть з'явитися нові суб'єкти економічної безпеки як виразники особливої системи економічних інтересів, що вимагають свого захисту. Така можливість випливає з рухливості як самих економічних інтересів, так і їх виразників, які можуть з'являтися і зникати, об'єднуватися і відокремлюватися, концентруватися і дезінтегруватися. Особливо показовим у цьому плані може бути регіональний рівень формування економічних інтересів і способів їх захисту.

У зв'язку з цим безпосереднім об'єктом економічної безпеки стають національно-державні економічні інтереси, пов'язані зі збереженням економічних основ державності, її економічної самодостатності, історично зумовленого рівня життя населення, форм етнічної життєдіяльності людей, національного генофонду, екологічної рівноваги. Таким чином, діагностика загроз економічній безпеці можлива в рамках економічної безпеки регіону і України в цілому.

Виникає необхідність виділення економічної безпеки держави, регіону і підприємства.

Економічна безпека держави нами визначається як весь комплекс економічних, територіальних, демографічних, геополітичних, екологічних, правових та інших умов, що забезпечують: передумови стійкого розвитку на макрорівні; захист інтересів країни відносно ресурсного потенціалу, збалансованості і динаміки розвитку та зростання; конкурентоспроможність країни на світових ринках і стійкість її фінансового становища; гідні умови життя і стійкий розвиток особи.

Економічна безпека регіону визначається нами як сукупність умов і чинників, що характеризують стабільність, стійкість і поступальний розвиток економіки регіону, певної незалежності й інтеграції з економікою держави, яка виражається в таких діях: проводити в рамках держави власну економічну політику; здійснювати економічні заходи, не чекаючи допомоги від центру; надавати допомогу іншим регіонам на договірній основі; підтримувати відповідність існуючих в регіоні економічних нормативів загальноприйнятим в українській практиці.

Економічну безпеку підприємства ми представляємо як стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), формований адміністрацією і колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру. Це забезпечує стабільність економічного розвитку підприємства, його ліквідність, регіональну стійкість, технічний розвиток і зростання добробуту членів трудового колективу.

Розгляд регіону як суб'єкта економічної безпеки передбачає опис його як системи, схильної до внутрішніх і зовнішніх загроз стабільності господарських процесів, що в ній проходять. Тільки в цій якості регіон здатний фігурувати як суб'єкт економічної безпеки, здійснювати функції підтримки і збереження безпеки, мати органи, що виконують ці функції. У зв'язку з цим до економіки регіону ми, перш за все, зараховуємо всі ті об'єкти, які знаходяться в його безпосередньому управлінні, а саме: природно-ресурсну екологічну систему, виробничо-господарський комплекс; сферу організованого споживання населення і соціальну сферу; зовнішньоекономічні зв'язки регіону; регіональний бюджет.

Появу комплексу нетрадиційних для української економіки загроз її безпеці на регіональному рівні не може бути правильно діагностовано без відповідної системи показників. Тому, характеризуючи економіку регіону, проблеми забезпечення її внутрішньої і зовнішньої безпеки, ми вільно або мимоволі стикаємося із загальною системою показників, властивих як національній економіці в цілому, так і економічній системі місцевого значення.

Необхідність розгляду регіону як об'єкта і суб'єкта економічної безпеки пов'язана з тим, що саме в конкретних територіально-адміністративних утвореннях складаються відносини, що вимагають свого економічного захисту, і існують органи державної та місцевої влади, здатні її здійснювати.

Про важливість регіонального підходу до забезпечення економічної безпеки можна судити, спираючись на твердження В. Артеменка, який вважає, що "концеп-

туальний аналіз регіональних аспектів забезпечення економічної безпеки України є важливою складовою розробки програми економічної безпеки і ухвалення стратегічних рішень" [2, с. 139]. Серед регіональних аспектів основне значення мають проблеми сепаратизму, що веде до руйнування соціально-економічного і технологічного простору, який склався, сировинних, товарних та інформаційних потоків, розвитку депресивних районів, формування нових полюсів і центрів зростання.

Регіональні проблеми тісно пов'язані з ресурсними. Тому стратегію і тактику їх вирішення доцільно визначати на базі єдиного теоретичного підходу.

Разом з тим, регіон — це не тільки і навіть не стільки адміністративно окреслений простір, скільки відносно замкнутий, відокремлений господарський комплекс, у якому складається і реалізується сукупність процесів відтворення життєзабезпечення даної території. Дійсно, процеси відтворення природних ресурсів, населення, заходи праці і заходи споживання, забезпечення конкретного рівня життя в його основних економічних і соціальних складових завжди, у першу чергу, просторово локалізовані і вже потім схильні до дії загальнодержавних економічних і інституційних механізмів. У зв'язку з цим концепція забезпечення економічної безпеки для перехідного періоду, на наш погляд, повинна враховувати такі характерні особливості цього етапу: швидкість зміни, кількість і масштаби індикаторів, що визначають економічну безпеку в умовах системної кризи (перехідного періоду), набагато відрізняються від даних величин періоду стабілізації; цілі і засоби забезпечення економічної безпеки перехідного періоду істотно відрізняються від цілей і засобів етапу стійкого розвитку.

При аналізі реальних і потенційних загроз економічній безпеці України видається доцільним виділити їх відповідно до етапів розвитку. Перший етап — перехідний період — визначається необхідністю побудови системи оцінювання загроз економічній безпеці в кризовий період розвитку економіки, що характеризується наявністю великої кількості реальних загроз і швидко наростаючих кризових ситуацій. Другий етап пов'язаний зі стабілізацією і переходом до стійкого розвитку, що дасть змогу віддати пріоритети не швидкому реагуванню на існуючі небезпеки, а створити механізм, що забезпечує своєчасне розпізнавання і необхідну реакцію на потенційні загрози. Система забезпечення економічної безпеки наведена на рис. 1.

Система моніторингу економічної безпеки включає виявлення можливих загроз економічній безпеці та вироблення заходів щодо їх запобігання. "Загрози економічній безпеці — це явище і процеси, що справляють негативний вплив на господарство країни, зачіпають економічні інтереси особи, суспільства, держави".

У загальному вигляді загрози економічній безпеці можуть бути класифіковані як зовнішні та внутрішні (рис. 2). На нашу думку, найбільш небезпечними в поточний період є внутрішні загрози, хоча зовнішні загрози через системність сукупності загроз часто підсилюють небезпеку деяких внутрішніх. Ми виділяємо такі найреальніші внутрішні загрози економічній безпеці, які об'єктивно існують на даному етапі і подолання яких має бути найважливішим елементом державної економічної політики: низька конкурентоспроможність національної економіки, що викликана: зниженням результативності, руйнуванням технологічної єдності наукових досліджень і розробок; розпадом наукових колективів, що склалися, і на цій основі підривом науково-технічного потенціалу України; високий рівень монополізації економіки (зростання цін; недобросовісне виконання договірних умов; відсутність спонукальних мотивів для вдосконалення виробництва, підвищення якості продукції і зниження витрат виробництва); високий рівень інфляції і на цій основі загострення соціальних проблем; низька

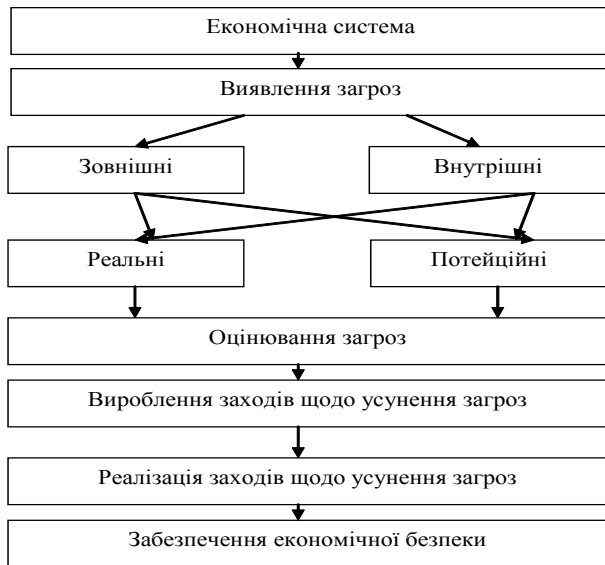


Рис. 1. Система забезпечення економічної безпеки



Рис. 2. Зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці

інвестиційна активність і переважання вкладення капіталів у посередницьку і фінансову діяльність на збиток виробничій; збільшення майнової диференціації населення і підвищення рівня бідності.

Основними причинами, що зумовлюють виникнення названих загроз, є, на наш погляд, нестійкість фінансового становища підприємств, несприятливий інвестиційний клімат, скорочення інфляційних процесів та інші проблеми, пов'язані з фінансовою дестабілізацією в економіці. На даному етапі необхідно чітко зрозуміти і сформулювати роль держави в практичному вирішенні перелічених проблем з тією метою, щоб, використовуючи ринкові механізми, одержати максимальний ефект від економічної і соціальної сфер.

Можливість забезпечення економічної безпеки зумовлюється здатністю суб'єкта, керівника мати і концентрувати на ці цілі необхідні людські, фінансові, інформаційні і політичні ресурси, за допомогою яких створюється цілісна система із захисту економічних інтересів суспільства. Мобілізуючим моментом для успішного здійснення цієї діяльності повинні служити чітко певні національні інтереси у сфері економіки, що одержують ніби еквівалентний політичний і грошовий вираз у системі заходів безпеки.

Суб'єктом економічної безпеки прийнято рахувати державу з системою відповідних інститутів, що відстоюють національні економічні інтереси як усередині країни, так і за її межами [1; 4; 5]. Проте такий підхід до характеристики суб'єкта економічної безпеки, на наш

погляд, хоча й правильний, але навряд чи достатній, оскільки не враховує тенденції до регіоналізації національних господарств, які набирають останнім часом сили. Тому було б доречно при характеристиці суб'єкта економічної безпеки визначити його не тільки на рівні державного представництва, а й на рівні регіону, підприємства і навіть особи.

Періодичність роботи по діагностиці економічної безпеки: кожні 5 років — розробка концепції економічної безпеки (на перспективу 10—15 років); кожні 5 років (з уточненням через 2—3 роки) розробка програми економічної безпеки (на перспективу 5—10 років); щороку — діагностика ситуативного стану і рівнів економічної безпеки.

ВИСНОВКИ

Методичні підходи до оцінювання реалізації державної політики у сфері економічної безпеки національної економіки запропоновано розглядати як систему, що складається з трьох блоків. Перший блок — це моніторинг стану економіки, діагностика загроз економічній безпеці, виявлення випадків, коли фактичні параметри економічного розвитку відхиляються від порогових значень економічної безпеки, і визначення цих значень. Другий блок — прогностичний, тобто розробка прогнозів соціально-економічного розвитку й оцінювання в рамках цих прогнозів показників, які визначають економічну безпеку держави. Третій блок — реалізація державної стратегії, що полягає в розробці заходів, методів і механізмів щодо забезпечення економічної безпеки країни.

Запропоновано напрями забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні: виявлення і моніторинг чинників, що впливають на стійкий розвиток регіону; формування економічної політики й інституційні перетворення в рамках державної стратегії економічної безпеки; реструктуризація економіки з переважним розвитком найбільш прибуткових і перспективних галузей, що мають довгострокові соціально-економічні переваги; реанімація або активізація власних джерел розвитку.

Водночас сама держава повинна безпосередньо брати участь у підвищенні економічної безпеки підприємств, регіонів за допомогою державної підтримки програм регіонального розвитку, розміщення державних замовлень на поставку продукції для загальнодержавних потреб, участі у великих регіональних інвестиційних проектах, створення сприятливого інвестиційного клімату.

Література:

1. Андрійцев В. Екологічна безпека і її конституційне забезпечення / В. Андрійцев, П. Лапечук // *Голос України*. — 2004. — № 70 (82а). — 15 квітня. — С. 2.
2. Артеменко В. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя / В. Артеменко // *Регіональна економіка*. — 2003. — № 2. — С. 133—141.
3. Барановский А. Экономическая безопасность регионов / А. Барановский // *Финансовая Украина*. — 2011. — № 48 (106). — С. 11.
4. Губенко В.І. Вплив держави на ринкову рівновагу / В.І. Губенко // *Вісник Білоцерківського державного аграрного університету*. — Біла Церква, 2008. — Вип. 2. — Ч. 2. — С. 121—126.
5. Губський Б.В. Внутрішні та зовнішні фактори економічної безпеки України / Б.В. Губський // *Стратегія-на панорама*. — 2010. — № 1—2. — С. 75—79.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2013 р.