Економіка та держава

Міжнародний науково-практичний журнал

№ 6

червень 2012

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
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
Нипадимка 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 21.06.12 р.
Підписано до друку 21.06.12 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 25,8.
Наклад — 1000 прим.
Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 2106/1.
Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел . (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2012

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, перший віце-президент Спілки будівельників України, ректор 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
Андрощук Генадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент
Бодров Володимир Григорович, завідувач кафедри економічної теорії та історії економіки НАДУ при Президентові України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Власюк Олександр Степанович, директор Національного інституту міжнародної безпеки, д-р екон. наук, професор
Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор
Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Гнибіденко Іван Федорович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці 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
Дорофєєв Віталій Степанович, ректор Одеської державної академії будівництва та архітектури, д-р тех. наук, професор, академік Академії будівництва України
Жиляєв Ігор Борисович, заступник завідувача секретаріатом Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти, д-р екон. наук
Захожай Валерій Борисович, ректор Міжрегіональної академії управління персоналом, д-р екон. наук, професор
Іткін Олександр Феліксович, генеральний директор інституту "Нафтогазбудізоляція", академік Академії будівництва України, д-р екон. наук
Корецький Микола Христофорович, завідувач відділу РВПС України НАН України, д-р наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України
Могильний Олексій Миколайович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук
Момир 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
Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор
Подлєсний Сергій Антонович, ректор Красноярського державного технічного університету, професор, академік
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
Саблук Петро Трохимович, директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УААН, заслужений діяч науки і техніки України
Салига Сергій Якович, проректор-директор інституту економіки Класичного приватного університету, м. Запоріжжя, д-р екон. наук, професор
Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор
Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України
Чувардинський Олександр Георгійович, президент Союзу сприяння інвестицій і інновацій в економіку України, академік Академії екон. наук України, д-р політ. наук, к-т екон. наук, професор
Чумаченко Микола Григорович, президент Академії економічних наук України, радник президії НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України
Чухно Анатолій Андрійович, професор кафедри Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка, д-р екон. наук, професор, академік НАН України
Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор
Якушев Едуард Федорович, перший віце-президент Київської обласної ТПП, д-р екон. наук, професор

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Бесєдін В. Ф., Сергієнко О. М.
Прогнозні траєкторії економічного розвитку України на фоні світової економіки 4
Рекова Н. Ю.
Динамічний підхід до моделювання процесу дотримання корпоративних інтересів 8
Баришнікова Л. П.
Використання кластерного підходу в стратегічному плануванні (закордонний досвід) 12
Іртищева І. О., Бойко Є. О., Стройко Т. В.
Інфраструктурне забезпечення становлення органічного сектора агробізнесу 15
Мельник Л. Л., Осацька Ю. Є.
Господарський механізм у системі ринкової економіки 19
Вербова О. С.
Національна кооперація та приватне підприємництво на Закерзонні впродовж 1939—1944 років 22
Глущенко О. В.
Інституційна динаміка сектора депозитних корпорацій 26
Фролова Т. О.
Суперечності і асиметрії інвестиційної глобалізації 31
Приходько В. П.
Методологія мобілізації інвестиційного потенціалу регіонального розвитку 37
Романова Т. В., Романов С. В.
Економічна функція держави в умовах глобалізації світових інтеграційних процесів 40
Дубас А. О.
Оцінка ефективності системи управління підприємствами житлово-комунальної сфери 42
Рябчук О. Г.
Еволюція регулювання доходів населення шляхом їх оподаткування 44
Дмитрієв-Зврудженко В. В.
Соціальна відповідальність бізнес-структур на ринку праці України 48
Тельнова Г. В.
Організація підсистеми гнучкого планування в системі фінансового менеджменту підприємства 51
Сімонова В. С.
Роль управління якістю торговельного обслуговування в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств регіону 54
Пікус Р. В., Олійник Г. І.
Технологія збуту страхових продуктів через мережі банків в Україні 57
Травінська С. І.
Облік і контроль поточних зобов'язань в умовах застосування комп'ютерних технологій 60
Рівчаченко С. В.
Тенденції розвитку державного соціального страхування в сучасних умовах (на прикладі Німеччини) 65
Плєшакова О. А., Плєшакова Н. А.
Оптимізації структури капіталу акціонерного товариства як умова стабільності його фінансового розвитку 68
Кітура А. Я.
Методологія визначення та принципи розподілу квот на викиди парникових газів у посткіотському періоді 71
Бондаренко М. П.
Динаміка конкурентоспроможності індустрії туризму 77
Калінкова І. Ю.
Традиційний та гетеродоксний погляди на проблему економічної циклічності 81
Шостак Р. С.
Сутність та принципи функціонування торговельних мереж 85

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Антошко Т. Р.
Особливості впровадження корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційною економікою 89

Одношевна О. О.
Методологічні принципи і методичні основи визначення економічної ефективності виробництва 94

Державне управління

Сіцінський А. С., Совівський О. М.
Шляхи вдосконалення державного управління у сфері зовнішньополітичної діяльності України 99

Мокрецов С. Є.
Оцінка якості життя населення як інтегральний показник для коригування державної політики охорони репродуктивного здоров'я 102

Марова С. Ф., Гречух Л. С.
Про необхідність управління громадським здоров'ям 106

Кондрашова М. В.
Формування соціальних і економічних інституцій в умовах ринкової економічної системи 108

Горбатюк В. І.
Державні фінанси як об'єкт управління 111

Марковський С. С.
Типові підходи до організації та функціонування фондів регіонального розвитку 115

Телицька В. А.
Практика надання адміністративних послуг населенню органами влади в Німеччині та Польщі 119

Карєлова Л. В.
Використання зарубіжного досвіду при формуванні організаційної структури міністерств України 122

Нові видання

Гнибіденко І. Ф.
Системний підхід до регулюванні ринку праці України (Рецензія на монографію: Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу. — К.: Альтерпрес, 2011. — 396 с.) 124

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, обгрунтовуються 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

УДК [338.27:330.34]:339.9

В. Ф. Бесєдін,
д. е. н., професор НДЕІ Мінекономрозвитку та торгівлі України
О. М. Сергієнко,
к. е. н., доцент, НДЕІ Мінекономрозвитку та торгівлі України

ПРОГНОЗНІ ТРАЄКТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА ФОНІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено сучасну економічну ситуацію в Україні та окремих країнах світу і розраховано довгостроковий прогноз ВВП України за різними сценарними умовами в контексті розвитку світової економіки.

In the article investigational modern economic situation in Ukraine and separate countries of the world and the long-term prognosis of GDP of Ukraine is built on different scenario terms in the context of development of world economy.

ВСТУП

Світова фінансово-економічна криза 2008—2009 рр. підірвала можливості стабільного економічного розвитку країн і призвела до скорочення світового ВВП у 2009 р. проти попереднього 2008 р. на 22%, при цьому ВВП США знизився на 2,4%, країн ЄС — на 4,2%, Росії — на 7,9%, України — на 14,1%. Значного падіння набули і інші макроекономічні показники, які характеризують фіскальну, монетарну, соціальну та зовнішньоекономічну ситуацію. Проте завдяки цілеспрямованим антикризовим заходам урядів багатьох країн, сприятливій ситуації на зовнішніх ринках протягом 2010—2011 рр. соціально-економічна ситуація покращилася і відбулося закріплення позитивної динаміки розвитку як в Україні, так і в більшості інших країн світу. Натомість багатьох спеціалістів цікавлять питання про те, яких перспектив необхідно очікувати в майбутньому, яка траєкторія розвитку буде притаманна країнам Європи та України, коли Україна зможе "наздогнати" групу країн G20. Відповіді на ці запитання відображені в даній статті.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

З 2000 р. із прийняттям Закону України "Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України" підвищується роль та значення макроекономічних прогнозів для прийняття управлінських рішень і такі дослідження набувають характеру системних. Проблеми макроекономічного моделювання та прогнозування давно цікавлять провідних закордонних та вітчизняних вчених. Грунтовні дослідження в цій сфері належать В.Ф. Беседіну, В.М. Гейцю, О.О. Бакаєву, Я.А. Жаліло, І.В. Крючковій, І.Г. Манцурову, В.С. Міхалевичу, Б.Я. Панасюку, М.І. Скріпниченко, В.В. Юрчишину та іншим. Незважаючи на вагомість отриманих наукових результатів зазначених авторів, на сучасному етапі потребують свого подальшого дослідження питання прогнозування економічного розвитку України в період посткризового розвитку у порівнянні з окремими країнами ЄС та США.

Метою дослідження є виявлення тенденцій та прогнозування довгострокових перспектив розвитку України на фоні світової економіки, обгрунтування можливостей входження України до групи країн G20.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сучасна макроекономічна ситуація в Україні характеризується певними позитивними тенденціями, які свідчать про відновлення посткризових стабілізаційних ознак розвитку економіки. В Україні, незважаючи на існуючі проблеми на світових фінансових ринках, зберігається макроекономічна стабільність.

Так, економічне зростання вітчизняної економіки протягом 2011 р. відбувалось за рахунок збалансування попиту та пропозиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, стійкості фінансово-банківської системи, стабільного валютного курсу відносно долару та євро, випереджаючого розвитку окремих видів економічної діяльності, стрімкого зростання інвестицій в основний капітал. За оперативними даними Державної служби статистики України, в 2011 р. реальний ВВП досяг 105,2% порівняно з 2010 р., обсяг промислової продукції відповідно становив 107,3%, валова продукція сільського господарства — 117,5%, оборот роздрібної торгівлі — 113,7%, реальна заробітна плата — 108,7%, інвестиції в основний капітал (3 кв. 2011 р. порівняно з 3 кв. 2010 р.) — 121,2%, а також будівництво — 111,1%. Інвестиційний попит протягом 2011 р. та на період 2012 р. підтримуватиметься за рахунок бюджетного фінансування та корпоративного сектора, що пов'язано із виконанням заходів Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу. Протягом 2011 р. імпорт товарів та послуг збільшився на 34,2% порівняно з попереднім роком, експорт товарів та послуг мав також позитивну динаміку і збільшився на 30,0%, що було пов'язано зі сприятливою ціновою ситуацією на світових сировинних ринках.

Порівнюючи темпи реального ВВП України та окремих країн СНД протягом 2010—2011 рр., можна констатувати, що Україна за темпами економічного розвитку випереджає Російську Федерацію, а також перевищує середній показник у країнах СНД (рис. 1).

Довгостроковий прогноз ВВП на період до 2030 р. базується на аналізі розвитку економіки в передпрогнозний період, поточної внутрішньої та зовнішньої соціально-економічної ситуації, оцінки майбутніх ризиків та напрямів розвитку за трьома сценаріями. На початок 2012 р. ситуація в світі складається так, що Європа не справляється з борговою кризою швидко та ефективно. Азіатські ринки дещо гальмують свій розвиток, отже, ні фінансових ресурсів ззовні, ні сприятливої кон'юнктури для товарів традиційного українського експорту очікувати не доведеться.

Реалістична оцінка майбутніх економічних умов є ключовим елементом довгострокового прогнозування. При побудові прогнозних сценаріїв макроекономічного розвитку велике значення приділяється вибору конкретних заходів, які будуть визначати траєкторію подальшого розвитку економіки країни при існуючих матеріальних, фінансових та трудових обмеженнях. В залежності від того, які стратегічні цілі є пріоритетними для виконання та у відповідності до основних концептуальних положень існуючих програмних документів Президента України та уряду визначається перелік заходів економічної політики, що покладені в основу сценарного прогнозування.

Перспективи економічного розвитку України залежатимуть від якісних структурних зрушень у бік посилення ролі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, яка спрямована на си-

стемну модернізацію та підвищення конкурентоспроможності України. За нашими оцінками, період 2011—2013 рр. буде етапом посткризового відновлення фінансової і економічної системи країни, натомість період 2014—2030 рр. має стати етапом реформування, реструктуризації і закріплення позитивних тенденцій прискорення економічного та соціального розвитку України. Адже політика стимулювання внутрішнього ринку, привабливий інвестиційний клімат і модернізація виробництва дадуть вітчизняній економіці достатній "запас міцності" для стабільного економічного розвитку з певним нарощуванням темпів приросту ВВП щорічно.

При цьому на етапі 2011—2013 рр. першочерговим є оздоровлення фінансових ринків та реального сектора економіки, перш за все, експортно- та внутрішньоорієнтованого, з виділенням аграрного. Стратегічними цілями на період 2014—2030 р. мають стати посилення фундаментальних чинників сталого розвитку з подальшим закріпленням стабільно стійких темпів зростання ВВП: створення сприятливих рамкових умов для суб'єктів ринку та інвесторів, сучасної інноваційної системи з посиленням віддачі від національної наукової сфери, поліпшення довкілля та якості життя з посиленням трудового потенціалу і структурно-технологічною модернізацією економіки. Результатом буде активізація виробництва, підвищення продуктивності праці, рівня і якості життєвих стандартів населення; інтеграція України у світогосподарську систему, реалізація конкурентних переваг України на міжнародній арені. Україна має посилити свою адаптивність та здатність швидко реагувати на світові виклики. Передбачається перехід економіки України на більш стабільне і менш енергоємне економічне зростання.

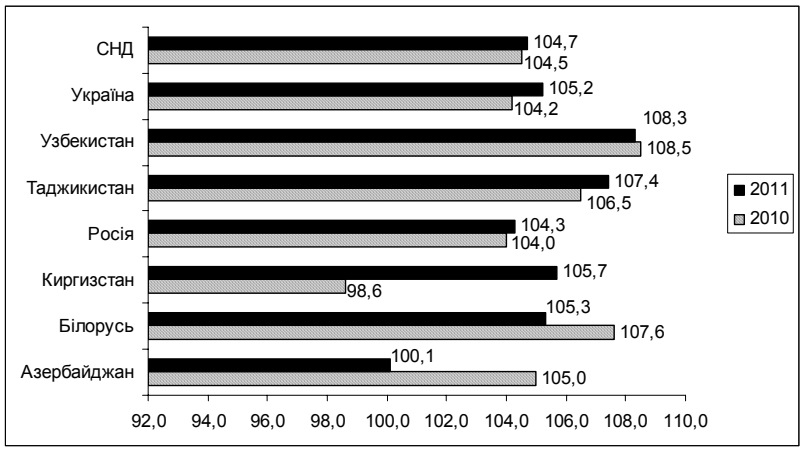


Рис. 1. Динаміка реального ВВП окремих країн СНД протягом 2010—2011 рр., % до попереднього року

Джерело: [7; 8].

Прогнозні сценарії розвитку враховують також зовнішні та внутрішні припущення на період до 2030 р. Зростання ВВП, як вже зазначалося, забезпечуватиметься в основному активізацією як внутрішнього, так і зовнішнього попиту. У прогнозованому періоді передбачається уповільнення цінової динаміки на тлі зростання реальних наявних доходів населення. Лише погіршення ситуації на світових фінансових ринках можуть створити перешкоди для реалізації стратегічних завдань. Якщо на першому етапі головним джерелом інвестицій залишатимуться власні кошти підприємств, то з 2016 р. очікується активізація притоку прямих іноземних інвестицій та посилення державної складової капітальних вкладень. Темпи зростання валових інвестицій мають суттєво перевищувати темпи приросту ВВП, рівень нагромадження основного капіталу має досягти 30—35 % в 2020 р. В довгостроковій перспективі очікується поліпшення інвестиційного та підприємницького клімату та у зв'язку з цим, упровадження більш стабільних та прозорих умов розвитку, що є наслідком членства України у СОТ.

Зростання інвестицій як визначального чинника економічного розвитку та підтримки стабільної динаміки виробництва у 2015—2030 рр. має бути зумовлено:

— наявністю зацікавленості та фінансових ресурсів у вітчизняних виробників до впровадження інновацій та активного оновлення основних фондів, зважаючи на посилення конкуренції на внутрішньому ринку та враховуючи членство України у СОТ і її спрямованість на європейську інтеграцію;

— активним впровадженням енергозберігаючих технологій;

— забезпеченням масштабного житлового будівництва за допомогою поширення іпотечного кредитування;

— розширенням внутрішнього ринку;

— збільшенням на фінансових ринках "довгих" ресурсів завдяки підвищенню рівня заощаджень населення та впливу нарощування недержавних пенсійних фондів.

Очікується, що відновлення розвитку зовнішніх ринків за умов збільшення ємності внутрішнього ринку при одночасному стримуванні імпорту готових товарів сприятиме відновленню зростання ВВП.

Прогнозні розрахунки ВВП враховують три сценарії розвитку.

Оптимістичний сценарій (сценарій модернізації виробництва в рамках випереджаючої моделі розвитку національної економіки). Метою розвитку за цим сценарієм є якісна реалізації структурно-технологічної моделі економіки. Основним параметром за цим сценарієм є досягнення обсягів ВВП в 2030 р. в межах 4446,9 млн грн. в цінах 2007 р. Це буде досягнуто завдяки системному реформуванню економіки, впровадженню високотехнологічного виробництва, залученню інвестицій, використанню конкурентоспроможної інноваційної моделі розвитку, розширеного відтворення та модернізації виробничого потенціалу національної економіки.

Реалізація песимістичного сценарію можлива за умов розвитку ризикових ситуацій щодо цінової та курсової динаміки, а також інерційної економічної політики, спрямованої на виконання соціальних зобов'язань держави, реформування пенсійної системи, охорони здоров'я, житлової та освітньої реформ. Зростання ВВП у 2013—2020 р. буде стримуватися структурними змінами та екологізацією виробництва, які разом з інфраструктурними потребами відволікатимуть значні ресурси, що дадуть менш відчутний ефект для зростання, але більш значущий для екологічного стану та якості життя населення.

При цьому, за результатами аналітичних розрахунків, слід зазначити, що в 2030 р. ВВП України досягне обсягу 2713,2 млн грн. в цінах 2007 р. Це буде зростання без якісних економічних зрушень на тлі низької інвестиційної активності з практично вичерпаними традиційними джерелами, а отже, можливими економічними кризами і негативними зовнішніми шоками в умовах зростаючої міжнародної конкуренції. Такий розвиток подій значно погіршить економічне становище України у світі, не дозволить їй модернізувати свою економіку та конкурувати з іншими країнами.

Середнім є реалістичний сценарій розвитку, який частково враховує заходи оптимістичного та песимістичного сценаріїв і спрямований на підвищення рівня інтенсивності використання інвестиційних вкладень не лише в існуючу технологічну базу виробництва, але й у розробку якісно нових прогресивних технологічних новацій, структурної перебудови економіки, підвищення рівня життя та екологічної безпеки населення. Важливим напрямом за цим сценарієм має стати зростання частки високотехнологічної продукції у сукупному обсязі експорту України, стимулювати імпортозаміщення, орієнтоване на створення нових видів сучасної високо- і середньо технологічної продукції, що не поступалися б іноземним аналогам.

Прогнозування світового розвитку базувалося на наступних припущеннях.

Сучасний розвиток світової економіки та країн ЄС має суперечливий характер, який проявляється у зниженні глобальних ризиків, а також у існуванні певних проблем соціально-економічного розвитку, спричинених фінансовою кризою, які можуть мати негативний вплив в середньо- та довгостроковій перспективі. При цьому ряд ризиків можуть мати перехідний характер: проявившись у кризовий період вони зберігаються (або посилюються) у посткризовий.

Так, до основних факторів, які можуть стримувати економічний розвиток світової економіки та країн ЄС в прогнозному періоді, належать:

— землетрус і цунамі в Японії, а також політичні і військові протистояння у ряді країн Північної Африки і Близького Сходу;

— низька економічна динаміка ВВП розвинутих країн та країн ЄС, які не компенсували негативні наслідки фінансової кризи;

— боргові проблеми у розвинутих країнах ЄС, не вирішення яких знижує довіру до європейських та світових фінансових ринків та інститутів, що, в свою чергу, призводить до погіршення фінансових можливостей господарювання та поширення стагнаційних процесів;

Таблиця 1. Середньорічні темпи росту ВВП України та окремих країн світу на прогнозний період, %

	Прогнозний період, роки			
	2011–2015	2016–2020	2021–2025	2026–2030
Україна, оптимістичний варіант	109,2	107,8	107,1	105,1
песимістичний варіант	105,0	104,5	104,5	104,6
реалістичний варіант	107,2	105,7	106,0	105,0
Білорусія	103,5	104,8	105,6	104,4
Російська Федерація	104,9	105,3	105,0	104,3
Польща	103,9	103,3	105,0	104,8
Німеччина	102,9	101,8	102,7	102,1
Франція	101,8	102,1	103,1	104,0
США	102,4	102,0	101,2	102,2
Країни ЄС	101,7	102,2	102,5	102,9

Джерело: розраховано авторами.

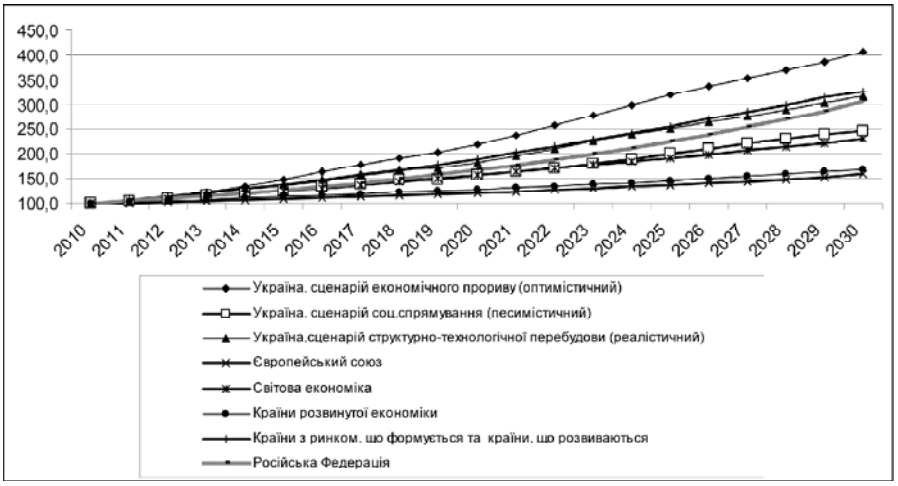


Рис. 2. Темпи зростання ВВП України та світової економіки, % до 2010 року
Джерело: розраховано авторами.

— зростання розміру дефіциту бюджету, який виникає внаслідок необхідності здійснення передбачених раніше заходів "соціальних програм", які в країнах ЄС є набагато ширшими, порівняно з іншими країнами світу;

— посилення ризиків щодо платоспроможності окремих держав ЄС (Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Португалія) та висока залежність від іноземного капіталу для "нових" країн-членів ЄС (Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія);

— висока і нестабільна ціна на енергоресурси, що призводить до втрати цінових орієнтирів для бізнесу, погіршуються споживчі настрої, знижується сукупний попит, що призводить до зниження виробництва;

— валютна нестабільність та слабкий євро можуть стати елементом макроекономічної нестабільності, поширення інфляційних процесів;

— демографічна ситуація (очікуване скорочення чисельності, "старіння" та посилення навантаження на працездатне населення) тощо.

Проте, незважаючи на різну траєкторію розвитку країн світу в докризовий період (до 2008—2009 рр.) та підвищення темпів розвитку економік країн, що розвиваються, і трансформаційних країн (в першу чергу країни БРІК), все ж таки основним рушієм розвитку в прогнозному періоді залишаться великі розвинуті країни світу.

Відповідно до мети даної статті нами здійснено порівняння результатів прогнозу розвитку економіки України із прогнозними показниками розвитку інших країн. Темпи розвитку економіки України прийняті відповідно до прогнозу за сценаріями. Темпи розвитку порівнювальних країн у перспективі до 2030 р. практично відсутні, тому нами були виконані експериментальні прогнозні розрахунки розвитку економіки країн, що були прийняті для порівняння.

Для порівняння були відібрані країни, що є світовими лідерами, а також наші торговельні партнери: Німеччина, Франція, США, Польща, Російська Федерація і Білорусь.

Порівняння здійснювалось за показником ВВП на одну особу у дол. США за ПКС 2005 р. Із-за відсутності даних темпи зміни ВВП і темпи зміни кількості населення визначалися власними прогнозними оцінками. При стійкій динаміці розвитку темпи зміни ВВП і темпи зміни населення прогнозувалися за трендом, в інших випадках — за середніми приростами.

Результати прогнозу темпів росту ВВП за окремими країнами світу та Україною наведені у табл.1. Прогнозовані темпи росту ВВП України за сценаріями розвитку мають позитивний тренд. Проте в умовах значного технологічного та економічного відставання України від країн ЄС, Білорусі, Російської Федерації перед нашою країною постає завдання "наздоганяючого" розвитку.

При цьому першочерговими залишаються питання ліквідації розриву в показниках ВВП на одну особу, рівня життя населення, підвищення ефективності економіки та продуктивності праці зокрема, а також інших якісних індикаторів розвитку. Ситуація ускладнюється тим, що вирішувати зазначені завдання необхідно в умовах прискореного переходу розвинутих країн до постіндустріального типу відтворення, глобалізації світової економіки, збереженню високих темпів росту нових "індустріальних лідерів" — економік Китаю та Індії. Прогнозовані високі темпи росту ВВП України вже не можуть орієнтуватися тільки на експортні можливості металургії та хімії, а необхідно підвищувати частку кінцевої продукції інших видів економічної діяльності, які пов'язані із зростанням внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту.

Характерним є і той факт, що темпи росту ВВП України навіть за песимістичним сценарієм розвитку значно випереджають темпи росту ВВП таких країн, як США, Німеччина, Франція. Таке положення пояснюється тим, що Україна веде відлік від нищого використання економічного потенціалу, і тому в прогнозному періоді спостерігатимуться більш високі темпи росту ВВП по відношенню до країн з розвиненою економікою, де економічний потенціал використовується значно повніше. Крім того, в Україні передбачені додаткові заходи економічної

Таблиця 2. ВВП на одну особу, дол. США за ПКС 2005 року

Країни	Звіт		Прогноз								
	2009	2010	2011	2012	2015	2018	2020	2024	2025	2027	2030
Україна сценарій економ. прориву	5790	6062	6646	7730	10691	13889	15881	20163	21006	23444	26800
сценарій соц.спрямув.	5790	6062	6312	6670	7876	9219	10022	12264	12790	14247	16344
сценарій структурно-технологічн. перебудови	5790	6062	6458	7304	9565	11446	12521	15514	16163	18091	20974
Білорусь	11469	12465	12839	13224	14803	17106	18931	23907	25102	27381	30800
Російська Федерація	13618	14168	15018	15678	17982	21195	23792	30151	31960	36114	43501
Польща	16730	17412	18143	18832	21081	23295	24834	30551	31773	34366	40085
Німеччина	32247	33377	34212	35170	38468	40902	42137	46967	48141	49791	53306
Франція	29386	29546	30124	30606	32384	34366	35890	40395	41809	45151	50789
США	41888	42916	44075	45133	48177	51126	52916	56044	56044	58823	62545

Джерело: розраховано авторами.

політики, які спрямовані на розвиток національного господарства та реформування економіки.

Для того, щоб повернутися до докризових економічних тенденцій і до довгострокової динаміки очікуваного підвищення рівня добробуту, економіка України повинна забезпечити вищу (порівняно з докризовим рівнем) економічну динаміку розвитку.

Так, темпи зростання ВВП України за період 2010—2030 рр. за оптимістичним сценарієм (сценарієм економічного прориву) збільшаться в 4,1 рази, песимістичним (соціального спрямування) — в 2,5 рази, реалістичним (структурно-технологічної перебудови) — в 3,1 рази, натомість ВВП розвинених країн буде збільшуватися більш стриманими темпами (рис. 2).

У прогнозованому періоді обсяги ВВП і чисельність населення прогнозувались за темпами зміни, починаючи з базового 2010 р.

Результати розрахунків показника ВВП на одну особу (за ПКС 2005 р.), наведені у табл. 2 і показані на рис. 3, говорять про те, що Україна у перспективі буде наближатися до порівнювальних країн, але відставання від них по досліджуваному показнику залишиться досить значним.

Так, у 2010 р. розрив ВВП на одну особу між Польщею і Україною складає 2,9 рази, при реалізації сценарію економічного прориву він скоротиться у 2030 р. до 1,5 разів і до 1,9 разів при реалістичному сценарію. Відповідно, з Російською Федерацією розрив у 2,3 рази у 2010 р. скоротиться до 1,6 разів і до 2,1 разів у 2030 р. У порівнянні з Німеччиною розрив у 2010 р. складає 5,5 рази, при реалізації сценарію економічного прориву він скоротиться до 2,0 разів у 2030 р., а при реалістичному сценарію розрив складатиме 2,5 рази.

Таким чином, можна стверджувати, що перспектива розвитку економіки України хоча є і зростаючою, але діапазон розриву ВВП на одну особу з іншими аналізованими країнами залишається занадто великим.

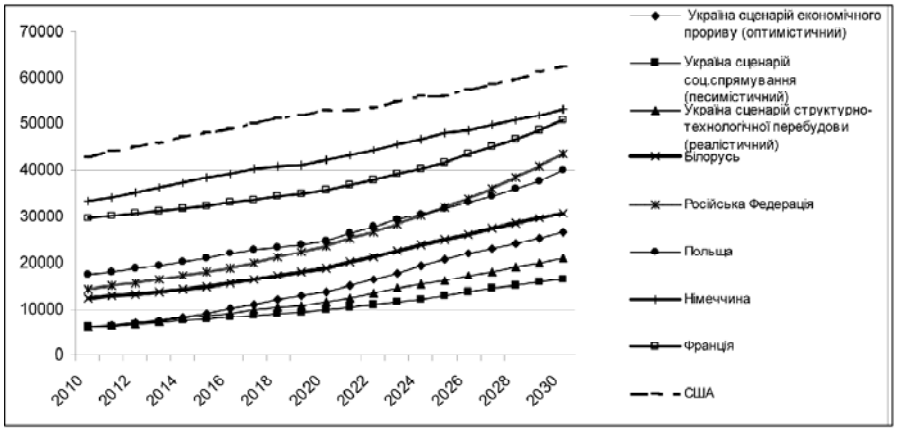


Рис. 3. Прогноз ВВП на одну особу, дол. США за ПКС 2005 року

Джерело: розраховано авторами.

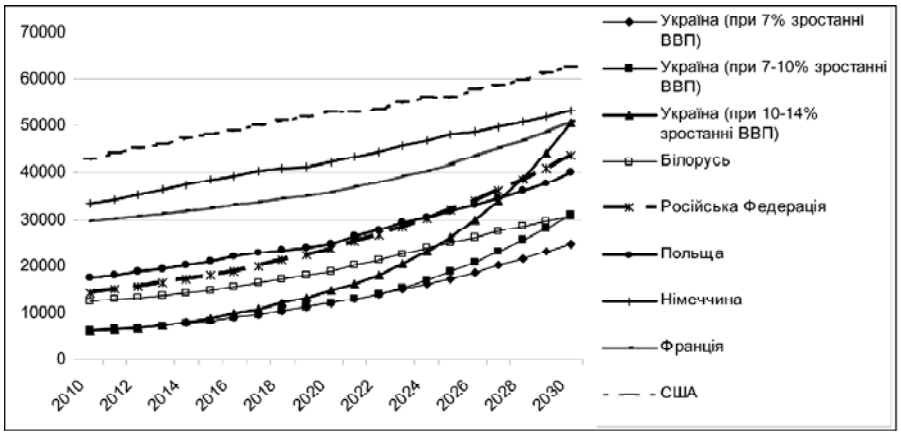


Рис.4. ВВП на одну особу, дол. США за ПКС 2005 р. (стратегія входження в G-20)

Джерело: розраховано авторами.

Цікавою є також перспектива входження України до G-20 (групи країн з найбільш високим рівнем ВВП). Якщо зараз G-20 складають такі країни, як Австралія, Аргентина, Бразилія, Великобританія, Німеччина, Індія, Індонезія, Італія, Канада, Китай, Корея, Мексика, Росія, Саудівська Аравія, США, Туреччина, Франція, ПАР, Японія і Європейський союз і на їх долю припадає понад 85% світового ВВП й проживає понад 60% населення світу, то Україна зі своїм ВВП у розмірі 150 млрд дол. США знаходиться на 50 місці і до 2030 р. може переміститися лише на 40—45 місце. Звідси завдання про входження України до G-20 в перспективі до 2030 р. неможливо ставити. Дану тезу підтверджують здійснені нами розрахунки ВВП на одну особу при різних темпах щорічного зростання ВВП.

Гіпотетичні розрахунки розвитку економіки України з темпом щорічних змін у 7%, що показані на рис.4, не дають можливості наздогнати навіть Білорусь за показником ВВП на одну особу. При щорічних темпах зростання 7—10% Україна має можливість вийти на обсяг ВВП на одну особу (за ПКС 2005 р.) у 2030 р., який буде дорівнювати аналогічному показнику Білорусі. Щоб досягти рівня розвитку більш розвинених країн (Польща, Російська Федерація, Франція), Україна повинна мати щорічні темпи зростання ВВП в межах 10—14%, що взагалі нереально.

Якщо Україна у 80-х роках XX століття за потенціалом знаходилася на 6-му місці у Європі, то зараз — на 15. Економіка України досягне рівня 1990 р. лише у 2019—2020 роках, при закладених темпах приросту ВВП. Натомість за цей час світова економіка розвивається, йде вперед, а Україна залишиться, на жаль, країною наздоганяючого розвитку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, прогнозні розрахунки економічного розвитку України свідчать, що вітчизняна економіка може розвиватися за трьома запропонованими сценаріями розвитку, забезпечуючи різну динаміку розвитку. Проте, незважаючи на більш стримані темпи зростання ВВП інших країн світу, які взяті для порівняння, економіка України в 2030 р. не досягне навіть Білорусі, Польщі, Російської Федерації за показником ВВП на одну особу в дол. США за ПКС 2005 р., не говорячи вже про країни Європи та США. Тому в Україні необхідно якнайшвидше радикально і системно змінювати та впроваджувати курс реформування економіки за рахунок підвищення ефективності виробництва та інвестицій, продуктивності праці, розвитку внутрішнього ринку, подолання існуючих диспропорцій, соціальної асиметрії тощо. Кінцевим якісним результатом економічної модернізації має стати реальне скорочення розриву між Україною та країнами з розвиненою ринковою економікою.

Література:

1. Щодо вибору точок впливу політики стимулювання економічного зростання / Національний інститут стратегічних досліджень: http://www.niss.gov.ua/

2. Юрчишин В. Посткризове економічне відновлення і перспективи для України: http://www.uceps.org/

3. Акиндинова Н., Петроневич М. Чем закончится кризис? Среднесрочные сценарии развития мировой и российской экономики: http://www.perspektivy.info/

4. Пояснювальна записка до основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2012 рік / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: http://me.kmu.gov.ua/

5. Європейський статистичний комітет. Реальний темп росту ВВП//http://epp.eurostat.ec.europa.eu/

6. Перспективы развития мировой экономики: подъем, риск и перебалансирование / Международный Валютный Фонд: www.imf.org/weoforum

7. Основні показники соціально-економічного розвитку Україїни за 2010—2011 рр. / Державна служба статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. — К.: ТОВ Август Трейд, 2011. — 560 с.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2012 р.

УДК 332.012.324

Н. Ю. Рекова,
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів,
Донецький державний університет управління

ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ДОТРИМАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕРЕСІВ

У статті обгрунтована потреба застосування динамічного підходу до процесу дотримання корпоративних інтересів та їх узгодження між собою під час прийняття управлінських рішень, запропоновані ключові показники, за допомогою яких передбачено здійснювати оцінку збалансованості інтересів у процесі управління корпоративними ресурсами.

In the article the need to use the process of compliance with corporate interests and their coordination with each other in the process of decision-making dynamic approach proposed by the key indicators that help provide balance to assess interest in the management of corporate resources.

ВСТУП

Для будь-яких господарюючих суб'єктів характерна зміна їх стану, який з плином часу відбувається в результаті взаємодії в різних процесах один з одним і з зовнішнім середовищем. Динамічні моделі описують корпорацію як організацію в розвитку, в динаміці, на відміну від статистичних характеристик, фіксують її стан лише на певний момент. Корпорації розвиваються, на кожному новому кроці їх поступального розвитку змінюються кінцеві результати їх діяльності. Облік динаміки дозволяє відрізняти один варіант розвитку від іншого, даний крок від наступного або попереднього.

Динаміка багато в чому визначає саму природу і якість організації [1]. Вона має великий вплив на різноманіття зв'язків усередині організації і на стан зовнішнього середовища, в якій вона знаходиться. Корпоративні відносини являють собою різновид внутрішніх і зовнішніх зв'язків організації, отже, динаміка є однією з головних її характеристик.

Дійсно, показники діяльності підприємства, що характеризують корпоративні інтереси, змінюються в часі, можуть бути кращим чи гіршим, влаштовувати чи ні різні зацікавлені групи.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Більш того, сукупні корпоративні інтереси самі можуть змінюватися з часом, сьогодні в акціонерів одні вимоги по прибутку, завтра — інші; сьогодні менеджери отримують задоволення від досягнутих результатів, завтра — ні. Тому при побудові оцінки діяльності корпорації необхідно, з одного боку, умовою балансу інтересів надати динамічне уявлення, з іншого боку, виміряти ступінь відхилення реальних показників функціонування від даного критерію. До того ж необхідно враховувати, що з метою узгодження інтересів їх доведеться якимось чином упорядковувати, розставляючи пріоритетність, яка влаштовувала б більшість учасників корпоративних відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ

Різнорідність і різноманіття інтересів ускладнює це завдання в рамках існуючих підходів. Для усунення названих проблем припишемо необхідному підходу до оцінки властивості динамічної порівнянності та динамічної співпідпорядкованості показників, які означають, що останні повинні гарантувати порівняння в часі і просторі оцінок прийнятих рішень. Ідея впо-

рядкування показників динаміки економічних систем для визначення норми такої динаміки належить І.М. Сироєжину [2], вона була в подальшому розвинена його учнями [3; 4; 5]. Їм було помічено, що непорівнянні в статиці характеристики господарства стають порівнянними в динаміці. Завдяки реалізації принципів динамічної порівнянності та динамічної співпідпорядкованості, розглядаючи деяку цілісну корпоративну структуру, можна зіставити результати (показники) господарської діяльності аналізованого підприємства:

а) з загальноприйнятими нормами та стандартами для оцінки ефективності корпоративного управління;

б) з аналогічними даними за попередні роки для вивчення тенденцій поліпшення або погіршення економічного стану підприємства;

в) з аналогічними даними інших підприємств, що дозволяє виявити його можливості;

г) з різними, неоднорідними показниками аналізованого підприємства всередині того ж тимчасового інтервалу. Таким чином, можна стверджувати, що розвиток підприємства адекватно описується динамічною моделлю, в якій різні приватні характеристики повинні перебувати в певній співпідпорядкованості.

Динаміка розвитку корпоративних систем відображає три взаємопов'язані характеристики. Серед них адаптація, зростання і безпосередньо розвиток. Адаптація системи забезпечує збереження основних її функцій шляхом пристосування до нових умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Зростання означає збільшення розмірів системи за рахунок додаткових елементів при збереженні її колишніх якостей і цілей. Розвиток, крім зростання, включає в себе набуття системою нових якісних ознак, які забезпечують більш високий рівень виконання своїх функцій і (або) придбання нових.

Зростання має бути, перш за все, якісним, відповідати логіці економічного розвитку, а не просто виражатися зростанням об'ємних показників. Враховуючи це, побудуємо відповідно до перерахованих принципів і властивостей інструмент оцінки результатів функціонування корпоративних систем, зокрема для того, щоб визначити, чи діє менеджмент підприємства в корпоративних інтересах. В якості основних показників балансу корпоративних інтересів виберемо вже згадані і розглянуті вище показники: виручка від реалізації продукції (ВР), прибуток до оподаткування (П), чистий прибуток (ЧП), чисельність персоналу (Ч), сукупні активи (СА) і виплачені дивіденди (Д). Саме ці показники відповідають вимогам, пред'явленим до оцінки діяльності найманих менеджерів. По-перше, ці показники відповідають принципу діючого підприємства. По-друге, вони відображають розвиток підприємства, його зростання і здатність до адаптації, оскільки є результуючими показниками, їх зміна показує можливість підприємства пристосовуватися до зміни параметрів зовнішнього середовища, трансформація в складі корпоративних об'єднань у кінцевому підсумку також виражається в зміні представлених характеристик. По-третє, в умовах обмеженості інформації, властивої корпоративному управлінню, що розглядаються, показники є найбільш доступними через те, що є обов'язковими до опублікування в засобах масової інформації та в деяких економічних виданнях, що виходять в складі рейтингів підприємств. По-четверте, відображають найважливіші фінансові характеристики для теперішніх та потенційних акціонерів: економічне зростання і розмір корпорації — ВР і СА, віддача від авансованого капіталу — П та ПП, ефективність використання ресурсів і продуктивність — Ч, зростання добробуту власників — Д [6; 7]. По-п'яте, справжні показники легко піддаються впорядкуванню в динаміці.

Отже, на основі представлених показників можна отримати досить інформативні аналітичні висновки про діяльність менеджерів у встановленні балансу інтересів.

Враховуючи, що приведення у відповідність балансу корпоративних інтересів вимагає взаємоув'язки багатьох різнорідних показників, для поліпшення фінансового стану скористаємося принципами динамічної порівнянності та динамічної співпідпорядкованості.

У процесі аналізу часто виникає ситуація, коли деякі показники мають динаміку, що відрізняється від рекомендованої. При цьому мають місце наступні проблеми: навіть серед однотипних показників, що розглядаються в рамках одного агрегату, тенденції результатів можуть значно відрізнятися; маючи подібну суперечливу динаміку показників, неможливо встановити кінцевий результат дії сукупності розглянутих факторів, тобто виявити, наскільки успішно розвивався досліджуваний об'єкт; при дотриманні всіма показниками рекомендованої динаміки, тим не менше, не можна зробити однозначний висновок про успішність діяльності підприємства; важко визначити, які сфери управління підприємством є найбільш проблемними.

Зазначена ситуація є типовою. Тому для ефективного контролю за дотриманням корпоративних інтересів у сучасній економіці необхідні більш інформативні методи обліку та аналізу даних, ніж застосовувані традиційно. Більш того, для комплексної оцінки стану корпоративної структури необхідно привести безліч характеристик до єдиного інтегрального (агрегованого) показника, адже всі суб'єкти ринкових відносин — власники, кредитори, інвестори, контракти — зацікавлені в однозначній оцінці результатів діяльності компанії.

Вирішимо поставлену вище задачу шляхом задання нормативної (еталонної) динаміки розвитку підприємства. У групах показників при їх розрахунках використовуються характеристики зі схожим економічним змістом. Звідси показники можна впорядкувати відносно один одного через їх темпові характеристики. Введемо позначення темпу показника:

$$h(a) = \frac{a_2}{a_1} \qquad (1)$$

A — показник господарської діяльності підприємства;

h (a) — темп показника *a*;

a_2 — значення показника а в аналізованому періоді;

a_1 — значення показника а в попередньому періоді.

Розглянемо показники ліквідності на предмет упорядкування їх темпів. У фінансовому аналізі прийнято вважати, що ліквідність підприємства, тобто здатність підприємства своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, повинна зростати з часом. Це означає, що значення темпу будь-якого з показників ліквідності повинно бути більше 1. Отже, нижньою межею значень для показників ліквідності буде одиниця. Далі порівняємо попарно показники між собою, щоб з'ясувати, який з показників повинен рости швидше за все, а який — повільніше.

Розглянемо показники $K_п$ і $K_л$

$$h(K_п) = h\left(\frac{ОА}{ПЗ}\right) \text{ і } h(K_л) = h\left(\frac{ОА - З}{ПЗ}\right),$$

ОА — оборотні активи; *ПЗ* — поточні зобов'язання; *З* — запаси.

Відомо також, що $h(З) < h(ОА)$ або $\frac{З_2}{З_1} < \frac{ОА_2}{ОА_1}$

Це зумовлено вимогами зниження частки запасів в оборотних активах з часом з метою підвищення ліквідності активів.

Для зручності розрахунків введемо позначення:

$$ОА = a,\ ПЗ = b,\ З = c \text{ та } \frac{c_2}{c_1} < \frac{a_2}{a_1}$$

Порівняємо $h\left(\frac{a}{b}\right)$ і $h\left(\frac{a-c}{b}\right)$ за умови $\frac{c_2}{c_1} \langle \frac{a_2}{a_1}$:

Перепишемо у вигляді

$$\frac{\frac{a_2}{a_1}}{\frac{b_2}{b_1}} \text{ та } \frac{\frac{a_2-c_2}{a_1-c_1}}{\frac{b_2}{b_1}}.$$

Оскільки $\frac{b_2}{b_1} \langle 0$, розділимо обидві частини нерівності на цей вираз.

Отримаємо $\frac{a_2}{a_1}$ та $\frac{a_2-c_2}{a_1-c_1}$.

Приведемо до спільного знаменника:

$$\frac{a_2(a_1-c_1)}{a_1(a_1-c_1)} \text{ та } \frac{a_1(a_2-c_2)}{a_1(a_1-c_1)},$$

де $a_1(a_1-c_1)\rangle 0$, оскільки запаси c_1 є елементом оборотних активів a_1, отже, $c_1 \langle a_1$.

Маємо, з властивостей нерівностей, для порівняння два вирази:

$a_2(a_1-c_1)$ та $a_1(a_2-c_2)$

Розкриємо дужки та додамо до лівої і правої частин нерівності одну й ту ж саму величину. Знак нерівності при цьому не зміниться. Порівнюємо:

$-\frac{a_2}{a_1}$ та $-\frac{c_2}{c_1}$. Оскільки $\frac{c_2}{c_1} \langle \frac{a_2}{a_1}$ то $-\frac{c_2}{c_1} \langle -\frac{a_2}{a_1}$.

Отже, $h\left(\frac{a}{b}\right) \langle h\left(\frac{a-c}{b}\right)$ за умови $\frac{c_2}{c_1} \langle \frac{a_2}{a_1}$. Отримуємо, що:

$$h(K_n) = h\left(\frac{ОА}{ПЗ}\right) \quad \langle \quad h(K_л) = h\left(\frac{ОА-З}{ПЗ}\right).$$

Аналогічно можна довести, що $h(K_л) \langle h(K_{ал})$.

В результаті отримуємо для показників ліквідності наступне співвідношення:

$$1 \langle h(K_n) \langle h(K_л) \langle h(K_{ал}) \qquad (2).$$

Перейдемо до показників ділової активності. Середній термін оборотності запасів і дебіторської заборгованості повинен знижуватися в часі, щоб грошові кошти швидше вивільнялися з обороту і приносили в зв'язку з цим великий прибуток. Середній термін оборотності кредиторської заборгованості також повинен знижуватися в часі, оскільки зворотна ситуація може сигналізувати кредиторам про виникнення труднощів у підприємства з оплати рахунків і, як наслідок, привести до розриву відносин з рядом кредиторів. Це означає, що темпи зазначених показників будуть менше 1, їх верхньої межі.

Запаси є найменш продуктивною частиною активів підприємства і вимагають значних витрат при їх зберіганні. Отже, запаси повинні бути найбільш швидко оборотною частиною активів підприємства, у тому числі в порівнянні з дебіторською заборгованістю, тобто тривалість оборотності запасів повинна знижуватися більш швидкими темпами, ніж термін обороту дебіторської заборгованості $h(K_з) \langle h(K_в)$.

Вимоги $h(K_в) \langle h(K_{кз})$ випливають з наступних міркувань. Для будь-якого підприємства важливо, щоб рахунки його покупців сплачувались швидше, ніж рахунки постачальників фірми. В цьому випадку грошові кошти відвернені з обороту на менший термін і будуть використовуватися з цієї причини більш ефективно. Додатковим підтвердженням даної нерівності є необхідність скорочення з плином часу фінансового циклу рівного:

$$ФЦ = K_в + K_з + K_{кз},$$

де ФЦ — тривалість фінансового циклу. Щоб ФЦ знижувався в часі, потрібно менше зниження показника $K_в$ в порівнянні з $K_{кз}$. В результаті маємо проміжні підсумки порівняння динаміки показників ділової активності:

$$h(K_з) \langle h(K_в) \langle h(K_{кз}) \langle 1 \qquad (3).$$

Позитивною тенденцією показників $K_{оа}$ та $K_{оок}$ є їх зростання у часі, тобто нижньою межею їх темпів є 1.

Порівняємо $h(K_{оа})$ і $h(K_{оок})$ або $h\left(\frac{ВР}{СА}\right)$ і $h\left(\frac{ВР}{ОК}\right)$,

де $ВР$ — річна виручка за реалізовану продукцію;

$СА$ — сукупні активи підприємства;

$ОК$ — основний капітал підприємства.

$h(СА) \langle h(ОК)$ є наслідком вимоги зниження частки основного капіталу в сукупних активах, виходячи з міркування підвищення ефективності його використання. Як результат, $h\left(\frac{ВР}{СА}\right) \langle h\left(\frac{ВР}{ОК}\right)$ або $h(K_{оа}) \langle h(K_{оок})$.

Отримуємо:

$$1 \langle h(K_{оа}) \langle h(K_{оок}) \qquad (4).$$

З (3) і (4) отримуємо повне впорядкування показників ділової активності. Наступна група показників — показники фінансової стійкості. У світлі фінансової стійкості важливо, щоб господарська діяльність більшою мірою фінансувалася за рахунок власних джерел, тоді знижується залежність від позикових, що повертаються ресурсів, і, отже, зростає незалежність фірми від кредиторів. З чотирьох груп показників: прибутковості, структури капіталу, ліквідності та ділової активності темп одного — $h(K_{пв}) \rangle 1$. Темпи інших характеристик, для послаблення залежності від зовнішніх джерел, коштів повинні знижуватися. При цьому $h(K_{фв}) \langle h(K_д)$. Дійсно, вираз можна переписати у вигляді $h\left(\frac{СБ}{ВК}\right)$ і $h\left(\frac{СБ}{СА}\right)$, де $ВК$ — власний капітал; $СБ$ — сукупний борг; $СА$ — сукупні активи.

Оскільки чисельники показників однакові, зміна темпів залежить від зміни значень знаменника. З умови фінансової незалежності випливає, що власний капітал має зростати швидше сукупних активів, тобто зі сказаного випливає: $h(ВК) \rangle h(СА)$. Маємо $h\left(\frac{СБ}{ВК}\right) \langle h\left(\frac{СБ}{СА}\right)$ або $h(K_{фв}) \langle h(K_д)$.

Аналогічно $h(K_{фв}) \langle h(K_{кс})$, тобто $h\left(\frac{СБ}{ВК}\right) \langle h\left(\frac{ДБ}{АК}\right)$,

де $ДБ$ — довгостроковий борг, $АК$ — акціонерний капітал. Власний капітал за рахунок прибутку зростає швидше акціонерного, а збільшення частки довгострокового боргу в сукупному зумовлене вимогою мати в розпорядженні переважно джерела довгострокового призначення, що при незначній зміні суми власних ресурсів призведе до зростання фінансової стабільності.

Однак, повного упорядкування показників фінансової стійкості домогтися складно. Так, спроби порівняти темпи показників $K_{КС}$ і $K_д$ не досягли мети. Тому в дослідженні будуть використовуватися часткові порядки показників фінансової стійкості. А саме:

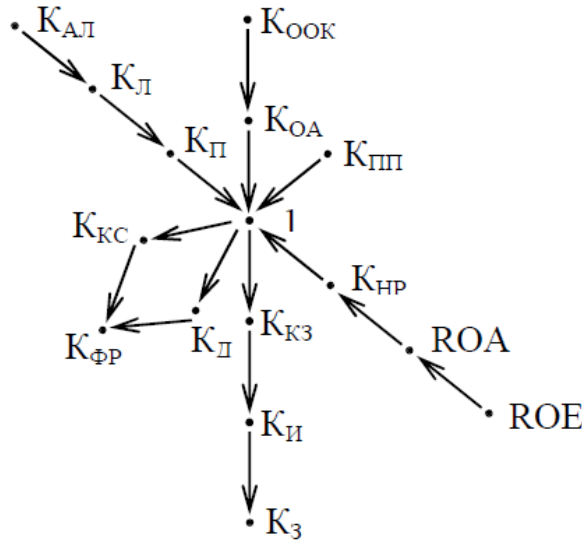


Рис. 1. Граф впорядкування фінансових показників діяльності підприємства

Позначення на графі:
КШЛ — коефіцієнт швидкої ліквідності;
КЛ — коефіцієнт ліквідності;
КП — коефіцієнт покриття;
КООК — коефіцієнт окупності основного капіталу;
КОА — коефіцієнт окупності сукупних активів;
КПВ — коефіцієнт покриття відсотків;
КНР — норма рентабельності;
ROA — норма прибутковості активів;
ROE — норма прибутковості акціонерного капіталу;
ККЗ — тривалість оборотності кредиторської заборгованості;
КІ — середній термін інкасації;
КЗ — середній термін оборотності запасів;
ККС — коефіцієнт "квоти власника";
КЗ — коефіцієнт заборгованості;
КФВ — коефіцієнт фінансового важеля.

$$h(K_{фв}) \langle h(K_д) \langle 1 \langle h(K_{пв}) \quad (5),$$

та

$$h(K_{фв}) \langle h(K_{кс}) \langle 1 \langle h(K_{пп}) \quad (6).$$

Залишилося впорядкувати показники прибутковості. Позитивною динамікою цих показників вважається зростаюча тенденція. При цьому вимога зростання оборотності елементів майна підприємства, як акціонерного капіталу, так і сукупних активів, формулюється у вигляді правила $h(BP) \langle h(AK)$ та $h(BP) \rangle h(CA)$, де BP — сукупна виручка підприємства; AK — акціонерний капітал; CA — сукупні активи.

Маємо $1 \langle h\left(\frac{ЧП}{BP}\right) \langle h\left(\frac{ЧП}{CA}\right)$ та $1 \langle h\left(\frac{ЧП}{BP}\right) \langle h\left(\frac{ЧП}{AK}\right)$,

$ЧП$ — дохід після виплати відсотків і податків.

Більш того, власники підприємства бажають отримувати якомога вищий дохід на вкладені ними в діяльність фірми кошти при відсутності додаткових з їхнього боку асигнувань. Звідси рентабельність акціонерного капіталу повинна зростати більш високими темпами, ніж норма прибутковості сукупних активів. Остаточне упорядкування показників прибутковості буде мати вигляд:

$$1 \langle h(K_{нр}) \langle h(ROA) \langle h(ROE) \quad (7).$$

Наведені математичні докази можна представити у вигляді павутиноподібного графа з центром в одиниці (рис. 1).

Назвемо зображений нормативний (еталонний) порядок графом впорядкування фінансових показників діяльності підприємства. У зображеному графі напрями кожної стрілки відповідають нерівності " $\rangle$ ". Так $1 \to K_{кз}$ означає: $1 \rangle h(K_{кз})$, де $h(a)$ темп показника a і так далі.

Зазначений граф описує, в якому порядку і напрямі відносно один одного має здійснюватися зміна найбільш істотних показників діяльності корпоративних структур. Недотримання цього порядку вказує на наявність проблем у підприємства. Чим більше розбіжність з еталонним розвитком, тим серйозніше проблеми. Склад і характер показників нормативної динаміки може змінюватися в залежності від потреб конкретного підприємства. Головна умова, щоб вони характеризували істотні сторони діяльності корпорації, були інформативними і легко інтерпретували, могли бути впорядковані і підпорядковані в динаміці відносно один одного. При цьому підпорядкованість необов'язково повинна бути повна, іноді, як в нашому випадку, вона може бути і частковою.

ВИСНОВКИ

Таким чином, статті запропоновано ключові показники, що характеризують процес управління корпоративними ресурсами, дана чітка інтерпретація показників і їх нормативних (еталонних) значень.

На основі результатів аналізу розробляються і обгрунтовуються управлінські рішення. Оцінка якості управління та побудова відповідного коригуючого динамічного нормативу передують рішенням і діям, обгрунтовують їх і є основою наукового управління корпоративними відносинами, забезпечують його об'єктивність та ефективність. Виходячи з цього, можна стверджувати, що запропонована оцінка збалансованості інтересів може застосовуватися не тільки в корпоративному управлінні, а й в управлінні іншими суб'єктами ринку: підприємствами некорпоративних форми господарювання, державними організаціями, домашніми господарствами, індивідуальними підприємствами і т.п. Потрібно лише поставити пріоритети та впорядкувати їх у динаміці, причому не обов'язково, щоб пріоритети мали кількісний вираз, важлива їх зміна в динаміці, а їх можна визначити якісно, наприклад, краще чи гірше стала та чи інша сторона господарської діяльності.

Література:

1. Менар К. Экономика организаций / Пер. с фр.; под ред. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 160 с.

2. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И.М. Сыроежин — М.: Экономика, 1980. — 192 с.

3. Саарепера М.И. Концентрические аналитические матричные модели в экономическом анализе / М.И. Саарепера. — Таллинн: Таллиннский политехнический институт. Препринт, 1987. — 142 с.

4. Эйсснер Ю.Н. Организационно-экономические измерения в планировании и управлении / Ю.Н. Эйсснер. — Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1988. — 144 с.

5. Stojanovic Dragisa. A comparative analysis of the economic movement on the basis of growth matrix // Socio-economic Plan. Sci. — 1986. — № 2.

6. Вэйтилингэм Р. Руководство по использованию финансовой информации Financial Times: пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 400 с.

7. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 800 с.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.

УДК 332.012.2:378

Л. П. Баришнікова,
к. е. н., доцент, Донецький державний університет управління

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ (ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД)

У статті узагальнено закордонний досвід кластеризації економіки. Доведено його переваги у стратегічному державному плануванні.

The article summarizes international experience clustering of the economy. Proved its advantages in the strategic planning of the state.

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сценарій довгострокового розвитку вітчизняної економіки припускає зростання її конкурентоспроможності як у традиційних, так і нових наукомістких секторах, стрибок у підвищенні якості людського капіталу й динаміки продуктивності праці, у випереджальному розвитку високотехнологічних виробництв і перетворення інноваційних факторів у основне джерело економічного росту. Вирішення цих завдань вимагає створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки й освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких значну роль повинен відіграти кластерний підхід.

Ідея підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі реалізації кластерних стратегій не нова. Але на етапі виходу із кризи, коли традиційні методи диверсифікації вже не можуть дати потрібної віддачі, використання кластерної моделі організації бізнесу як адекватного інструмента модернізації економіки не має альтернативи. Взаємозумовленість і взаємозв'язки між процесами кластеризації, посилення конкурентоспроможності й прискорення інноваційної діяльності — це новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного та регіонального розвитку.

СТАН РОЗРОБКИ ПРОБЛЕМИ

Головними джерелами інформації про сутність і можливості використання ринкових інструментів у процесі формування кластерів послужили роботи таких закордонних економістів, як М. Портер, П. Друкер, Ф. Котлер, Е. Тоффлер, Дж. Еванс та інші.

Обгрунтуванню ролі ринкових методів і інструментів у процесі кластеризації економіки й необхідності їх використання присвячені роботи таких учених, як І. Герчікова, Є. Голубков, О. Дьяченко, П. Зав'ялов, С. Злобін, В. Хруцький та інші.

ЦІЛЬ СТАТТІ

Мета статті — проаналізувати закордонний досвід використання кластерного підходу в стратегічному державному плануванні.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Треба відзначити, що підтримка регіональних кластерів на загальнодержавному рівні вперше була здійснена в 2010 році в США. Раніше цю проблему вирішувала тільки регіональна влада. Мова йшла про розробку спеціальної федеральної програми, яка, насамперед, стосується підтримки інноваційних кластерів у пріоритетних науково-технологічних галузях, оскільки в посткризовий період регіональна влада відчувала, та і тепер відчуває, дефіцит бюджетних коштів для фінансування інноваційних розробок [1].

Аналогічні кроки вживаються і в країнах Європейського Союзу, де кластерні стратегії також розглядаються в якості найважливішого інструменту інноваційного розвитку цього регіону. "Ми потребуємо в ЄС у великій кількості кластерів світового рівня, — відзначив віцепрезидент Європейської комісії Гюнтер Верхуджен, відповідальний за підприємницьку і промислову політику, — вони відіграють життєво важливу роль в інноваційному розвитку наших фірм та в створенні нових робочих місць. Тому ми пропонуємо, щоб зусилля в сфері підтримки кластерної політики на всіх рівнях були спрямовані на зміцнення переваги й відкритості для співробітництва, при цьому зберігаючи конкурентне середовище в межах створених агломерацій" [2].

Кластерний підхід — це, насамперед, нова управлінська технологія, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність як окремого регіону або галузі, так і держави в цілому.

В економічну літературу поняття "кластер" було введено Майклом Портером (1990 р.), згідно з яким "кластер" — це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій по стандартизації, а також торговельних об'єднань) у певних сферах, що конкурують між собою, але разом з тим ведуть спільну роботу [3].

Таким чином, у кластері існує група взаємозалежних компаній та пов'язаних з ними організацій, що географічно є сусідами, діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одне одного.

Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. В цілому, за оцінкою експертів, на теперішній час кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу (табл. 1).

У США в рамках кластерів працює більш половини

підприємств, а частка ВВП, виробленого в них, перевищила 60%. У ЄС налічується понад 2 тис. кластерів, в яких зайнято 38% його робочої сили [3].

Повністю охоплені кластеризацією данська, фінська, норвезька й шведська промисловість. Так, Фінляндія, чия економічна політика базується на кластеризації, протягом 2000-х років займала провідні позиції у світових рейтингах конкурентоспроможності. За рахунок кластерів, що відрізняються високою продуктивністю, ця країна, яка має всього 0,5% світових лісових ресурсів, забезпечує 10% світового експорту продукції деревопереробки та 25% — паперу. На телекомунікаційному ринку вона забезпечує 30% світового експорту устаткування мобільного зв'язку та 40% — мобільних телефонів [4].

На промислові кластери Італії доводиться 43% чисельності зайнятих у галузі та більш 30% обсягу національного експорту. Успішно функціонують кластерні структури в Німеччині (хімія й машинобудування), у Франції (виробництво продуктів харчування, косметики).

Активно йде процес формування кластерів і у Південно-Східній Азії та Китаї, зокрема у Сінгапурі (в галузі нафтохімії), у Японії (автомобілебудування) і в інших країнах. У Китаї сьогодні існує більше 60 особливих зон-кластерів, де перебуває близько 30 тис. фірм з чисельністю співробітників 3,5 млн чол. і рівнем продажів на суму приблизно 200 млрд дол. на рік.

Підвищення конкурентоспроможності за допомогою кластерних ініціатив стає базовим елементом стратегій розвитку переважної більшості країн. Аналіз більш 500 кластерних ініціатив, які реалізовані за останні 10 років у 20-ти країнах, свідчить, що висока конкурентоспроможність цих країн заснована на міцних позиціях окремих кластерів-локомотивах конкурентоспроможності.

Так, конкурентоспроможність Швеції в целюлозно-паперовому секторі поширюється на наукомістке устаткування по деревообробці й виробництву паперу, конвеєрні лінії та деякі суміжні галузі-споживачі (наприклад, виробництво промислового й споживчого пакування). Данія розробила специфічні інноваційні технології для агробізнесу та харчової промисловості. Німецькі машинобудівники й автомобілебудівники виграють від наявності в Німеччині високорозвиненого виробництва компонентів для цих галузей.

В Італії склалися галузеві комбінації: металообробка — різальний інструмент; мода — дизайн; шкіра — взуття; деревообробка — меблі. Китаю знадобилися майже 15 років і величезні зовнішні інвестиції для створення конкурентоспроможних кластерів навколо орієнтованих на експорт текстильної промисловості, фабрик спорттоварів, одягу, іграшок, посуду та ін.

Про значимість розвитку виробничих кластерів для європейської економіки свідчить той факт, що ще в 90-х роках минулого сторіччя Організація Об'єднаних Націй по промисловому розвиткові (UNIDO) за допомогою Відділення по розвитку приватного сектора (Private Sector Development Branch) підготувала набір рекомендацій, щоб допомогти взаємодії урядів європейських країн і європейського приватного бізнесу в розробці й впровадженні програм розвитку кластерів і мереж малих підприємств. У липні 2006 р. ЄС був схвалений і прийнятий "Маніфест кластеризації в країнах ЄС", а у грудні 2007 р. схвалений і представлений до затвердження "Європейський кластерний Меморандум", який був остаточно затверджено 21 січня 2008 р. у Стокгольмі на Європейській президентській конференції по інноваціях і кластерам. Підтримку процесам кластеризації країнам Європи з перехідною економікою продемонстрував саміт ЄС "Східне партнерство", що відбувся в Празі 7—10 травня 2009 р. Основна мета прийнятих документів — збільшити "критичну масу" кластерів, яка здатна вплинути на підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так і ЄС у цілому.

Таблиця 1. Промислові кластери в деяких країнах світу

Країна	*Кількість кластерів*
Великобританія	168
Німеччина	32
Данія	34
Італія	206
Індія	106
Нідерланди	20
США	380
Франція	96
Фінляндія	9

З розвитком кластерного підходу суть кластерних об'єднань змінювалася та збагачувалася. Так, в огляді Європейської економічної комісії ООН (ЕЭК ООН) 2008 р. "Підвищення інноваційного рівня фірм: вибір політики й практичних інструментів", в якості основних характеристик кластерів виділені:

— географічна концентрація (близько розташованих фірм приваблює можливість заощаджувати на швидкій виробничій взаємодії, обміні соціальним капіталом і процесах навчання);

— спеціалізація (кластери концентруються навколо певної сфери діяльності, до якої всі учасники або автори мають відношення);

— множинність економічних агентів (діяльність кластерів охоплює не тільки фірми, що входять до них, але й громадські організації, академії, фінансові посередники, інститути, що сприяють кооперації і т.д.);

— конкуренція й співробітництво (як основні види взаємодії між фірмами — членами кластера);

— досягнення необхідної "критичної маси" у межах кластера (щодо одержання ефектів внутрішньої динаміки й розвитку);

— життєздатність кластерів (розраховані на довгострокову перспективу);

— залучення в інноваційний процес (фірми й підприємства, що входять до складу кластера, звичайно включені в процеси технологічних продуктових, ринкових або організаційних інновацій) [5].

У минулому десятилітті більшість кластерів спеціалізувалася на виробництві споживчих товарів і створювалася з метою підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів і територій.

На рубежі XXI століття стали з'являтися промислові кластери нового покоління, що займаються інформатикою, дизайном, екологією, логістикою, виробництвом біомедицинських препаратів і т.п. Інноваційна орієнтованість кластерів поступово зростала, і сьогодні вона є найважливішою характеристикою, що визначає конкурентоспроможність кластерних утворів. Останні формуються там, де очікується "проривне" просування в галузі техніки й технології виробництва й наступного виходу на нові "ринкові ніші" (табл. 2) [6].

Дійсно, як показує світова практика функціонування найбільш успішних економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання забезпечують, насамперед, фактори, що стимулюють поширення нових технологій. Враховуючи, що сучасні конкурентні переваги практично повністю зумовлені перевагами в технологіях виробництва, управління, організації просування товарів, успішний розвиток конкурентоспроможності економічної системи можливий при комплексному використанні теорій кластерного механізму та сучасних концепцій інноваційного розвитку.

У цьому зв'язку багато країн — як економічно розвинені, так і ті, що починають формувати ринкову економіку, — все активніше використовують кластерний підхід в підтримці найбільш перспективних напрямів і форм підприємницької діяльності, у формуванні й регулюванні національних інноваційних систем (НІС).

Кластери мають більшу здатність до нововведень внаслідок наступних причин:

Таблиця 2. Основні галузеві напрями кластеризації економіки деяких країн

Галузеві напрямки	*Країна*
Електронні технології та зв'язок, інформатика	Швейцарія, Фінляндія
Біотехнології та біоресурси	Нідерланди, Франція, Німеччина, Великобританія, Норвегія
Фармацевтика та косметика	Данія, Швеція, Франція, Італія, Німеччина
Агровиробництво та харчове виробництво	Фінляндія, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди
Нафтогазовий комплекс і хімія	Швейцарія, Німеччина, Бельгія
Машинобудування, електроніка	Нідерланди, Італія, Німеччина, Норвегія, Ірландія, Швейцарії
Охорона здоров'я	Швеція, Данія, Швейцарія, Нідерланди
Комунікації та транспорт	Нідерланди, Норвегія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Бельгія
Енергетика	Норвегія, Фінляндія
Будівництво та девелопмент	Фінляндія, Бельгія, Нідерланди
Легка промисловість	Швейцарія, Австрія, Італія, Швеція, Данія, Фінляндія
Лісопаперовий комплекс	Фінляндія

— фірми-учасники кластера здатні більш адекватно й швидше реагувати на потреби покупців;

— учасники кластера мають доступ до нових технологій, які використовуються на різних напрямах господарської діяльності;

— в інноваційний процес залучаються постачальники й споживачі, а також підприємства інших галузей;

— в результаті межфірмової кооперації зменшуються витрати на експерименти та науково-дослідницькі роботи;

— фірми в кластері перебувають під інтенсивним конкурентним тиском, який збільшується постійним порівнянням власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній [7].

На відміну від традиційних промислових кластерів, інноваційні кластери являють собою систему щільних взаємозв'язків не тільки між фірмами, їх постачальниками та клієнтами, але й інститутами знань, серед яких великі дослідні центри та університети, будучи генераторами нових знань і інновацій, забезпечують високий освітній рівень регіону.

З'являється можливість координації зусиль і фінансових коштів для створення нового продукту і технологій та виходу з ними на ринок. По суті справи, в рамках кластера стає можливим вибудовування замкненого технологічного ланцюжка — від створення продукту до його виробництва та просування на ринок.

Слід зазначити ще одну відмінність інноваційних кластерів від традиційних промислових, яка визначається створенням у їх межах переважно експортоорієнтованої продукції і технологій, тобто внутрішні кластерні конкурентні переваги виявляються більш вагомими в міжнародному масштабі.

Безсумнівною перевагою для посилення інноваційного компонента в кластерах є особливість їх функціонування: відхід від жорсткого управління, властивого холдингам та іншим подібним структурам, перехід до гнучких мережних структур, які здатні підвищити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей), адаптивність та сприйнятливість агентів-імітаторів (що реалізують інноваційні ідеї), і реактивність агентів-фасілітаторов (що забезпечують фінансовими та іншими ресурсами цей процес) [8]. Така гнучка мережна структура забезпечує ефективну трансформацію винаходів у інновації, а інновацій у конкурентні переваги.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз світової практики в сфері формування й реалізації кластерних стратегій дозволяє зробити низку принципових узагальнюючих висновків:

1) застосування кластерного підходу є закономірним етапом у розвитку економіки, а його повсюдне поширення можна розглядати в якості головної риси всіх високорозвинених економік;

2) специфікою кластера є одержання організаціями, що входять до його складу, синергетичного ефекту, який виражається у підвищенні конкурентоспроможності всієї системи в порівнянні з окремими господарюючими суб'єктами. Кластерний механізм підвищення конкурентоспроможності заснований на ефективній комбінації внутрікластерної кооперації в процесі виробництва продукції із внутрішньою конкуренцією в межах промислового кластеру. При цьому важливо підкреслити мережний характер взаємодії його учасників, оскільки саме горизонтальна інтеграція в цьому випадку сприяє формуванню строго орієнтованого ланцюжка поширення нових знань, технологій і інновацій;

3) відмітною рисою кластера є його інноваційна орієнтованість. Найбільш успішні кластери формуються там, де здійснюється або очікується "прорив" у сфері техніки і технології виробництва з наступним виходом на нові "ринкові ніші". У цьому зв'язку багато країн — як економічно розвинених, так і тільки початківців у формуванні ринкової економіки — все активніше використовують "кластерний підхід" у формуванні регулюванні своїх національних інноваційних програм.

Література:

1. Jonathan Sallet and Ed Paisley Innovation Clusters Create Competitive Communities // Huff Post Social News. —2009. September 21.

2. Powerful dusters: Main Drivers of Europe's Competitiveness (пер. автора). — Brussels, 17i1 October 2008: <http://ec.europa.eu/enterprise/innovation/index_en.htm

3. Портер М. Конкуренция. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2003.

4. Oulu Region — The Direction for Expertise. — Oulu: Painotalo Suomenmaa, 2003.

5. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CECI/2008/3. — Geneva, 9 September 2008.

6. Эдилерская А.А. Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права / Сб. науч. трудов аспирантов. — 2008.

7. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеев Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров: http://politanaliz.ru/articles_695.html

8. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука — Образование — Инновации. 2008. — № 7.

9. Грановеттер М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе // The New Times. — 2010. — 6 апреля.

10. European Commission. Innovation Clusters in Europe — A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2006

11. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute / VINNOVA. — Gothenburg, 2003.

12. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute / VINNOVA. — Gothenburg, 2003.

13. Научный эксперт. — 2007. — № 3.

14. Gabor Bekes Clusters, Science Parks and Regional Development (Strategies and Policies in Hungary). Presentation at UNECT TOS-ICP. — Geneva 14 February, 2008.

15. Ли С. Кластеры — новые формы организации инновационного процесса: http:www. naukakaz.-kz>.<http://www. gazeta.kz

Стаття надійшла до редакції 16.03.2012 р.

УДК 336 (631.1)

І. О. Іртищева,
д. е. н., Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Є. О. Бойко,
к. е. н., Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Т. В. Стройко,
к. е. н., доцент, Миколаївський державний аграрний університет

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАНОВЛЕННЯ ОРГАНІЧНОГО СЕКТОРА АГРОБІЗНЕСУ

У статті визначено теоретичні положення стимулювання виробництва органічної продукції. Проаналізовано сучасний стан, тенденції виробництва та просування органічної продукції підприємствами агробізнесу на національному та міжнародному рівнях. Розроблено практичні рекомендації щодо розвитку кооперації в органічному секторі агробізнесу України.

The article outlines the theoretical principles of stimulation of organic products. The current state and trends of production and promotion of organic products for agribusiness companies domestically and internationally. Practical recommendations for the development of cooperation in the organic sector agribusiness in Ukraine.

Ключові слова: органічна продукція, органічний сектор агробізнесу, інфраструктурне забезпечення.
Key words: organic produce, organic agri.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сільське господарство — найбільш незахищена галузь української економіки. Поряд з очевидними проблемами галузі є і менш очевидні, але не менш важливі проблеми. Одна з них — відсутність в Україні цивілізованого ринку органічного сільського господарства та відповідної інфраструктури. Сюди відносяться система екологічної сертифікації сільгосппродукції, підтримка дрібних господарств і локальних мікроринків, програми зі стимулювання виробників, раціональне використання природних ресурсів та ін.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні основи й узагальнення практичного досвіду розвитку органічного агробізнесу знайшли своє відображення в працях вітчизняних науковців: В. Артиша, Н. Берлач, О. Варченко, А. Дуб, Т. Дудар, Н. Зіновчук, М. Кобець, О. Корчинської, Ю. Манько, І. Педак, О. Рудницької, Т. Суса, В. Харченко, Г. Чорного, М. Шикули, О. Шубравської та ін. Поряд із вагомими напрацюваннями у даній сфері, варто розширити дане питання, враховуючи комплексний підхід до інфраструктурного забезпечення становлення органічного сектора агробізнесу.

МЕТА І МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою нашого дослідження є з'ясування особливостей інфраструктурного забезпечення становлення органічного сектора агробізнесу, а саме: визначення теоретичних положень стимулювання виробництва органічної продукції; дослідження сучасного стану, тенденцій виробництва та просування органічної продукції підприємствами агробізнесу на національному та міжнародному рівнях; розробка практичних рекомендацій щодо розвитку кооперації в органічному секторі агробізнесу України. Дослідження базується на використанні системного підходу, при якому сільськогосподарські виробничі та обслуговуючі кооперативи розглядаються в сукупності зв'язків з іншими суб'єктами органічного виробництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

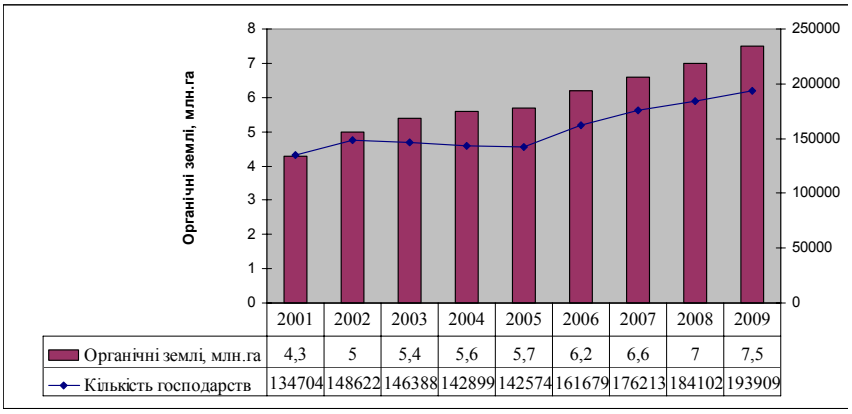
Органічне агровиробництво є, з однієї сторони, проявом нової філософії щодо формування взаємовідносин між людиною, її діяльністю та навколишнім природним середовищем, з другої — ринковим явищем, яке повинно виконувати вимоги, які диктує сучасний агропродовольчий ринок. Тільки в такий спосіб можна сформувати науково обгрунтовані засади для органічних методів виробництва екологічно чистої продукції [1].

Прагнення товаровиробників до зростання виробництва сільськогосподарської продукції інтенсивним шляхом останніми роками в економічно розвинутих країнах досягло стану постійного перевищення пропозиції над попитом. Одночасно появилися загрози щодо такого розвитку галузі, і в багатьох країнах світу відбувається поступовий перехід до екологічно-спрямованого ведення сільськогосподарського виробництва, яке створює можливості для відвернення небажаних явищ із харчуванням людей та збереженням довкілля.

Ситуація на світових ринках продовольства свідчить про зростаючу зацікавленість споживачів у здоровому та повноцінному харчуванні разом з безпосереднім внеском у збереження природного довкілля. Органічне сільське господарство грунтується на чотирьох основних принципах: здоров'я, екологія, справедливість, турбота. В багатьох країнах світу, передусім в США та ЄС, вже діють важливі ринки органічної сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, а також створена й успішно функціонує відповідна інфраструктура сертифікації, маркетингу і реалізації [3, с. 9].

Головними лідерами з виробництва "органіки" сьогодні є США, Аргентина, Канада, Польща, Іспанія, Португалія та Німеччина. Європейський досвід показує, що

нині основним завданням Спільної аграрної політики країн (САП) ЄС є одночасний ефективний розвиток сільського господарства та охорона довкілля, де органічне агровиробництво розглядається як цілісна аграрна система та реальна альтернатива традиційним методам сільськогосподарського виробництва. Завдяки переходу фермерів від традиційного до органічного виробництва, кількість таких господарств з початку 90-их років у країнах ЄС збільшилася майже у 8 разів. Завдяки цьому країни ЄС є найбільшим ринком споживання продукції органічного походження, де лише за період з 2006 по 2008 рік цей показник зріс з 14,5 млрд до 18,9 млрд євро/рік [9, с. 19]. Очікується, що до 2015 року в європейських країнах органічне сільське господарство вестиметься приблизно на 30% загальної площі сільськогосподарських земель [11, с. 16].



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Органічні землі, млн.га	4,3	5	5,4	5,6	5,7	6,2	6,6	7	7,5
Кількість господарств	134704	148622	146388	142899	142574	161679	176213	184102	193909

Рис. 1. Динаміка загальної площі органічних земель та кількість органічних господарств в ЄС

За прогнозами експертів, із часом достойну конкуренцію їм складе й Україна. В 2007 році в Україні нараховувалося 249 тисяч гектарів органічних земель. На початок 2009 року їхня кількість зросла до понад 269 тисяч гектарів. Якщо 2007 року "органікою" займалися 92 господарства, то 2009 року — 118 господарств. Частку ринку органічних продуктів у абсолютних величинах визначити складно. За нашими оцінками, частка української "органіки" становить менш як 0,1% ринку всіх харчових продуктів. У грошовому вимірі ринок органічних продуктів України 2009 року становить понад один мільйон євро, тоді як світовий оцінюється на рівні понад 40 мільярдів євро [4].

Загальносвітові тенденції динамічного розвитку органічного виробництва та зростання попиту на екологічно чисті продукти харчування зумовлені намаганням зберегти здоров'я населення та природного навколишнього середовища для сьогоднішніх і прийдешніх поколінь.

На даний час органічний сектор перетворився на одну із найбільш динамічних галузей сільського господарства в країнах ЄС. Цьому сприяло підвищення рівня поінформованості споживачів про безпеку харчових продуктів та проблеми, пов'язані із захистом довкілля протягом останніх років. Так, у період з 2001 по 2009 рік землі, зайняті під органічне виробництво, збільшились в 3 рази (з 4,3 млн га до 7,5 млн га), а кількість підприємств, які займаються органічним виробництвом, зросла майже в 1,5 рази (рис. 1).

Частка органічної продукції у загальній структурі продажів продуктів харчування в цілому в Європі близько 1,5%, цей показник є не значним, але спостерігається щорічна тенденція до його збільшення. Серед країн з найбільшою часткою органічної продукції на ринку продовольства слід відмітити Данію — 6,7%, Австрію — 5,3%, Швейцарію — 4,9%, Швецію та Німеччину по 4% кожна і Італію — 3%.

В Австрії органічні фермери об'єднують свої зусилля в кооперативах, виводячи на ринок свої продукти під спільним торговим знаком/ярликом, зокрема до органічних магазинів і ресторанів, які є їхньою спільною власністю. В переробних кооперативах органічні фермери виробляють фірмові органічні харчові продукти й постачають їх в роздрібну торгівлю. Співробітництво між органічними фермерами й громадськими або приватними кухнями/їдальнями, наприклад у лікарнях, школах, і т.д. є ще одним шляхом маркетингу органічних продуктів на внутрішньому ринку країн ЄС.

Проведений аналіз розвитку міжнародного ринку органічних продуктів свідчить про постійне зростання потужностей органічного агровиробництва у світі. Не повинна стати винятком і Україна. Тим паче, що в нашій державі наявні ресурси для переходу на органічне ведення сільського господарства. Однією з конкурентних переваг України на міжнародному ринку є найвища в світі забезпеченість родючими чорноземами (30% всього світового запасу) та наявність сприятливих умов для розвитку тваринництва. Найбільш слабке місце вітчизняного сільського господарства — розвал села — можна перетворити на його головну конкурентну перевагу, якщо орієнтувати сільськогосподарські підприємства на вирощування екологічно чистої (органічної) сільгосппродукції.

Вже сьогодні ми маємо приклади ефективного ведення вітчизняного органічного виробництва на кооперативних засадах. Зокрема, на Херсонщині діє один з найбільших кооперативів на Херсонщині, який об'єднав 280 власників корів. Кооператив має у своєму користуванні охолоджувальне обладнання із нержавіючої сталі місткістю 3 і 4 тонни та аналізатор якості молока "Екомілк", за допомогою якого вимірюється щільність молока, тобто відсутність у ньому води, жирність і кислотність. Крім того, молоко кожної корови аналізують на відсутність у ньому антибіотиків. Чим жирніше, чистіше молоко, тим більшу ціну завод "Данон-Дніпро" платить кооперативу. Тільки за перші шість місяців від 8 кооперативів було отримано 600 тонн молока на загальну суму більше півтора мільйона гривень.

Компанією "Данон" за підтримки Міжнародної благочинної організації "Добробут громад" (благодійний фонд із США, що бореться з бідністю, партнер із впровадження проекту) розроблена довгострокова програма створення молочних кооперативів в Україні. На цей проект тільки за 2010—2011 роки інвестовано 1 млн євро. За ці кошти і було переобладнано молокоприймальні пункти, встановлено охолоджуюче обладнання, надані сучасні доїльні апарати для власників трьох і більше корів.

Членство у кооперативі дає власникам молочної худоби можливість отримувати ветеринарні послуги, комбікорми, обладнання для заготівлі сіна, послуги зі штучного запліднення. Існує навіть система мікрокредитування для створення сімейних ферм на 5—10 і більше корів. У подальших планах закупка і безоплатна передача племінних молочних нетелів для членів кооперативів за обов'язковим принципом передачі дара, тобто потрібно виростити нетеля і передати наступній сім'ї. Так планують покращувати поголів'я. Оскільки молоко — сезонний продукт, у планах компанії надавати членам кооперативів дрібних тварин, зокрема поросят, для того, щоб прогодувати сім'ю на час відсутності молока. Юридично данонівські кооперативи — це неприбуткові організації, які створюються самими власниками корів, яким компанія надає підтримку в юридичному оформленні кооперативних об'єднань [11].

Також на Дніпропетровщині наприкінці 2011 року розпочалася реалізація спільного партнерського проекту із створення першої в Україні кооперативної уч-

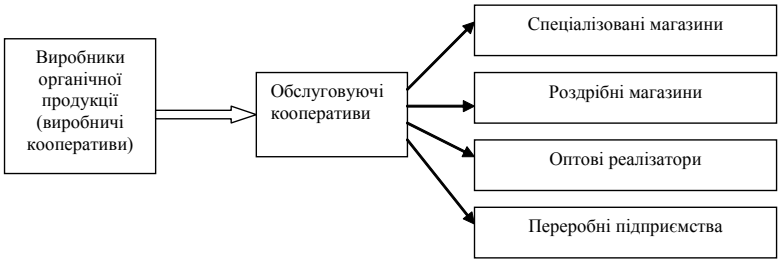


Рис. 2. Взаємозв'язок суб'єктів руху органічної продукції

бової ферми. Проект реалізується в співпраці з Дніпропетровською обласною владою, Міжнародною добродійною організацією "Добробут Громад", Дніпропетровською обласною громадською організацією "Сільськогосподарська консультаційна служба", SOCODEVI, компанією Данон Україна і за фінансування Фонду Данон екосистем, Хейфер Интернешнл і Канадського Агентства Міжнародного розвитку.

Для новозбудованої ферми ангарного типу буде закуплено 120 корів (у дві черги). Перша черга ферми буде готова до травня 2012 року, друга — до листопада 2012 року. Зараз вже закуплене унікальне і єдине доки в Дніпропетровській області устаткування — силосопакувальна машина, комбайни, 5 тракторів, прес-підбирач, косарки. Це устаткування також використовуватиметься для культивації землі, вирощування нетелей (молодих корів) для поповнення молочного стада, заготівлі силосу, сіна, концентрованих кормів. Проект також передбачає ремонт приміщення корівника старої ферми, яке буде переобладнано під склад сільськогосподарської техніки і кормів для худоби.

Учасниками кооперативу є сільські сім'ї — дрібні виробники (власники особистих і фермерських господарств). Крім того, на базі навчальної ферми проводитимуться тренінги з ефективного виробництва якісного молока й інших методів господарювання. Також діятиме програма пільгового мікрокредитування. Деякі члени кооперативу вже отримали можливість поліпшити умови утримання і годування худоби шляхом ремонту приміщень, установки систем автоматичного поїння, доїння, а також вентиляції в корівнику, організації системи збору гною і його компостування. Зараз в Апостолівському і Покровському районах Дніпропетровщини вже створено 5 молочних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Їх членами стали 400 чоловік [6].

У квітні 2011 року в Україні був прийнятий Закон України "Про органічне виробництво " який надасть органічному сектору легальної визначеності, а його технології виробництва отримають офіційне визнання, відкриє перед Україною великі перспективи, адже наша країна має унікальні природні умови і величезний потенціал для розвитку внутрішнього ринку органіки та виходу на зовнішні ринки. Це дозволить секторові чітко визначити себе перед споживачами і гарантувати, що органічні продукти, які він поставлятиме на ринок, заслуговують на довіру і є дійсно органічними продуктами з відповідними перевагами для споживання. Таким чином, законодавче регулювання допоможе органічному секторові знайти своє місце на ринку, визнання харчовою індустрією та ланками розподілу, включаючи супермаркети та загального споживача.

Розвиток органічного виробництва буде ефективним тоді, коли суб'єкти органічного руху будуть працювати у "тісному" взаємозв'язку. Причому на ланцюгу: виробник — споживач органічної продукції — домінуючу роль, на наш погляд, повинні виконувати саме кооперативи (рис. 2).

Важливим моментом у процесі розвитку і становлення органічного сільського господарства в Україні повинна стати участь безпосередніх виробників у розробленні програм при підготовці змін до нормативно-правових актів, які регламентуватимуть виробництво екологічно чистої продукції. Така практика широко використовується в державах Європейського союзу, і це природно, оскільки фермерські господарства — безпосередні виробники — у співпраці з дорадчими органами, можуть поєднати практику з науковими досягненнями, і на цій основі внести конструктивні пропозиції щодо коригування заходів державної підтримки та регулювання цієї сфери.

Вагомим кроком у напрямі сприяння розвитку підприємств органічного сектора агробізнесу може стати державна фінансова допомога на експертизу та сертифікацію ділянок селянських та фермерських господарств у період переходу на засади органічного виробництва, а також на сертифікацію першої вирощеної на цих засадах продукції, оскільки сучасний фінансовий стан більшості господарств не дасть змоги їм самотужки оплатити послуги експертних та сертифікаційних установ. Одна з ключових ролей у виробництві екологічно чистої продукції відводиться дорадчим та консультаційним організаціям. Метою їх взаємодії з агровиробниками є надання висококваліфікованої фахової допомоги при виборі спеціалізації господарства; надання маркетингових порад щодо каналів просування та ринків збуту продукції; консультування та надання інформації про організації, які здійснюють перевірку грунту та виготовленої продукції на наявність у них шкідливих для здоров'я людини речовин; надання порад щодо захисту та підвищення якості грунтів тощо. В основі діяльності дорадчо-консультаційних організацій повинен бути закладений принцип індивідуального підходу до кожного господарства, яке займається органічним виробництвом, враховуючи його природно-кліматичні умови, регіональне розташування, близькість ринків збуту, кваліфікацію працівників цих господарств тощо.

На відміну від традиційних продовольчих продуктів, органічна продукція має ряд вагомих переваг: вирощена без використання синтетичних хімікатів, гормонів росту, генетично модифікованих організмів; переробляється без використання консервантів, барвників і стабілізаторів, за технологією, що зберігає всі корисні речовини. Окремі вимоги встановлено навіть до утилізації продукту. Так, матеріал, який використовують для упакування екологічно чистого продукту, повинен бути з натуральної сировини, яку можна використовувати повторно і яка розкладатиметься, не забруднюючи навколишнього середовища.

В контексті розвитку органічного виробництва в Україні активну позицію можна відводити і виробничій, і обслуговуючій кооперації. Особливості функціонування підприємств органічного виробництва зумовлюють саме розвиток кооперативних структур. Відповідно зупинимось на дослідженні принципів ведення органічного виробництва. Органічне виробництво — це цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження [7].

Розвиток економічного середовища в агропродовольчій сфері характеризується різноманітністю форм ведення агробізнесу, у тому числі такої організаційно-правової форми, як кооперативи. Зупиняючись на визначенні поняття "кооператив", слід згадати досвід Європейського Союзу. Так, заслуговує на увагу визначення кооперативу, що міститься у Регламенті Ради (ЄС) № 1435/2003 від 22.07.2003 р. про статут Європейського кооперативного товариства [8], відповідно до якого

кооперативи є переважно групами фізичних або юридичних осіб з особливими принципами функціонування, що відрізняє їх від інших економічних суб'єктів. Це, насамперед, принципи демократичної структури та контролю, розподілу прибутку за фінансовий рік на справедливій основі. Сільськогосподарська кооперація може розглядатися як форма взаємодії незалежних товаровиробників, які добровільно об'єднують свої зусилля і ресурси для задоволення індивідуальних економічних інтересів у конкретному середовищі шляхом створення підприємств особливого типу — сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, який повинен мати статус неприбуткової організації, кооперації, що відповідає міжнародним принципам.

У сучасному світі кооперативний рух поширений, він активно впливає на економічні, соціальні й політичні процеси громадського розвитку. У світі налічується більше 600 млн кооперативів. Більшість з них об'єднані до Міжнародного кооперативного альянсу, до складу якого входить 170 національних союзів із понад 70 держав. У країнах з розвиненою ринковою економікою фермерські кооперативи грають вирішальну роль у системі взаємозв'язків аграрної сфери з іншими суміжними галузями виробництва. Практично 100% участь фермерів у кооперативах характерна для країн Північної Європи, Нідерландів, Ірландії, Японії.

У скандинавських країнах на кооперативи припадає до 85% усього обсягу збуту сільськогосподарської продукції і до 55—60% загальних обсягів постачання фермерам засобів виробництва. Підприємства, що належать кооперативам, виробляють до половини усієї продукції харчової промисловості, їм належать майже всі підприємства молочної та велика частина м'ясної промисловості.

Ефективність кооперативної діяльності в економіці зарубіжних країн зумовлена, насамперед, основними принципами їх організації: добровільністю і рівноправ'ям партнерів, демократизмом в управлінні, правом розпоряджатися отриманими прибутками, господарською самостійністю. Кооператив організовується на власні кошти засновників і банківські кредити, а подальша діяльність здійснюється на принципах господарського розрахунку, самоокупності та самофінансування. Крім того, світовий досвід доводить, що саме кооперативні формування грають вирішальну роль у просуванні та реалізації молочної, м'ясної, овочевої продукції (табл. 1).

У розвинених країнах найбільш активного поширення набули кооперативи, що діють у сфері реалізації продукції. В різних країнах кооперативні структури мають різну питому вагу в агробізнесі, але, однозначно, це потужна економічна сила, спрямована на розвиток агропродовольчої сфери.

Кооперація та інтеграція в аграрному секторі економіки створюють перевагу таких форм господарювання перед іншими за рахунок: акумуляції трудових, фінансових та інших ресурсів; скорочення часу виробничого процесу; економії на масштабі; синергетичного ефекту; можливості доступу до нових знань (технологія, техніка, організації виробництва, управління, маркетинг тощо); більш широкого розповсюдження знань та інформації; оптимізації інформаційних потоків; більших можливостей для соціального розвитку регіону; створення нових робочих місць; збільшення надходжень до місцевого бюджету; створення кращих умов для поєднання особистої зацікавленості їх членів з інтересами всіх учасників процесу виробництва; захисту членів об'єднання від монополістичних проявів постачальників, збутових, банківських та інших структур [10].

Таблиця 1. Питома вага кооперативів у агробізнесі економічно розвинених країн [3]

Країни	Напрями діяльності				
	маркетинг				матеріально-технічне забезпечення
	молока	м'яса	овочів та фруктів	зерна	
США	86	-	20	40	11-45
Канада	59	20-54	7-25	54	15-40
Швеція	99	79-81	60	75	75
Нідерланди	82	35	70-96	-	40-50
Німеччина	55-60	30	60	-	50-60

ВИСНОВКИ

Розвиток ринку органічного сільського господарства спричинить за собою розвиток відповідної інфраструктури. Кооперація як основа формування ринку органічної продукції сприятиме забезпеченню ефективного виробництва та усуненню суперечності між безпосереднім виробництвом, переробкою, харчовою промисловістю, торгівлею і споживачами. Бізнес, зазначивши зацікавленість держави в розвитку ринку натуральних продуктів харчування, стане більш охоче вкладати в цю галузь. Це спричинить за собою збільшення робочих місць у сільській місцевості. Державна підтримка органічного агробізнесу може швидко вивести Україну у число "зелених" лідерів.

Література:

1. Білявський І. Основи екології [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://www.readbookz. com/book/212/8073.html

2. Боробов В.Н., Кооперация — эффективное средство востановления межхозяйственных свіязей в АПК / В.Н. Боробов, С.А. Боробова [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2008%282%29/economica/17.htm

3. Зіновчук Н.В. Деякі аспекти державного регулювання виробництва екологічно чистої с.-г. продукції в Україні / Н.В. Зіновчук // Науковий вісник НАУ. — 2002. — № 2. — С. 51—56.

4. Исследование трендов: Готовы ли украинцы покупать экологически чистые товары? [Электронный источник]. — Доступен с: http://www.appletonmayer.com/data/research/2010/0912/.

5. Маркова С. Кооперативи по-данонівськи / С. Маркова // Сільські новини. — № 9 (885). — 2011 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу http://silskinovyny.com/apk-sogodni/item/707-kooperativi-po-danonivski.html

6. Молочные фермы на кисельных берегах. Пресс-служба Областного совета / [Електрон. ресурс]. — Режим доступу http://dnepr.on-nash.dp.ua/novosti-1/cooperativdanon

7. Положення ЄС № 834/2007 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/

8. Регламенті Ради (ЄС) про статут Європейського кооперативного товариства (ЄКТ) від 22.07.2003 р. № 1435/2003 // Офіційний вісник Європейського Союзу. — 27 від 18.08.2003 р.

9. Рудницька О.В. Визначення цільового споживача органічної продукції в Україні за допомогою інструментів сегментації / О.В. Рудницька // Агроінком. — 2006. — № 7—8. — С. 17—20.

10. Скопенко Н. С. Сучасні тенденції кооперації та інтеграції в АПК / Н.С. Скопенко [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: nbuv.gov.ua›.../2010_25/skopenko.pdf

11. Царенко О.М. Екологізація виробництва як основа продовольчої безпеки України / О.М. Царенко, П.В. Тархов, В.П. Щербань // Економіка АПК. — 2001. — № 5. — С. 15—20.

12. Цимбал В.О. Государственное регулирование налоговых отношений сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов / В.О. Цимбал // Агрооглядд [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://www.lol.-org.ua/rus/fruits/showart.php?id=14304

Стаття надійшла до редакції 16.03.2012 р.

УДК 330.322.111.8

Л. Л. Мельник,
к. е. н., доцент, Дніпропетровський державний аграрний університет
Ю. Є. Осацька,
к. е. н., Дніпропетровська державна фінансова академія

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сутність господарського механізму. Визначені його складові та напрями поєднання перешкод.

The essence of business mechanism is investigated. Its components and directions of their consolidation are defined.

ВСТУП

Проблематика господарського й інших регулятивних механізмів тією чи іншою мірою перебуває в полі зору таких вітчизняних науковців, як В.Я. Амбросов, М.Х. Корецький, А.П. Макаренко, Т.Г. Маренич, Л.Ю. Мельник, С.В. Мочерний, М.М. Павлишенко, П.Т. Саблук, А.А. Чухно та інших вчених-економістів. Їхні дослідження спрямовані на визначення сутності господарського механізму, його складових та їхньої взаємодії. Проте проблеми управління економікою на мікро-, та макрорівнях та необхідність їхнього вирішення в умовах стратегії інноваційного розвитку дотепер залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження. На особливу увагу заслуговує питання визначення місця та ролі ефективного поєднання окремих сегментів господарського механізму, що є важливим чинником економічної ефективності й стійкості підприємств і відповідно національної економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення сутності господарського механізму, місця й ролі його складових та раціональне їхнє поєднання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Почнемо дослідження із деяких загальновизнаних положень економічної теорії. Виробництво — це процес впливу людей на предмет природи з метою надання йому властивостей і форм, які придатні для задоволення їхніх економічних потреб.

Виробництво, як правило, здійснюється певною спільнотою людей, що потребує організації й управління. При цьому ставляться і вирішуються такі завдання: що, як, скільки і для кого виробляти? Саме у такому контексті в економічній науковій літературі використовується поняття "механізм", тобто регулятор господарської діяльності, згідно з яким і вирішуються вищезазначені організаційні питання. Зрозуміло, що нестаток ресурсів змушує управлінців усіх рівнів перейматися фундаментальними питаннями вибору, а, зрештою, ефективного використання обмежених виробничих ресурсів.

Разом з тим, серед науковців не досягнуто поглядів щодо сутності й кількості регулятивних механізмів, їхнього співвідношення. Більш того, дотепер вони використовують різні дефініції щодо головного регулятора національної економіки. Одні називають його "господарським механізмом", другі — "економічним", а більшість — "ринковим".

Типовими визначеннями сутності господарського механізму є таке: "господарський механізм являє собою сукупність основних форм, методів і прийомів управління народним господарством шляхом використання економічних законів, розв'язання суперечностей економічної системи, реалізації відносин власності, а також розвитку людини та узгодження найважливіших типів інтересів" [5]. Господарський механізм країни є економічною основою функціонування всього національного виробництва політики держави. В основі дії його законів є закони розвитку товарного виробництва [6]. "Господарський механізм — це органічна складова економічної системи" [9; с. 60].

З точки зору макроекономіки поняття "економічний механізм" можна визначити як практичний вираз системи виробничих відносин, що включають у себе засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва. Більше того, економічний механізм визначає сутність системи господарювання як сполучна ланка між її складовими — виробничими відносинами, продуктивними силами, надбудовою (політика, держава, право). Важливе значення у функціонуванні економічного механізму відіграють економічні закони, які виражають сутнісні, об'єктивно необхідні економічні зв'язки й відносини та найбільш повно відображають фундаментальний принцип науки — пізнання об'єктивних процесів розвитку суспільства [7].

На основі узагальнення викладених вище визначень можна стверджувати, що господарський механізм є складовою національної економіки, який регулює її функціонування, відтворення та розвиток. Господарський механізм включає систему засобів, методів і важелів на засадах яких здійснюється організація, управління й регулювання національної економіки з метою досягнення поставлених цілей і завдань. Іншими словами, господарський механізм — це засіб вирішення завдань господарської діяльності або розв'язання її проблем. Зрештою, господарський механізм забезпечує досягнення стихійного чи свідомого порядку (або їх поєднання) виробничої діяльності людей.

Відносно різних дефініцій — тобто "господарський" чи "економічний" механізм — в навчальній економічній літературі, зокрема в тематиці програми по політичній економіці, є тема "господарський механізм у системі суспільного відтворення". Якому із цих двох термінів слід надати перевагу? Логічно, що тому, який більш повно відображає життєві реалії, тобто потрібно звернутися до змісту понять "економіка" і "господарська діяльність". На жаль, вони тлумачаться неоднозначно. Одні науковці визначають економіку як сферу функціонування продуктивних сил і економічних відносин. У цьому випадку терміни "господарський" і "економічний" меха-

нізми, зрозуміло, тотожні. Інші вважають, що економічна система — це лише сукупність економічних відносин, і головним їхнім регулятором є "економічний" механізм.

Виробничо-господарська діяльність, на наш погляд, охоплює не тільки економічні, але й техніко-організаційні й соціально-правові відносини. Їхню сукупність й регулює господарський механізм. Економічний механізм регулює безпосередньо організаційно-економічні відносини, включаючи господарське право. Саме тому, коли йдеться про суспільне відтворення виробництва, національне господарство, більш доречним є термін "господарський механізм".

У науковій літературі неоднозначно виділяються складові господарського механізму. На думку деяких науковців, основними підсистемами господарського механізму є державне регулювання економіки, монополістична (у тому числі олігополістична) планомірність і механізм ринкового саморегулювання економіки. Кожна з цих підсистем, у свою чергу, складається з різних елементів [5]. Більшість дослідників вважають, що в економічному механізмові поряд із іншими сегментами присутня і його державна складова [7]. "У всіх розвинутих країнах базовими елементами механізму координації системи господарства є ринок і держава" [4, с. 20].

У деяких випадках господарський механізм розглядається як один із основоположних механізмів відтворення — економічного, господарського, ринкового, внутрігосподарського. У свою чергу, господарський, внутрігосподарський механізми можуть бути органічно пов'язані з економічним механізмом [1].

Науковці нерідко навіть у таких його загальновизнаних механізмах, як "ринковий" або державний механізми, виділяють низку інших. Так, П.Т. Саблук вважає, що за ринкових умов господарювання до основних економічних механізмів у сільському господарстві належать ціновий і фінансовий механізми. Останній, в свою чергу, включає кредитний, податковий, страховий, інвестиційного забезпечення, державної підтримки [7]. Нерідко йдеться "державні механізми регулювання...в агропромисловій сфері" [7, с. 105]. На наш погляд, у цих випадках за механізми видаються напрями, засоби та важелі за допомогою яких той чи інший механізм здійснює регулятивні дії.

Як правило, не згадується така важлива складова господарського механізму, як менеджмент в первинних виробничих одиницях, або він зводиться монополістичної (у тому числі олігополістичної) планомірності [5]. Але як загальновідомо, макроекономіка — це агреговані господарські одиниці, їхня сукупність, основа. Вона об'єднує "економіки фірм". А тому у будь-якій економічній системі має місце організація й управління (менеджмент) на рівні первинної господарської одиниці. Ті науковці, які виділяють регулятивний механізм на рівні первинних виробничих одиниць, називають його "внутрішньогосподарським" або "госпрозрахунок": "Це не просто зіставлення витрат виробництва з його результатами, як сприймається в економічній літературі, а цілісна, самовідтворювальна підсистема виробничих відносин, побудована виключно на матеріальному і моральному стимулюванні розвитку виробництва, що здійснюється на основі економічної відокремленості підприємств, творчої ініціативи у використанні наявних чинників виробництва з відповідною винагородою за це тощо, подібно до приватної форми господарювання" [6, с. 75].

Питання щодо кількості та ієрархічної будови регулятивних механізмів має принципове теоретико-методологічне значення. Вихідною тут має бути теза, згідно з якою господарський механізм є найбільш узагальненим поняттям, яке фіксує увагу на тому, що функціонування, відтворення й розвиток національного господарства завжди потребує організації й управління, тобто його складовою є регулятивний механізм. Без цього господарська діяльність неможлива, незалежно від типу й моделі економіки. Разом з тим, складність і багаторівневість господарської діяльності дають підстави виділяти у складі господарського механізму окремі складові щодо певних рівнів національної економіки. Напевне, нелогічним у цьому зв'язку є виділення низки "основоположних" механізмів. Таким має бути один у складі господарського механізму в залежності від типу економіки.

З огляду на викладене вище вважаємо за доцільне у складі господарського механізму виділяти тільки такі сегменти, які істотно відрізняються між собою за такими ознаками як: рівень дії (мікро- чи макро-); природа дії — свідомо організований чи має об'єктивні засади; важелі реалізації (економічні, адміністративні та їхнє певне співвідношення).

Виходячи з визначених вище критеріїв у процесі формування й розвитку різних типів економічних систем можна визначити такі складові господарського механізму.

Першим типом економіки, як відомо, було натуральне господарство. Національної економіки (господарства) у сучасному розумінні цього слова не було, оскільки між окремими виробничими одиницями економічні зв'язки були відсутні. За таких умов господарський механізм був одноелементним і регулював усі господарські рішення, пов'язані з виробництвом, розподілом і споживанням результатів виробництва, виходячи із потреб членів натурального господарства і виробничих можливостей останнього. "Замкнутість" натуральних господарств — головна їхня ознака, тобто незалежність господарської діяльності від зовнішніх чинників. Такі загальновідомі організаційні питання: що, як, скільки і для кого виробляти, які є прерогативою господарського механізму, — вирішувалися свідомо на рівні виробничої одиниці її власником-господарем безпосередньо чи спільно з іншими суб'єктами господарювання.

Суперечність між зростанням потреб людей й обмеженими виробничими можливостями економічно ізольованої виробничої одиниці для їхнього задоволення зумовили виникнення й поглиблення суспільного поділу праці. З його появою виробництво стає товарним, а господарські одиниці набувають двоїсту природу. З одного боку, вони, як і натуральні, мають приватний характер, економічно суверенні. Водночас товарні господарства — це праця на інших, окрема ланка в системі суспільного поділу праці. Із цих позицій вони є суспільними. Їхня економічна самостійність втрачає абсолютність, набуває відносний характер. Йдеться про економічний суверенітет , образно кажучи, як "усвідомлену необхідність". Іншими словами, власник-господар товарного підприємства, як і в натуральному, з огляду на свої професійні і виробничо-фінансові можливості, самостійно обирає сферу і місце господарської діяльності, відповідні техніку й технологію, систему й форми організації виробництва, вирішує з ким здійснювати виробництво (самому чи об'єднатися з іншими). Але, оскільки виробляються товари і появилася спеціалізація, то виникла поряд з господарською комерційна діяльність, необхідність купівлі засобів виробництва і реалізації продукції. Відповідно кожний товаровиробник зважає на кон'юнктуру двох ринків — засобів виробництва і виробленої продукції. Якщо на першому він є покупцем і в нього є вибір, то на другому ринку він має зважити на жорстку конкуренцію і вибір покупців.

У контексті тематики даної статті йдеться про виникнення й розвиток у складі господарського механізму — ринкового сегмента (ринкового механізму). Тобто перший став двоелементним. При цьому у менеджменті підприємств появилися й певною мірою уособилися два взаємопов'язаних сегменти: 1) внутрішньогосподарська організація й управління виробництвом; 2) ринковий сегмент (купівля засобів виробництва й реалізація продукції). В класичній політекономії вважа-

лося, що основним регулятором ринкової економіки є ринковий механізм передусім тому, що саме згідно з ним господарська одиниця вирішує питання: що, як,скільки і для кого виробляти, за якою ціною продавати свої товари й купувати засоби виробництва. Нині з'явилися твердження, згідно з якими сучасне питання вільного ринку не слід ототожнювати зі стихійним ринком конкуренції. В сучасних умовах стихійний ринок, як ринок вільної конкуренції, стає дедалі керованішим і розглядається вже як вторинний [2].

Питання, на наш погляд, дискусійне. Ринок — це об'єктивна реальність щодо ринкової економіки. Якщо його розглядати як вторинний, то й вторинними мали б бути ринково-підприємницькі принципи й закони господарської діяльності. Іншими словами, йшлося б про новий тип економіки. Такою була одержавлена економіка в колишньому СРСР й інших соціалістичних країнах. В них визначальною складовою господарського механізму було державне регулювання економікою. Ринковий механізм значною мірою був демонтований. Він діяв лише на "колгоспному" ринку певною мірою на ринку життєвих благ.

Разом з тим в, останні десятиліття з'явились можливості не "керувати" ринком, а більш точно, своєчасно пізнавати його кон'юнктуру, певною мірою впливати на неї з метою збалансованості попиту і пропозиції. Саме це і видається за управління ринковим механізмом. В дійсності останнім (як об'єктивною реальністю, яка спонтанно здійснює саморегуляцію економіки) "керувати" не можна, подібно тому, як не можна керувати "законом всесвітнього тяжіння". Доки будуть збережені умови для функціонування ринку, а саме: суспільний поділ праці і економічний суверенітет господарюючих суб'єктів — ринок залишиться основним регулятором економічних зв'язків між ними. Ринковий механізм, зрештою, завжди забезпечує рівновагу попиту і пропозиції через конкуренцію і ринкові ціни — у цьому його зміст і призначення. Однак досягнення збалансованості попиту й пропозиції може супроводжуватися більшими чи меншими відхиленнями за більш чи менш тривалий час. Доказом цього є циклічний розвиток економіки, зокрема економічні кризи. Вони водночас є і піком загострення проблеми збалансованості попиту й пропозиції, і початком її вирішення. Глибокі економічні кризи надвиробництва, тобто перевищення пропозицією попиту і зумовили пошук механізмів засобів й важелів, за допомогою яких їх відхилення були б якомога меншими. Хто і як це здійснює? Люди за допомогою уже визначених й інших складових господарського механізму.

У країнах Заходу, не дивлячись на певну специфіку їх економік, функціонує економіка ринкового типу. Відповідно у системі ринкового механізму ринкове "саморегулювання" залишається головним регулятором господарської діяльності. Менеджмент більш досконало вивчає кон'юнктуру ринку [3].

На певному етапі розвитку ринкової економіки з'явилася і отримала розвиток ще одна складова ринкового механізму — державне регулювання економіки (в подальшому ДРЕ). Логічно заключити, що менеджмент підприємств і ринковий механізм не в змозі вирішити усі необхідні питання щодо ефективного функціонування і розвитку національного господарства і його первинних виробничих одиниць.

Питання необхідності, основних форм і методів державного регулювання ринкової економіки потребує спеціального дослідження. Тут лише зазначимо, що в сучасних економічних системах ринкового типу, держава хоча і залишається політичною організацією суспільства, виконує численні економічні функції. Їхня сукупність створює особливий регуляторний механізм, в першу чергу, щодо національної економіки. Він аналогічний менеджменту з точки зору свідомого створення діями спеціальних професіоналів. Водночас ДРЕ — це макроекономічний елемент господарського механізму, а менеджмент підприємства — мікрорівень.

І ще одна особливість ДРЕ — це створення господарського права ("правил економічної гри"), контроль за його дотриманням усіма суб'єктами економіки, менеджерами підприємств зокрема. Крім того, в ДРЕ переважають економічні методи, в менеджменті підприємств — адміністративні. Відносно взаємодії ринкового механізму і ДРЕ, то, як справедливо зазначали деякі науковці, "важливе практичне значення має проблема їхнього раціонального співвідношення, яке є не сталим і залежить від багатьох умов: рівня економічного розвитку, специфіки виробництва, менталітету нації та ін. Ось чому практично неможливо розробляти модель співвідношенням між ринковим і державним механізмами координації національної економіки, яка була б спільною для всіх країн. Обидва механізми мають свої переваги і свої недоліки, тому головним завданням держави є раціональний розподіл функцій між ними. Держава регулює ті сфери і процеси, які ринок виконує недостатньо або не в змозі координувати взагалі" [4, с. 20].

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дає змогу зробити наступний висновок. Серед науковців в Україні триває дискусія щодо регулятивних механізмів, їхнього взаємозв'язку і ієрархії. У країнах з розвиненою економікою на сьогодні господарський механізм включає три основні сегменти: менеджмент підприємств (макрорівень), ринковий механізм; ДРЕ. Тільки один з них діє в автоматичному режимі ("невидима рука" — А.Сміт), саморегулює економіку. Інші — створені свідомо людьми. І поки ринкова економіка в своїй основі залишається такою, пріоритетним її регулятором є ринковий механізм. І головне завдання менеджменту підприємств та ДРЕ — не "керувати" об'єктивною реальністю або протидіяти їй, а вести постійний пошук заходів щодо вивчення кон'юнктури ринку і певною мірою впливати в бажаному напрямі на неї. У цьому випадку свідомо регулятивні механізми будуть сприяти розвитку економічних процесів, прискорювати їх.

Література:

1. Амбросов В. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В. Амбросов, Т. Маренич // Економіка України. — 2006. — №6. — С. 60—66.

2. Кащенко О. Про ринок землі та його інфраструктура / О. Кащенко // Економіка України. — 2000. — №2. — С. 50—54.

3. Мельник Л.Ю. Зміст та складові господарського механізму у ринковій економіці / Л.Ю. Мельник, А.П. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — №24. — С. 10—12.

4. Михасюк І.С., Швайка Л.А., Державне регулювання економіки: підручник. — Л. "Магнолія плюс", 2006. — 438 с.

5. Мочерний С. Предмет економічної теорії / С. Мочерний, О. Устенко // Економіка України. — 2003. — №10. — С. 4—10.

6. Павлишенко М.М. Госпрозрахунок як основа ринкової економіки / М.М. Павлишенко // Економіка АПК. — 2006. — №5. — С. 70—79.

7. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 3—10.

8. Цьомик Ю.В. Удосконалення державного регулювання експорту та імпорту агропродовольчої продукції в Україні / Ю.В. Цьомик // Економіка АПК. — 2006. — №6. — С. 105—110.

9. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. — 2007. — №3. — С. 60—67.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2012 р.

УДК 330.8:336.11(477)

О. С. Вербова,
к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Львівська комерційна академія

НАЦІОНАЛЬНА КООПЕРАЦІЯ ТА ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО НА ЗАКЕРЗОНННІ ВПРОДОВЖ 1939—1944 РОКІВ

У статті аналізується діяльність національної кооперації та приватництва на окупованих нацистами українських етнічних землях за Сяном. Висвітлено процес господарської самоорганізації та самооборони в складних умовах окупаційної влади. Розкрито проблематику легалізації українських кооперативних та приватницьких інституцій на цих територіях у складі Генеральної Губернії (ГГ). Показано перешкоди нацистської тоталітарної влади щодо організаційного об'єднання української кооперації, а також приватництва в ГГ.

It is analyzed the activities of the national cooperation and enterprise at the occupied by Nazis Ukrainian ethnical lands over Syan at the article. It is lighted up the process of economical selforganization and selfdefense in the well-rounded persuasions of occupation power. It is exposed the problem of legalization Ukrainian cooperative and privacy institutions at that territory in the store of General Province (GP). It is demonstrated the obstacles of Nazis totalitarian power as for to organizational association of Ukrainian cooperation and enterprise in GP too.

Ключові слова: українська кооперація, українське приватне підприємництво, господарська самодопомога, інституції, господарська самоорганізація, національний рух.
Key words: Ukrainian cooperation, Ukrainian privacy enterprise, economical selfhelp, institutions, economical selforganization, national movement.

ВСТУП

Феномен економічної самоорганізації українців на північно-західних українських землях, прилучених до Генеральної Губернії, був наслідком еволюційного поступу національно-інституційної самоідентифікації. В жорстких межах тоталітарного нацистського режиму на цих землях відбулась певна легалізація інституцій національної кооперації та приватного підприємництва. Провід українського господарського руху зумів осягнути нагальну необхідність опанування українцями економічної сфери, без чого неможливо було б уявити собі національного самозбереження у тих умовах. Актуальність теми наукової статті зумовлена необхідністю вивчення історичного досвіду української кооперації і приватництва в атмосфері німецької брутальності та етноциду, організованого польським підпіллям, та визначення перспективних набутків цього досвіду для врахування їх в складному процесі національної господарської самоідентифікації у сучасній Українській державі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Упродовж усього часу новітньої незалежності України щораз більше з'являється робіт, присвячених українському господарському руху, в яких вперше робиться спроба по-новому, об'єктивно висвітлити деякі його аспекти. Вагомий внесок у дослідження проблематики української кооперації та приватництва в умовах чужих держав зробили С. Злупко, С. Гелей, І. Васюта, Г. Голуб, В. Чайковський, С. Бабенко та ін. [1, с. 11—27].

Разом із тим, прогалиною у дослідженні національного господарського руху залишається період Другої світової війни. Історико-економічна наука не повинна замовчувати чи фальшувати правду цього трагічного періоду в історії українства та його господарських інституцій. Об'єктивне дослідження національної кооперації та приватництва — основних складових національного господарського руху — в умовах нацистської окупації сприятиме усвідомленню їхньої активної позиції в справі самооборони та господарської самодопомоги та величезної господарської потенції українства.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної публікації є розкриття специфічних особливостей та конкретного досвіду функціонування господарських інституцій української кооперації та приватництва на Закерзонні в умовах нацистської окупації, з'ясування суті нівеляційного впливу на українське господарське середовище нацистського тоталітарного режиму.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

26 жовтня 1939 р. частина українських етнічних територій окупованої польської держави увійшла до Генеральної Губернії (ГГ), що запроваджена декретом Гітлера від 12 жовтня 1939 р. як особливий тип окупаційного режиму. Очолював ГГ Генеральний Губернатор, що був наділений всією повнотою влади. Йому підпорядковувались губернатори п'яти областей (дистриктів). Губернаторові дистрикту підпорядковувалися окружні старости (крайсгавптмани). Дорадчим органом Генерального Губернатора була Рада, що складалася з найвищих чиновників губернаторського уряду. ГГ творило окрему правову, фінансову, митну складову частину Німеччини.

Столицею ГГ стало місто Краків. Територія ГГ поділялась на чотири дистрикти: Краків, Радом, Люблін, Варшава. У свою чергу, області складались з повітів на чолі зі старостою. Повіти ділились на громади на чолі з війтом, який вирішував всі поточні справи разом із радою, що складалась з 5—10 місцевих громадян. Рішення про національну приналежність війтів чи ради приймала національна більшість даного населеного пункту [2].

До складу ГГ увійшли українські етнічні землі на захід від демаркаційної лінії по ріках Сяну, Солокії, Бугу: Холмщина, Підляшшя, Посяння й Лемківщина. У міжвоєнній Польщі українське населення цих земель зазнавало особливих утисків. Польський режим пильно стежив за тим, щоб між цими українськими територіями й Галичиною не існувало зв'язку і співпраці в організації національного культурно-економічного життя. Населення цього українського краю становило 1,2 мільйона, а територія — понад 16 000 км^2. Крім місцево-

го українського населення, сюди прибуло до 20 тисяч втікачів з окупованих більшовиками Галичини і Волині, а в 1940 р. — також з Буковини [3, с. 139].

Від самого початку окупації Краків став центром українського життя, де виникають українські громадсько-культурні інституції, постають українські школи, молодіжні організації. Майже в кожному українському селі Закерзоння відкрилися національні початкові школи, а в Сяноку, Ярославі, Криниці і Холмі засновано українські гімназії. У багатьох селах навіть почали діяти світлиці товариства "Просвіта".

На початковому етапі окупації, коли ще була відсутня німецька місцева цивільна адміністрація, на цих теренах з ініціативи місцевих діячів, а також емігрантів з радянської окупаційної зони в Сяноку, Ярославі, Холмі, Грубешові, Білій Підляській і Володаві організовуються перші українські громадянські допомогові комітети. При цих комітетах виникають Господарські Ради, завданням яких було впорядкування господарського життя, координація діяльності кооперативних та приватницьких інституцій.

У середині листопада 1939 р. у Кракові чільники українських допомогових комітетів зібралися на нараду, вислідом якої стало утворення координаційної централі, що було зафіксовано у меморіалі до німецької влади, врученому згодом Генеральному Губернаторові Г. Франку. Наприкінці листопада під головуванням полковника Українського Легіону Романа Сушка відбулися збори чільних репрезентантів українського наукового, церковного, політичного і господарського життя, на яких схвалено пропозицію створення Українського Національного Об'єднання (УНО), узгоджено проект статуту і призначено В. Кубійовича його головою.

Однак, нацистська влада не затвердила статуту УНО, а "постулат утворення центральної організації для українців у ГГ, — як згадує В. Кубійович, — постановила розв'язати спільно, тобто незадовільна форма — така сама, як її мали поляки і жиди, але в цих вузьких рамах ми мали далеко більшу свободу рухів, ніж ті дві етнічні групи" [3, с. 140].

13—15 квітня 1940 р. представники українських допомогових комітетів зібралися вдруге на з'їзд, який ухвалив рішення про формування Українського Центрального Комітету (УЦК) як централі всіх комітетів на чолі з В. Кубійовичем. Остаточне формування складу керівництва УЦК відбулося впродовж наступних двох місяців [3, с. 140].

У червні 1940 р. німецька окупаційна адміністрація погодилась легалізувати створення УЦК, що мав організувати освітнє, суспільне й господарське життя українського населення в ГГ та представляти його перед владою й передавати деякі доручення влади через цю самоорганізацію населення. Зрозуміло, що нацистський режим прагнув тримати УЦК під своїм повним контролем, включаючи й пильну опіку політичної поліції (SD). Проте це була перша організація, яка взялася представляти інтереси українського населення перед нацистською владою.

Під керівництвом відомого організатора національної банківської справи Атанаса Мілянича у структурі УЦК постав Господарський Відділ, який координував діяльність української кооперації в ГГ. Українські Допомогові Комітети (УДК) стали повітовими осередками УЦК. При Господарському Відділі УЦК було створено Осередок Організації Кооператив (ООК), що за підтримки повітових господарських референтів координував організацію нових кооперативів і відновлення тих, які були примусово включені в польські кооперативні союзи після новелізації кооперативного закону у 1934 р. (упродовж передвоєнного п'ятиліття від РСУКу від'єднано 430 кооперативів, а у 1939 р. тут залишився лише 161 український кооператив) [3, с. 138—140].

Із матеріалів Першого Кооперативного З'їзду в Кракові (лютий 1940 р.) дізнаємося про функціонування на цих теренах: 737 українських кооперативів для загального закупу й збуту, 48 молочарських кооперативів, 26 сільських кредитових кооперативів, 7 українбанків і 10 повітових кооперативних союзів. З початком 1940 р. в Кракові діяла торговельна централя — Українська Господарська Акційна Спілка (УГАС), у якій більшість акційного капіталу склали кооперативи. З'їзд окреслив як головне завдання кооперативного проводу на найближчу перспективу "по змозі в усіх селах з українським населенням заложити кооперативи" [4].

У кінці лютого на базі кредитного кооперативу першого ступеня в Ярославі був заснований Український Кооперативний Банк з філіями в Кракові й Любліні, що став фінансовою централею кооперації та її кредитового сектора. Згодом зростає роль краківського відділу УКБ, що лише за перший місяць діяльності (впродовж травня 1940 р.) досягнув балансової суми понад 600 тис. зл., а сума оборотів склала близько 4 млн зл.

Згідно з розпорядженням губернатора Г. Франка від 23 листопада 1939 р. вся кооперація була підпорядкована керівникові Відділу Прохарчування і Сільського Господарства Уряду ГГ. Для контролю кооперативної діяльності окупаційний уряд призначив своїх комісарів, що були, як вказувалося у розпорядженні, єдиними "суверенами" на терені кооперативу і союзу кооперативів, а кооперативному проводу відводилася роль дорадчого органу. Державну Кооперативну Раду та її ревізійний апарат, що відновили свою діяльність 1 грудня 1939 р., включено до загальної системи контролю над кооперативами. Комісаром Ради та комісаром Союзу Сільськогосподарських і Заробітково-Господарських Кооперативів (ССПЗГК) був призначений колишній директор Німецького Кооперативного Банку "Кредіт" в Луцьку Леопольд Платонік [5, с. 501—502; 6, с. 63].

Таким чином, окупаційна влада не була зацікавлена в організаційному об'єднанні української кооперації в ГГ. Чинилися перепони в справі об'єднання молочарської кооперації українців. Деякі молочарські кооперативи були підпорядковані Обласним Відділам окупаційної адміністрації "Господарки товщами й молоком". Вдалося лише добитися призначення заступниками німецьких керівників відділів колишніх працівників "Маслосоюзу", які дбали про формування інструкторського апарату й працівників молочарень з українців.

Не увінчалися успіхом й клопотання кооперативного проводу про легалізацію УГАСу як центральної торговельної організації кооперативів. Уряд ГГ офіційно дозволив лише її діяльність як окремої торговельної спілки.

Противилися зростанню української кооперації й чільники польських кооперативних союзів, що звинувачували українців у тому, що нібито вони "терором втягнули всіх до своїх кооперативів" [6, с. 78].

Внаслідок швидкого зросту української кооперації та зусиль А. Мілянича й всього Господарського Відділу УЦК вдалося виклопотати дозвіл спочатку на окремих українських референтів при відділах польського ССПЗГК у Кракові й Любліні, а згодом й на окремі обласні (дистриктові) Ревізійні Відділи Українських Кооператив у Кракові і Любліні для Лемківщини, Засяння, Холмщини й Підляшшя. Директором обидвох відділів був призначений Ю. Павликовський. Керівниками Відділів стали: в Кракові — І. Фостаківський, у Любліні — Є. Храпливий, а згодом М. Мельничук. У серпні 1940 р. був утворений координаційний Патронат Української Кооперації на чолі з Ю. Павликовським. ООК при УЦК реорганізовано в Кооперативну Секцію, що здійснювала загальне планування й координацію діяльності кооперації з господарськими референтами при УДК, "Сільським Господарем" і Комісією міста, провадила вишкіл кооперативних працівників та кооперативну статистику тощо. Така структура проводу українських кооперативів у ГГ була затверджена на Другому кооперативному з'їзді у липні 1940 р. в Ярославі. З'їзд закликав кооперативні союзи, щоб вони, організовуючи господарську самодопомогу села, надавали допомогу господарським референтам УДК, а також організову-

вали кооперативну самодопомогу серед міського населення, особливо у середовищі українського робітництва й ремісників. У резолюціях з'їзду наголошувалось також на тісній співпраці та фінансовій підтримці "Сільського Господаря", який окупаційна влада відмовилася легалізувати. Господарський Відділ УЦК, разом із кооперативною організацією й Товариством "Сільський Господар" зобов'язувалися виробити докладний "плян всестороннього розвою українських земель у Генерал Губернії, щоби зробити їх на ділі окремою господарською одиницею з власним обличчям ..." [4]. З'їзд визнав спільним органом кооперації та Товариства "Сільський Господар", що виходив у Ярославі під головною редакцією Л. Бачинського.

Усвідомлюючи інституційну роль кооперації у національному русі, кооперація ставила завдання: фінансово допомагати українським школам і освітнім товариствам, створювати та забезпечувати діяльність середніх і фахових шкіл, фундувати стипендії для молоді. З'їзд закликав кооперативи підтримувати своїм членством і співпрацею УГАС та доручав УКБ "так провадити справи, щоб кредитову обслугу українського господарського життя перебрати й утримати в своїх руках". Окрім цього, кооперація зобов'язалася виплачувати 0,5 % від виторгу для Господарського Відділу УЦК та 0,25 % від виторгу, як "український податок допомоги для комітету" [3, с. 138—140; 7].

Поступово усталилася структура української кооперації в ГГ, що була певним компромісом між окупаційною владою та польською кооперацією. Головними господарськими осередками були союзні кооперативні об'єднання, що уряд визнав як окружні союзи (Kreisgenossenschaften) на терені дистриктів Люблін і Краків: Лемківський Союз у Сяноку, ОСК в Ярославі і Холмі, ПСК в Томашові, Володаві, Грубешові, Білій Підляській, Белзі, Перемишлі, Горлицях, Криниці, Тарногороді. ОСК та ПСК отримували товар у польських централях, а потім розподіляли його серед усіх кооперативів в повіті, а також серед приватних купців обидвох національностей.

Пожвавлювалася кооперативна робота в містах. Так, на початку 1940 р. у Кракові організовано кооператив "Український Консум", що забезпечував українців міста продуктами та товарами першої необхідності. Розширила свою діяльність єдина у ГГ централь "Народної Торговлі" в Сяноку, що вела торгівлю всіми концесійними та продовольчими товарами, відкривши свою філію в Березові. З ініціативи Ю. Павликовського прийнято новий статут НТ, вибрано Надзірну Раду та призначено дирекцію. Тісною була її співпраця з ЛСК та українбанком, а також з приватними купцями краю. Збільшувала торгівлю галантереєю, мануфактурою, шкірами та іншими товарами УГАС з засновницьким капіталом 250 тис. зл., 75 % акцій якої володіла українська кооперація [8—11].

Про розвиток кооперативної мережі українців у ГГ впродовж перших півтора року нацистської окупації свідчать дані табл. 1:

Тенденція зростання українських кооперативів спостерігається впродовж усього 1941 р. Так, М.Сич на підставі даних польських архівів стверджує, що на кінець цього року в ГГ їхня кількість збільшилася до 1257 [6, с. 83]. Приблизно така ж кількість кооперативів збереглася до 1944 р. Перші три групи кооперативів, що об'єднували понад 80% селянських сімей, протягом 1941 р. доставили своїм членам товарів на суму 39 млн зл., закупили сільськогосподарських продуктів на 15 млн зл. та закінчили рік із річною балансовою сумою в 10 млн зл. Всього ж торговельні обороти української сільської кооперації за 1941 р., включно з молочарськими кооперативами, перевищили 70 млн зл. [12, с. 502—503; 6, с. 83].

23 листопада 1939 р. видано розпорядження Ганса Франка "Про господарство, про харчування і землеробство в ГГ", яке встановлювало засади системи стягування "виробничих залишків" у сільському господарстві [13]. Загальна система контингентів була запроваджена в другій половині 1940 р., а для її забезпечення створений спеціальний поліційний підрозділ [14]. Організацію заготівлі сільгосппродуктів провадила урядова централя з допомогою окружних кооперативів, якими керували німецькі комісари. Польські окружні кооперативи з українською національною більшістю стали провідними посередниками у збиранні контингентів. Провід цих кооперативів, вороже налаштований до всього українського та ревно виконуючи вказівки німецьких комісарів, накладав непосильні контингенти на корінне населення, щоб накликати на селян репресії. Частими були випадки, коли селяни для того, щоб захистити членів родини від примусового вивозу до Німеччини, декларували завищений розмір власної землі, що спричинювало неможливість виконання підвищених контингентів. Особливо дошкульними були зловживання та знущання над населенням при стягуванні контингентів м'яса. За невиконання контингентів українців висилали у табори праці на Холмщині або на роботи до Німеччини, накладали непосильні штрафи, виселяли із своїх садиб.

Українська кооперація в особі Господарського Відділу УЦК, Ревізійних Відділів Українських Кооперативів і УДК докладала чимало зусиль для оборони українського населення від накладань надмірних контингентів та репресій. Проте до кінця війни так і не вдалося добитися права на незалежну від польського "посередництва" діяльність українських кооперативних союзів та заготівлю сільськогосподарських продуктів, тому не завжди кооперативний провід та його представники на місцях могли убезпечити українських селян від німецьких репресій за невиконані чи недоставлені вчасно контингенти [15].

Ситуацію на цих етнічних українських теренах у різні періоди Другої світової війни добре відтворив Ілля Витанович. Як він пише, після нетривалого "піднесення національного життя й пожвавлення громадської праці, під кінець війни ці землі перебули страшну мартирологію. Українській кооперації довелося обороняти населення в атмосфері німецької брутальності, провокацій та нападів з усіх боків. Банди з місцевих польських колоністів, організованих польським підпіллям, палили й грабували українські села, мордували людей. Вже від початку 1943 р. була дуже утруднена організаційна праця в районі і взагалі оборона населення" [5, с.502].

Один із перших спалахів репресій проти українців краю припадає на кінець 1941 — початок 1942 р., коли було заарештовано та замордовано в концентраційних таборах понад 200 найсвідоміших активістів національного господарського та громадського руху. Чимало українських селян за доносами та за "вигадані провини при стяганні контингентів" було запроторено у карний табір у Вербковичах.

Починаючи з 1943 р., антиукраїнський терор та масове винищення українців посилюється. Так, лише в Грубешівському повіті за період від січня 1943 до кінця квітня 1944 р. було спалено 15 сіл і замордовано 1385 осіб. Серед жертв масової різні було багато місцевих громадських і кооперативних працівників, учителів, священиків. Характерно, що антиукраїнський терор чинився як з боку нацистських окупантів, так і з боку польських шовіністів: "З одного боку — німецько-гітлерівські кари за невиконані чи недоставлені вчасно в тих обставинах контингенти, побиття на фільварках, вигони з підводами, при згонах худоби, безглузді виселювання й переселювання цілих сіл, лови людей на роботи до Німеччини, запроторювання в концентраційні табори, з другого боку — польський терор, що нищив людей і майно населення, безборонного супроти тих, у несамовито жорстокій люті об'єднаних, ворожих Україні сил" [5, с. 502—503].

У таких умовах проходив процес самоорганізації українського приватного підприємництва [3]. Вже у перші

дні встановлення сталінського режиму багато західноукраїнських приватних підприємців покинуло рідні терени. Ті ж, котрі залишилися, втратили власну справу та здебільшого стали об'єктом репресій. У грудні 1940 р. заарештовано голову СУКіПу Ярослава Скопляка. Чимало приватників, підробивши собі документи про німецьке походження, переїхали на територію, окуповану нацистською Німеччиною, або ж перейшли новоутворений кордон нелегально. Серед останніх опинився головний редактор станового часопису "Торговля і Промисл" Володимир Несторович [16, с. 256—257].

Таблиця 1. Види та кількість українських кооперативів в ГГ станом на 31 березня 1941 р.

№ з/п	Види кооперативів	На Лемківщині і Посянні	На Холмщині і Підляшші	Всього
1.	ОСК	1	-	**1**
2.	ПСК	4	6	**10**
3.	Сільські закуп.-збутові	357	516	**873**
4.	Молочарські	9	24	**33**
5.	Кредитні	27	34	**61**
6.	Міські споживчі	11	6	**17**
Всього		**409**	**586**	**995**

Джерело: Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович. — Нью-Йорк: ТУК, 1964. — С.502; Torzecki R. Polacy i Ukraincy. Sprawa ukraiiiska w czasie II wojny swiatowejna terenie II Rzeczypospolitej / R. Torzecki. — Warszawa, 1993. — S. 46.

За інформацією українського щоденного видання "Краківські Вісті", активні діячі приватницького руху, що емігрували з Східної Галичини, почали відродження своїх інституцій, успішно розбудовували різні ділянки політики, культури й економіки [16, с. 259]. УЦК під проводом Володимира Кубійовича, легалізований німецькою владою як централя місцевих українських допомогових комітетів (УДК) у червні 1940 р., крім допомогової та культурно-освітньої діяльності, координував працю національних господарських інституцій [16, с. 258].

При сприянні Господарського Відділу Українського Центрального Комітету (ГВ УЦК) в Кракові й активній участі купців і промисловців, членів колишнього СУКіП-у, створено весною 1940 р. в Кракові Товариство Українських Купців і Промисловців. Згодом, на рішуче домагання німецької окупаційної влади, змінено його назву на Об'єднання Праці Купців і Промисловців (ОПКП) в рамках ГВ УЦК. При господарських референтурах Українських Допомогових Комітетів і делегатур у містах Краків, Перемишль, Сянік, Ярослав, Ряшів, Криниця, Грубешів, Коросно, Холм, Біла Підляшська організовуються філії ОПКП [16, с. 259].

У травні 1940 р. у Кракові зібрався З'їзд Українських Купців і Промисловців Генерал-Губернаторства. З'їхалось кількадесят делегатів купецьких об'єднань. Крім обговорення загального становища підприємництва та найголовніших завдань, на З'їзді прийнято також низку резолюцій в окремих бранжевих (галузевих) комісіях, як-от: споживча, залізних товарів, паперова, текстильна, шкір і взуття, галантерейна. Резолюції стосувалися організаційних, громадсько-суспільних, адміністративних, бранжевих проблем та справ фахового вишколу, купецького діловедення тощо [16, с. 259—260].

У 1939—1941 р. на територіях за Сяном українська кооперація тісно співпрацювала з приватною торгівлею, заснувавши разом у Кракові Українську Господарську Акційну Спілку [15, с. 159]. Проте окупаційний режим прагнув обмежити діяльність цієї спілки лише сферою торгівлі.

Діяльність українських приватних підприємців на окупованих нацистами теренах Польщі нерідко наштовхувалася на перешкоди тоталітарної влади, що проявлялась у насильницькій націоналізації підприємств, жорсткій регламентації їхньої роботи та чисельних заборонах на види підприємництва. Поширення набула переважно торгівля продуктами харчування (яриною, овочами медом тощо) [16, с. 257].

ВИСНОВКИ

Таким чином, поборюючи репресії нацистських окупантів, антиукраїнський терор польських шовіністів в умовах тотально керованого господарства провідники національного господарського руху спромоглися розбудувати систему господарської самооборони та зберегти функціонування економічних інституцій українства. Посттоталітарні трансформації економіки у нашій державі відбуваються в умовах ігнорування історичних надбань національного господарського руху, які нездатна усвідомити посткомуністична номенклатурна та господарська квазіеліта. Це загострює проблему необхідності політико-економічної структурованості державної влади та суспільства в цілому. Така структурованість передбачає, на нашу думку, формування нової національної політико-господарської еліти, вихованої на засадах української кооперації і підприємництва та модерного світового досвіду ринкової трансформації суспільства.

Література:

1. Вербова О. Національний господарський рух на західноукраїнських землях впродовж 1848-1944 років: [монографія]/ О. Вербова. — Львів: ПАІС, 2009. — 375 с.

2. Офіцинський В. Дистрикт Галичина (1941—1944). Історико-політичний нарис / В. Офіцинський. — Ужгород: Гражда, 2001. — 142 с.

3. Вербова О.С. Західноукраїнське приватне підприємництво у період Другої світової війни / О.С. Вербова // Вісник НУ "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2005. — № 547. — С. 138—142.

4. Другий з'їзд українських кооператорів // Краківські Вісті. — 1940. — 26 липня. — Ч. 19. — С.11.

5. Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович. — Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. — 624 с.

6. Sycz Miroslaw. Spoldzielczosc ukrainska w Galicji w okresie II wojny swiatowej / Miroslaw Sycz. — Warszawa, 1997. — 332 s.

7. Вісник УЦК. — 1941. — 15 січня. — С.12.

8. "Народна Торговля", давніше і тепер// Краківські Вісті. — 1941. — 8 червня. — С.6.

9. Торговля в Генерал Губернаторстві і наша участь в ній// Краківські Вісті. — 1941. — 28 квітня. — С. 17.

10. З нагоди з'їзду нашої кооперації // Краківські Вісті. — 1941. — 9 травня. — С.1.

11. Творидло М. Розвиток наших торговельних станиць / М. Творидло // Краківські Вісті. — 1941. — 13 січня. — С. 3.

12. Витанович І. Паньківський Кость — ідеаліст громадської праці і віри у власні сили народу (15. IV. 1855-16. XI. 1915) / І. Витанович. — Нью-Йорк: Вид ТУК. — Нью-Йорк, 1954. — 77с.

13. Dziennik rozporzadzen Generalnego Gubernatora dla okupowanych polskich obszarow. — 1939. — № 3. — S. 63—64.

14. Okupacja i ruch oporu w dziennikach Hansa Franka 1939—1945. — Tom I (1939—1941). — Warszawa, 1972. — S. 403.

15. Вісник УЦК. — 1941. — 1 квітня. — С.10.

16. Несторович В. Українські купці і промисловці в Західній Україні 1920—1945 / В. Несторович. — Торонто-Чікаго: вид. Клюб Українських Професіоналістів і Підприємців, 1977. — 342 с.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2012 р.

УДК 336.748.12

О. В. Глущенко,
к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ІНСТИТУЦІЙНА ДИНАМІКА СЕКТОРА ДЕПОЗИТНИХ КОРПОРАЦІЙ

Проведені у статті дослідження дали змогу встановити інституційний регрес сектора депозитних корпорацій України, що набрав сили в умовах кризи та продовжується дотепер. Слабкість інституційної побудови досліджуваного сектора перешкоджає проведенню ефективної грошово-кредитної політики.

Research conducted in the article made it possible to establish the institutional sector of deposit corporations will regress, which gained strength in the face of crisis and continues till now. The weakness of institutional building with sector becomes an obstacle for conducting effective monetary-credit policy.

Ключові слова: інституційна динаміка, депозитні корпорації, грошові агрегати.
Key words: institutional dynamics, deposit corporations, monetary aggregates.

ВСТУП

Інституційний погляд на проблеми фінансової системи наразі поширюється у широких колах науковців. Дослідження інституційної динаміки розвитку окремих секторів фінансово-кредитної системи є актуальним науково-практичним завданням в умовах посткризового відновлення фінансової системи України. Посткризове відновлення та подальший сталий розвиток економіки залежить від належного функціонування усіх її інституційних секторів. На теперішній час основні зусилля науковців більшою мірою зосереджуються на визначеній тенденції розвитку та на пошуку шляхів удосконалення банківської системи. У такому випадку осторонь основного напряму досліджень залишаються процеси, які характеризують динаміку інституційних змін усього сектора депозитних корпорацій.

СТУПІНЬ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Результати наукових розвідок, у яких розпочато дослідження цієї проблематики, можна згрупувати за двома напрямами. До першого слід віднести наукові праці вітчизняних вчених, присвячені розвитку теорії інститутів фінансового сектора та побудові сучасної фінансової архітектури, зокрема роботи О. Барановського [1], А. Гриценка [3], Ю. Коваленко, Л. Лисяк, З. Луцишин [5], С. Науменкової [7, 8], В. Соболєва та М. Олійник [9], О. Чаусовського, І. Чугунова [17], А. Чухна [18], С. Юрія [20].

Другий напрям сформовано працями науковців, у колі інтересів яких знаходиться розвиток окремих секторів фінансової системи. Слід виокремити роботи Л. Алексеєнко, С. Арбузова, С. Аржевітіна, О. Петрика [11], Б. Пшика.

Актуальність дослідження полягає у необхідності визначення векторів, які формують інституційну динаміку сектору депозитних корпорацій, крім НБУ, що оперує з грошовими агрегатами та безпосередньо торкається інфляційних процесів. При окремому розгляді функціонування секторів депозитних корпорацій втрачається принцип системності та суттєво обмежуються можливості аналізу інституційної динаміки розвитку секторів економічної системи України.

Розкриття тенденцій, що відбуваються у сфері функціонування депозитних корпорацій, здатне покращити якість аналізу інституційних секторів економічної системи та визначити напрями вдосконалення розвитку сектора депозитних корпорацій.

Метою даного дослідження є визначення стану інституційної динаміки сектора депозитних корпорацій за винятком показників його державного регулятора — Національного банку України. Відповідно до мети необхідно виконати низку взаємопов'язаних завдань, а саме: дослідити внутрішню структуру сектора депозитних корпорацій, що зумовлена логікою його побудови, та провести оцінку сектора депозитних корпорацій для визначення поточних тенденцій досліджуваного сектора.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасній науковій парадигмі розуміння як самого ринку фінансових послуг, так і його окремих сегментів розглядається як функціонування окремих інститутів і формування ієрархічних зв'язків між ними, що дає змогу досліджувати інституційну архітектоніку ринку фінансових послуг. Інститути виникають на підгрунті усталених норм, що вже існують, з часом створюють нові норми суспільного життя та економічної поведінки, встановлюють ієрархічні зв'язки, формуючи таким чином цілісну систему інститутів.

Депозитні корпорації разом з іншими фінансовими корпораціями групуються в інституційний сектор фінансових корпорацій. Депозитні корпорації утворюють сектор емітентів коштів. Згідно з методологічним коментарем до статистичного бюлетеня НБУ: "до підсектора інших депозитних корпорацій (банків) належать фінансові корпорації, основною функцією яких є фінансове посередництво та які емітують зобов'язання у формі депозитів чи інших інструментів залучення фінансових ресурсів, що включаються до грошових агрегатів" [2, с. 183].

Подальша класифікація інституційного сектора фінансових корпорацій відокремлює депозитні корпорації та інші фінансові корпорації залежно від ступеня формування монетарних агрегатів. Зазначений поділ мав на меті чітке визначення установ та показників їхньої діяльності, що чинять безпосередній вплив на створення грошових агрегатів М1, М2 та частковий вплив на грошовий агрегат М3.

Національний банк України з 2002 р. проводить розрахунок грошових агрегатів згідно з методологією МВФ [2, с. 187]. Відповідно до неї до грошового агрегату М1 включають переказні депозити в національній валюті, а до

грошового агрегату М2 — переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити, до М3 (грошової маси) — цінні папери, крім акцій. Застосування вищезгаданої методики дає змогу відстежувати створення грошей депозитними корпораціями, а також створює умови інтеграції України у світовий фінансовий простір. Грошові агрегати є важливими інструментами у проведенні монетарної політики держави.

Контроль за інфляцією є необхідним елементом монетарної стабілізації в Україні. З цієї точки зору, аналіз сектора депозитних корпорацій дозволяє визначити інституційні передумови державного регулювання інфляційних процесів. Грунтовне дослідження зазначеної проблематики у світлі забезпечення цінової стабільності та розробки засад підготовки і переходу макроекономічного регулювання України до режиму інфляційного таргетування було проведено О. Петриком [11].

Розкриття інституційної побудови сектора депозитних корпорацій має визначити інституційні засади та устрій суб'єктів, які приводять у дію грошово-кредитний мультиплікатор кредитної системи.

Структура сектора депозитних корпорацій вирізняється побудовою, яку подано на рис. 1.

У складі сектора депозитних корпорацій вирізняють підзвітні організації, охоплені сектором депозитних корпорацій, що формують простір реалізації фінансових продуктів та послуг депозитних корпорацій. Подальша класифікація виокремлює такі підсектори: контрольовані урядом, приватні та депозитні установи, включені у сферу охоплення сектора депозитних корпорацій.

Рис. 1. Структура сектора депозитних корпорацій*

*Джерело: побудовано на основі даних http://www.bank.gov.ua/ Офіційний сайт Національного банку України // [Електронний ресурс] / Заголовок з екрану: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50751

Досліджуючи класифікацію сектора депозитних корпорацій, слід визначити нечіткі класифікаційні ознаки поділу відповідних підсекторів: перший підсектор — контрольовані урядом депозитні корпорації — вказує лише на присутність в їхніх статутних капіталах частки державної власності, проте не зазначає форму власності цих державних установ. Поняття "контрольованості урядом" надто абстрактне та не є чітко визначеним. Фактично тією чи іншою мірою держава контролює весь сектор депозитних корпорацій. У більш вузькому розумінні до підсектора депозитних корпорацій, які контролює уряд, можуть бути віднесені лише установи, засновником, власником або співвласником яких є держава.

До підсектора депозитних корпорацій, які контролює Уряд, можна віднести такі види установ:

— комерційні банки;
— ощадні банки;
— банки розвитку;
— кредитні союзи або кооперативи;
— інвестиційні банки;
— іпотечні банки;
— будівельні кооперативи;
— установи мікрофінансування (що залучають депозити);
— поштові ощадні банки (відокремлені від Уряду);
— сільські або будівельні банки;
— інші.

Розбудова розгалуженої мережі депозитних корпорацій, контрольованих урядом, може стати активним чинником формування нових векторів прогресивних змін усього сектора депозитних корпорацій шляхом формування механізму розвитку спеціалізованих депозитних установ. Роль держави у створенні інституційного простору розвитку депозитних установ повинна виявлятися у розвідках та визначенні перспективних напрямків спеціалізації, розробці й опрацюванні основних методів їх роботи.

Спеціалізація депозитних установ є потребою сучасного українського суспільства, бо створює певні переваги, до яких необхідно віднести:

— по-перше, розвиток розгалуженої мережі спеціалізованих депозитних установ, який дає змогу покращити якість надання фінансових послуг та розробляти нові, інноваційні фінансові продукти. Задіяння інноваційних методів у процесі створення спеціалізованих фінансових продуктів неможливе без використання методів та прийомів фінансового інжинірингу, що призведе до адаптації засобів конструювання нових фінансових продуктів до специфіки здійснення фінансової діяльності в Україні та дасть змогу посилити інноваційну складову діяльності усіх депозитних корпорацій;

— по-друге, спеціалізація діяльності депозитних установ може підвищити ступінь інклюзивності — охопленості — населення фінансовими послугами. Підвищення включення населення у ринок фінансових послуг дає змогу формувати нові та посилювати існуючі інституційні зв'язки між населенням, державою та фінансовими інститутами. Посилення інституційних зв'язків у суспільстві

збільшує інституційно-правовий простір, зменшуючи сектор "тіньової" економіки за рахунок зміни суспільних ціннісних орієнтирів та підсилення переваг легального сектора. В українській економічній думці питання інклюзивності порушено у праці С. Науменкової та С. Міщенко [6], проте у роботах закордонних вчених інклюзивність має належне відображення, зокрема у працях Е. де Сото [15], К. Гоель (Kartik Goel), Г. Ананда (Gaurav Anand), А. Кушваха (Aakash Kushwaha) [25]. Практичні заходи щодо підвищення ступеня інклюзивності населення у ринок фінансових послуг здійснюються в Індії [23; 25], Малайзії [24], Кенії [22], ряді країн Африки, що навіть провели міжнародну конференцію з цього питання у листопаді 2010 р. [21]. Можна дійти висновку, що країни з економікою, яка розвивається, опікуються проблемою підвищення рівня інклюзивності населення у ринок фінансових послуг, проте в Україні ця проблема лише починає ставати об'єктом наукових розвідок;

— по-третє, посилення спеціалізації у діяльності депозитарних установ призведе до якісної зміни типу конкуренції між депозитарними установами. Зменшення напруження загальної конкуренції відбудеться шляхом чіткого визначення своєї ринкової "ніші". Існує усталена думка, що будь-які прояви конкуренції позитивно змінюють ринок, але ринок депозитарних корпорацій має певні відмінності у формуванні та проявах конкурентних відносин.

Сьогодення сектора депозитарних корпорацій вирізняється олігополістичним типом деформації конкурентних відносин. Визначити тип ринкової конкуренції саме як олігополістичний дозволяє робота І. Школьник [19], у якій досліджуються великі банківські конгломерати, що функціонують у фінансовому секторі України, Європи та світу. Ще одним фактором, який дозволяє класифікувати олігополістичний тип ринку депозитарних корпорацій, є однорідність товарів та послуг, що пропонуються на ринку депозитарними корпораціями без належної спеціалізації. Кроком до зменшення проявів монополізації ринку депозитарних установ слугуватиме формування пропозиції різнорідних фінансових послуг. Посилення спеціалізації у цьому випадку створить різнорідні фінансові продукти, що дасть змогу ринку перейти з олігополії до монополістичної конкуренції та таким чином може покращити конкурентне становище на ньому.

Підбиваючи підсумки дослідження підсектора депозитарних корпорацій, які контролює уряд, маємо зазначити, що держава має змогу активно впливати на сектор депозитних корпорацій шляхом формування інституційного простору та створення у ньому відповідних векторів розвитку, проводячи зважене управління сектором контрольованих урядом корпорацій, а не лише адміністративними засобами. Дослідження перспективних напрямів розвитку сектора депозитних корпорацій, що визначені державою, зокрема на рівні стратегії [16] та концепцій [4], не дало змоги встановити існування стратегічних напрямів та концептуальних положень щодо розвитку сектора депозитних корпорацій.

Другим підсектором сектора депозитних корпорацій є підсектор приватних депозитних корпорацій, до яких можуть бути віднесені наступні види установ:

— комерційні банки;
— ощадні банки;
— банки розвитку;
— кредитні союзи або кооперативи;
— інвестиційні банки;
— іпотечні банки;
— будівельні кооперативи;
— установи мікрофінансування (що залучають депозити).

Приватні депозитні установи охоплюють як установи банківської системи, так і заклади парабанківської системи. Включення у підсектор приватних депозитних корпорацій зумовлене формою їх власності. Банківські установи згідно зі статтею 6 Закону України "Про банки та банківську діяльність" створюються у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку [12]. Наразі основною формою власності банків є форма публічного акціонерного товариства.

Правовий статус кредитних спілок визначає Закон України "Про кредитні спілки" [13]. У статті 1 згаданого Закону дається наступне визначення: "кредитна спілка — це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки" [13].

Правовий статус будівельних кооперативів та установ мікрофінансування, що залучають депозити, як елементів сектора депозитних корпорацій не визначено. Важливо наголосити на тому, що формування підсектора приватних депозитних установ відбувається шляхом задіяння інституту власності у його регламентованій формі.

Розвиток цього підсектора прямо залежить від формування інституційних засад правовідносин відповідних типів депозитних корпорацій, проте цілком врегульований лише правовий статус банків.

Визначення статусу кредитних спілок як неприбуткових не дає змоги порівнювати основні показники та ефективність їх діяльності з аналогічними показниками діяльності банків. Коректне та допустиме порівняння банків з кредитними спілками можливе лише у межах одного з підсекторів депозитних корпорацій.

Розвиток підсектора приватних депозитних корпорацій повинен грунтуватися на визначенні загальної мети, завдань, принципів та методів здійснення їх діяльності.

Угрупування банків та кредитних спілок можна спостерігати у дослідженому вище підсекторі депозитних корпорацій, що контролює уряд. У згаданому підсекторі як банки, так і кредитні спілки, перш за все, є установами, що втілюють політику держави. Наявність у переліку кредитних спілок (які, до речі, як і Національний банк України, є неприбутковими організаціями) не може бути віднесено до перешкод, що здатні деформувати або гальмувати впровадження державної політики.

У підсекторі приватних депозитних корпорацій визначення основних рушійних мотивів їх функціонування має вирішальне значення для дослідження інституцій, що функціонують за принципами саморегулювання, самоокупності та самофінансування, розмежування джерел формування капіталу на власні й позичені та ін. Формування прибутку є важливим мотивом діяльності суб'єктів господарювання. Статус неприбуткової установи виносить на поверхню формальну відсутність зацікавленості в отриманні прибутку кредитною спілкою, переносячи мотив отримання прибутку на її членів. Члени кредитної спілки отримують вигоди двох типів: безпосередні фінансові вигоди та опосередковані як споживачі фінансових послуг, які надає кредитна спілка своїм членам. У такому випадку відсутність формального мотиву щодо отримання та максимізації позитивного фінансового результату кредитною спілкою фактично виступає як "інституційна маска" мотивації інтересів її членів.

Незважаючи на велику кількість відмінностей між банками та кредитними спілками, які належать до підсектора приватних депозитних корпорацій, необхідно відзначити, що усі види фінансових установ мають мотивацію щодо максимізації фінансових результатів.

Третім підсектором, який виокремлено у секторі депозитних корпорацій, є "депозитні установи, включені у сферу охоплення сектора депозитних корпорацій", до них відносимо такі типи установ:

— а) установи, офіційно визначені як банки,
б) інші;
— страхові корпорації;
— пенсійні фонди;
— дилери цінних паперів;
— інвестиційні фонди;
— інші фінансові посередники;
— фінансові компанії;
— фінансові лізингові компанії;
— компанії-носії;
— спеціалізовані фінансові посередники;
— фінансові допоміжні підрозділи;
— валютний ринок та ринок цінних паперів;
— корпорації фінансового гарантування;
— брокери й агенти;
— страхові та пенсійні допоміжні підрозділи;
— компанії з обміну іноземної валюти;
— інші фінансові допоміжні підрозділи.

До цієї групи відносяться фінансові установи, інститути та агенти, що тією чи іншою мірою обслуговують ринок грошей, контрольовані урядом та приватні депозитні корпорації.

Розглядаючи перелік установ, що являють собою досліджуваний сектор, необхідно подати їх класифікацію відповідно до виконуваних депозитними установами функцій, включених до сфери охоплення сектора депозитних корпорацій, та відношення до інших депозитних установ (рис. 2).

Подальша класифікація враховує функції включених у відповідний сектор закладів, установ, що офіційно визнані як банки, та інших, які мають бути приєднані до сектора приватних депозитних установ. Важливим елементом є фінансові установи, що безпосередньо надають фінансові послуги та співпрацюють із депозитними корпораціями (як приватними, так і контрольованими урядом) і створюють умови для проведення операцій.

Сукупність депозитних закладів формує інституційний простір їх реалізації. У сучасних умовах сектор депозитних корпорацій не може обійтися без додаткових фінансових послуг та інституційної інфраструктури проведення фінансової діяльності, що дає змогу досліджувати сектор депозитних корпорацій як цілісний інституційний сегмент, який має ієрархічну внутрішню будову.

Після розгляду внутрішньої будови досліджуваного сектора перейдемо до його безпосереднього аналізу.

Наразі, як свідчать показники табл. 1, інституційний устрій сектору депозитних корпорацій не вирізняється багатством спектра. На цей час зафіксовано наявність 176 банківських установ, з яких 5 контролює уряд.

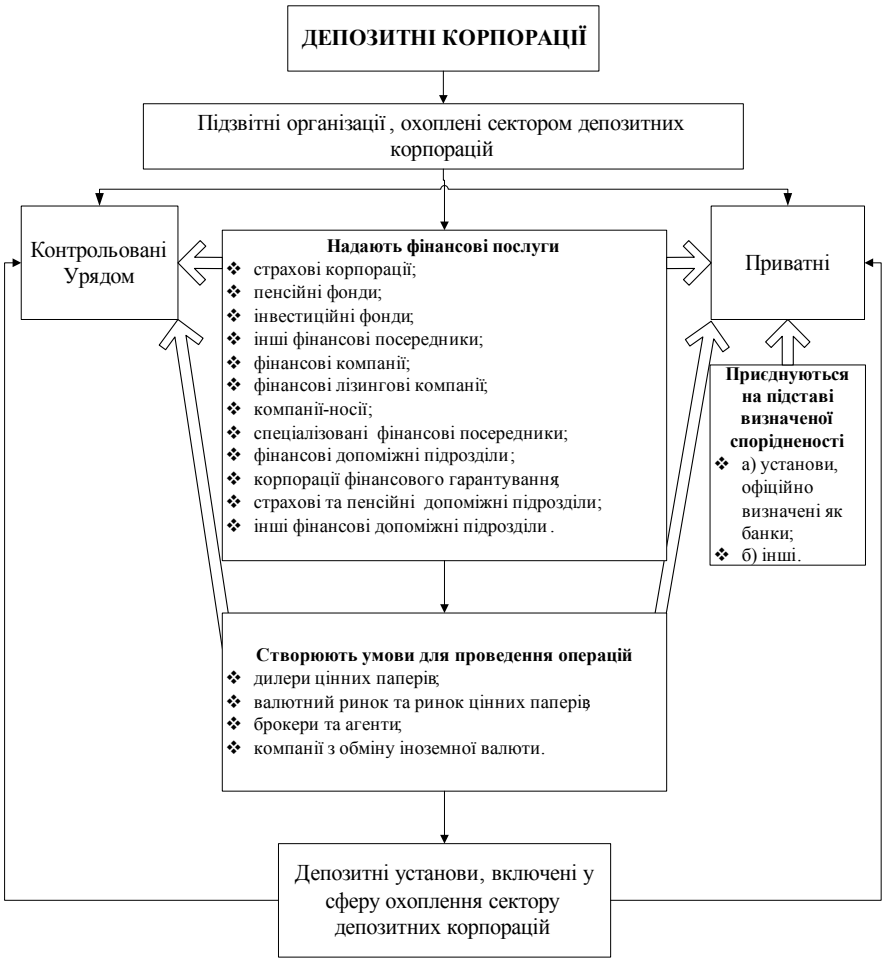


Рис. 2. Класифікація сектора депозитних корпорацій відповідно до виконуваних депозитними установами функцій*

*Джерело: розроблено автором.

З даних табл. 1 можемо бачити, що за період 2010 — 2011 рр. відбулося зменшення кількості банків з 182 до 176, яке відбулося за рахунок комерційних банків. Збільшення кількості банків, які контролює уряд, із 2 у 2009 р. до 5 у 2010 р. зумовлено не стратегічними цілями посилення сегмента державних банків, а тактичними антикризовими заходами, спрямованими на підтримання банківських установ, які перебували у кризовому стані, з метою їх рекапіталізації. "Нові" державні банки Ю. Сколотяний назвав "валізою без ручки", характеризуючи відсутність стратегії управління сектором банків, що контролюються урядом [14].

Інституційне охоплення сектора депозитних корпорацій, що подано у [10], дає змогу значно поширити спектр депозитних корпорацій, які могли б здійснювати свою діяльність на теренах України.

Аналіз сектора депозитних корпорацій, які здійснюють свою діяльність в Україні, дає змогу встановити відсутність інституційного розвитку досліджуваного сектору. Зазначена тенденція виявляється у стійкій, консервативній структурі, яка побудована лише на трьох типах депозитарних корпорацій, браку нових інституційних форм депозитних корпорацій та відсутності стратегічного розвитку депозитних корпорацій, контрольованих урядом.

Можемо сформулювати гіпотезу: сектор депозитних корпорацій перебуває наразі у стані інституційного регресу, що доводиться кількістю установ, які знаходяться у режимі ліквідації: у 2005 р. — 20 установ, у 2011 р. — 21 установа. Найнижчий показник припадає на 2009 р. — 13 установ, що можна пояснити передкризовим "перегрівом" фінансової системи, який викликано наявністю зайвої ліквідності у секторі депозитних корпорацій. Розрахувавши співвідношення депозитних корпорацій, що знаходяться у режимі ліквідації, до загальної кількості депозитних корпорацій, подамо його у табл. 1. Виходячи з динаміки розрахованого співвідношення, можна чітко визначити два етапи: "передкризовий", що характеризується повільним зменшенням установ, які перебували у режимі ліквідації, та "кризовий", у якому співвідношення стрімко зростає.

Визначений інституційний регрес сектора депозитних корпорацій виявляється у його нездатності до проведення ефективної грошово-кредитної політики. Уникаючи інституційного аналізу досліджуваного сектора, у вітчизняній науковій думці більш вживаним є твердження, згідно з яким здійснювати монетарне регулювання повинна лише банківська система на чолі з НБУ. У такому випадку мережа комерційних банків, що є контрольованою Національним банком, впроваджує його монетарну політику. Відповідно до цього за усі вади грошово-кредитної політики несе відповідальність лише НБУ. Проте інституційний регрес підконтрольного сектора, визначений вище, стає перешкодою на шляху реалізації будь-яких керівних рішень та заходів.

ВИСНОВКИ

Проведені у статті дослідження дали змогу встановити інституційний регрес сектора депозитних корпорацій України, що набрав сили в умовах кризи та продовжується дотепер. Слабкість інституційної побудови досліджуваного сектора стає перешкодою для проведення ефективної грошово-кредитної політики. Отримані наукові результати дають змогу досягти основної мети дослідження та виконати поставлені завдання.

Проведене теоретичне узагальнення та вирішення актуального науково-практичного завдання стало підставою для наступних висновків.

1. Визначено значення депозитних корпорацій у формуванні грошових агрегатів та грошової бази, яка полягає в активному створенні депозитними установами грошових агрегатів М1, М2 та М3.

Таблиця 1. Структура сектору депозитних корпорацій України у 2005—2011 рр.*

ПОКАЗНИКИ	РІК						
	2005	2006	2007	2008	.2009	2010	2011
Підзвітні організації, охоплені сектором депозитних корпорацій	165	165	170	175	182	182	176
Контрольовані урядом	2	2	2	2	2	5	5
Комерційні банки	1	1	1	1	1	4	4
Ощадні банки	1	1	1	1	1	1	1
Приватні	163	163	168	173	180	177	171
Комерційні банки	163	163	168	173	180	177	171
Підзвітні депозитні корпорації у режимі ліквідації	20	20	19	19	13	18	21
Співвідношення депозитних корпорацій у режимі ліквідації до загальної кількості депозитних установ	0,1212	0,1212	0,1117	0,1085	0,0714	0,0989	0,1193

* Укладено на основі [19].

2. Доведено, що існує нагальна потреба у розробці Державної Стратегії та Концепції розвитку депозитних корпорацій, які контролює уряд, з метою збільшення інституційного спектра депозитних корпорацій та формування відповідних векторів, що впливатимуть на розвиток усього сектора депозитних корпорацій.

3. Розкрито роль кожного зі структурних елементів сектора депозитних корпорацій. Визначено, що нагальною потребою фінансової системи є розвиток спеціалізованих депозитарних закладів та підвищення рівня інклюзивності населення у сектор депозитних корпорацій.

4. Запропонована класифікація сектора депозитних корпорацій за функціональним призначенням шляхом структурування депозитних корпорацій, включених у сферу охоплення досліджуваного сектору.

5. Подано тлумачення терміна "інституційна маска" як нормативно закріплений стан, який створює умови для приховування справжніх мотивів певних інститутів.

6. Проведена оцінка стану депозитних корпорацій України, на її підставі визначено поточний стан досліджуваного сектора як стан інституційного регресу, який характеризує якісний стан інституційної динаміки, протилежний розвитку, що вирізняється зменшенням спектра й кількості інститутів, спрощенням їх функціонування, розривом комунікаційних зв'язків та зменшенням інфраструктурного навантаження.

Подальші наукові розвідки здійснюватимуться шляхом розкриття вад сучасної монетарної політики.

Література:

1. Барановський О. На шляху до нової фінансової архітектури / О. Барановський // Вісн. Нац. банку України. — 2010. — № 11. — С. 8—15.

2. Бюлетень Національного банку України. — 2012. — № 1.

3. Гриценко А.А. Особливості інституційної архітектоніки українського суспільства XXI століття / А.А. Гриценко // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогн.; Фенікс, 2003. — С. 155—171.

4. Концепція розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009—2013 роки, схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 березня 2009 р. N 316-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/316-2009-%D1%80.

5. Луцишин З.О. Формування глобальної фінансової архітектури світового господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук.: спец. 08.05.01. "світове господарство і міжнародні економічні відносини" / Луцишин З.О. — К., 2003. — 42 с.

6. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. // С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. — К.: Знання, 2010. — 532 с.

7. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. — К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. — 384 с.

8. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. — 2010. — № 1. — С. 8—13.

9. Олійник М.В. Міжнародний рух фінансових інститутів в умовах глобалізації / М.В. Олійник, В.М. Соболєв, Л.О. Українська // Вісник університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). — 2011. — № 1. — С. 10—16.

10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/. — Заголовок з екрану: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50751.

11. Петрик О.І. Інфляційне таргетування як механізм забезпечення цінової стабільності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О.І. Петрик. — Київ, 2008. — 42 с.

12. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14&p=1318411150965624.? Загол. з екрану.

13. Про кредитні спілки: Закон України від 20 груд. 2001 р. № 2908-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14.? Загол. з екрану.

14. Сколотяний Ю. Нові держбанки — усе ще валіза без ручки? / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. — 2009. — № 51. — 26 грудня [Електронний ресурс]: http://dt.ua/articles/58885. — Заголовок з екрану.

15. Сото Э. де. Иной путь: Экономический ответ терроризму: пер. с англ. / Э. де Сото. — Челябинск: Социум, 2008. — 408 с.

16. Стратегія модернізації системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. № 888-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/888-2007-%D1%80. — Загол. з екрану.

17. Фінанси України: Інституційні перетворення та напрями розвитку: моногр. / За ред. І.Я. Чугунова. — К.: ДННУ АФУ, 2009. — 848 с.

18. Чухно А.А. Фінанси України: нова парадигма інституційних перетвореннь / А.А. Чухно // Фінанси України. — 2010. — № 1. — С. 122—124.

19. Школьник І. Міжнародні фінансові конгломерати у банківському секторі України / І. Школьник // Вісник Національного банку України — 2010. — № 2. — С. 32—35.

20. Юрій С.І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С.І. Юрій, З.О. Луцишин // Фінанси України. — 2010. — № 11. — С. 48—59.

21. From Microfinance to Inclusive Banking: Challenges & Opportunities for Banks & Other Financial Institutions An International Conference 3 & 4 November 2010 Sandton Convention Centre Johannesburg [Електронний ресурс]: http://www.microloanfoundation.org.uk/Corporate%20page%20docs/Marketing%20Brochure%20-%202%20Page%20(Pounds).pdf. — Заголовок з екрану.

22. http://www.newsfromafrica.org [Електронний ресурс]: http://www.newsfromafrica.org/newsfromafrica/articles/art_12925.html. — Заголовок з екрану.

23. http://www.nextbillion.net [Електронний ресурс]: http://www.nextbillion.net/blog/the-advancing-march-of-mobile-money. — Заголовок з екрану.

24. http://www.theedgemalaysia.com [Електронний ресурс]: http://www.theedgemalaysia.com/first/13567-microfinance-boosts-countrys-financial-inclusivity-says-zeti.html. — Заголовок з екрану.

25. K. Goel Creating Financial Inclusivity: A Case-study of Banking Correspondent Model in India / Kartik Goel, Gaurav Anand, Aakash Kushwaha // Proceedings of World Business Economics and Finance Conference 26—27 September 2011 [Електронний ресурс]. -http://www.wbiconpro.com/608-Aakash.pdf. — Заголовок з екрану.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2012 р.

УДК 339.9:330.322.01

Т. О. Фролова,
к. е. н., доцент кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

СУПЕРЕЧНОСТІ І АСИМЕТРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розкрито сутність категорії "асиметрія". Досліджено суперечливу природу глобалізаційного процесу в інвестиційній сфері. Аргументовано ключові детермінанти негативного впливу глобалізації на посилення економічної маргіналізації світу.

The essence of the category of "asymmetry". Investigated the contradictory na-ture of globalization in the investment field. Argued key determinants of the negative impact of glo-balization on increasing economic marginalization of the world.

Ключові слова: глобалізація, асиметрія економічної глобалізації, асиметрія інвестиційної глобалізації, асиметрична взаємозалежність, асиметричні ефекти нерівномірності.
Keywords: globalization, the asymmetry of economic globalization, globalization of investment asymmetry, asymmetrical interdependence, asymmetric effects of irregularity.

ВСТУП

Сучасний світ на початку XXI століття зазнав радикальних політичних, економічних та соціальних змін. Трансформаційні процеси у світовому господарстві суттєво динамізувались і набули системного характеру, створивши передумови для формування моделі глобального економічного розвитку. Глибокі якісні зміни в характері і рушійних силах розвитку економічної системи з превалюванням глобальних форм її функціонування на основі інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання рівня транснаціоналізації та інтеграції національних економік призводять до модернізації технологічної основи сучасної ринкової економіки, утвердження універсальних стандартів життя та формування інститутів глобального управління. Проте глобалізація має суперечливий і асиметричний характер, що призводить до поглиблення глобальних фінансових дисбалансів, системних кризових явищ у світовій економіці і свідчить про нездатність забезпечити тривалу економічну рівновагу в глобальному масштабі. Світова економічна криза 2008—2009 рр. висвітлила суперечності механізму забезпечення фінансової стабільності та зумовила потребу в переосмисленні багатьох фундаментальних положень теоретико-концептуального характеру, покладених в основу функціонування світової економічної системи, а надто її інвестиційної складової.

Значний вклад у розвиток фундаментальних теоретичних та методологічних основ нерівномірного характеру розвитку світового господарства на різних етапах його еволюції зробили такі зарубіжні вчені: Н. Бердсолл, І. Валлерстайн, Д. Гелд, М. Гернье, В. Іноземцев, А. Маршалл, Е. Мак-Грю, Д. Рікардо, А. Сміт, Р. Солоу, Я. Тінберген, Й. Шумпетер та ін. Не залишаються осторонь цих процесів і вітчизняні науковці. Зокрема, дослідженням теоретико-методологічних засад нерівномірності глобального економічного розвитку, аналізу основних форм вияву глобальних, міжрегіональних та внутрішньорегіональних асиметрій соціально-економічного розвитку, питанням економічної дивергенції та конвергенції країн присвячені праці О. Білоруса, Т. Вахненко, Д. Лук'яненка, О.Мозгового, Я. Столярчук, В. Чужикова та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є визначення сутності категорії "асиметрія", дослідження суперечностей світової фінансово-інвестиційної сфери в умовах глобалізації, аргументація ключових детермінант негативного впливу глобалізації на посилення економічної маргіналізації світу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Категорія "асиметрія", зародившись у надрах філософських, природничих та медичних наук, в економічних науках належить до неологічних понять. І незважаючи на те, що нині ця категорія вже здобула свою наукову "прописку" в економічних науках, проте дотепер немає однозначного, чіткого та системного визначення і найчастіше вживається дослідниками інтуїтивно: по-перше, без суворої прив'язки до лінгвістичної семантики цього слова; по-друге, без з'ясування й співвідношення з низкою близьких за змістом категорій, таких як нерівномірність, диференціація, поляризація, нелінійність, невідповідність, дискретність, стохастичність тощо. На думку Я.Столярчук [1, с. 37—38], сутність категорії "асиметрія" можна визначити як загальну форму розвитку матерії у просторі й часі, а її економічний зміст — як загальну форму глобального економічного розвитку та інструмент виявлення системи його суперечностей. У такій якості економічна асиметрія є джерелом постійного розвитку глобальної економічної системи та й переходу від одного якісного стану до іншого, орієнтує суб'єктів світової економіки на розв'язання суперечностей глобального економічного розвитку через інституційну систему та відіграє, таким чином, роль рушійної сили суспільного прогресу.

Відомий угорський економіст академік Т. Сентес в своїй роботі [2] підкреслює, що одним з головних перешкод на шляху до усунення депривації[1], фрагментації[2] та маргіналізації[3] сучасного світу служить асиметрична взаємозалежність у відносинах між "центром" і "периферією" і виділяє наступні головні елементи асиметричної взаємозалежності розвинених країн і країн, що розвиваються: 1) асиметричні паттерни[4] міжнародної торгівлі товарами і послугами; 2) асиметричні відносини власності, які є результатом ПІІ; 3) асиметричні відносини, що складаються внаслідок міграції праці і надання "технічної допомоги"; 4) асиметрична взаємозалежність у міжнародних фінансових і валютних відносинах; 5) асиметрична взаємозалежність у передачі технологій; 6) асиметрична взаємозалежність в інформаційних потоках. Цілком очевидно, що без усунення цих бар'єрів у відносинах між "центром" і "периферією" всі проекти глобальної модернізації приречені на провал і залишаться благими побажаннями для країн "другого" і "третього" світу.

Нерівномірна концентрація капіталу в різних регіонах світу — характерна риса економічної глобалізації. Це підтверджує положення країн, що розвиваються, на світовому ринку капіталів, їх участь як реципієнтів іноземних інвестицій. Світова фінансово-економічна криза 2008 року призвела до скорочення частки країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою у припливі прямих іноземних інвестицій. За даними ЮНКТАД, у 2009 році приплив прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, скоротився на 14,2% відповідно до 2008 року. Проте найкрупнішим імпортером залишаються азіатські країни, приплив прямих іноземних інвестицій куди склав у 2009 році 220 млрд дол. Приватизаційні процеси в країнах Центральної та Східної Європи, включаючи Україну, а також диверсифікація каналів залучення інвестицій утримали загальний їх приплив у цей регіон на рівні 95 млрд дол. (у тому числі в Україну — 10,2 млрд дол. [3].

Про ті ж структурні та міжкраїнні диспропорції, що викликані рухом капіталу, говорить Дж. Сорос: "Вигоди глобального капіталізму розподіляються нерівномірно. Взагалі, капітал знаходиться у набагато кращому положенні, аніж праця, оскільки капітал більш мобільний. Причому фінансовий капітал займає вигідніше положення у глобальній системі, ніж промисловий капітал — коли завод уже побудований, його не так-то легко перенести в інше місце. Крім того, більш вигідно знаходитися в центрі економіки, а не на периферії [4].

Справедливою є теза відомого українського вченого, професора Д. Лук'яненка: "Якщо розглядати функціонально-галузеву специфіку асиметрії економічної глобалізації, то очевидною стає випереджуюча активність міжнародного руху капіталу, а не товарів і нефінансових послуг. Дійсно, зародившись на товарних ринках унаслідок спочатку збутової, а потім виробничої діяльності ТНК, останніми роками глобалізація розвивається переважно на фінансово-інвестиційній основі, чому сприяло багато факторів, зокрема вільний рух капіталу у глобальній інформаційно-комунікаційній мережі при суттєвих обмеженнях на ринках товарів, комерційних послуг, робочої сили" [5].

На думку Л. Нестерова, сучасна глобалізація світової економіки — неминучий, об'єктивний і природний процес, зумовлений розвитком технологій, при якому розширюються торговельні та політичні відносини між людьми різних країн у світі. Це об'єктивне явище, яке приносить користь всесвітньому розвитку, несе певні позитивні і негативні наслідки для окремих країн [6].

Не випадково, що досліджуючи глобальні асиметрії економічного розвитку, професор Я.Столярчук підкреслює, що глобалізація має суперечливий і неоднозначний характер як щодо окремих груп країн, так і окремих регіонів, а її позитиви і негативи розподіляються вкрай нерівномірно в світовому масштабі, що "зумовлює наростання фрагментарності світового господарства, порушення його організаційно-функціональної рівноваги та посилення багатополярності і різновекторності його розвитку" [1, с. 5].

Вигоди глобалізації зазвичай пов'язують з прямими іноземними інвестиціями. Дійсно, ці інвестиції сприяють розвитку економік в країнах, куди вони направляються, у першу чергу, в країнах, що розвиваються, і країнах з ринками, що формуються, забезпечують впровадження нових, передових технологій, збільшуючи тим самим продуктивність праці, розширюють обсяги експорту, стимулюють економічне зростання та підвищення рівня зайнятості . Згідно з доповіддю дослідницького департаменту МВФ, збільшення прямих іноземних інвестицій в країні на 10 процентних пунктів по відношенню до ВВП підвищує економічне зростання в середньому на 0,3 процентних пункту [7].

Не піддаючи сумніву сказане вище, багато дослідників звертають у той же час увагу і на іншу сторону справи.

По-перше, відзначають, що величина внеску ПІІ в економічне зростання і збільшення продуктивності праці в країнах реципієнтах знаходиться в прямій залежності від наявності в них ряду важливих сприятливих умов. У їх числі: достатньо високий рівень розвитку людського капіталу; наявність зрілого фінансового-інвестиційного ринку, функціонування якого забезпечувалося б сучасною інфраструктурою; макроекономічна стабільність. Важливу роль відіграють також в цьому відношенні заходи державної політики, що сприяють залученню прямих іноземних інвестицій, забезпечення збалансованого державного бюджету, здійснення структурних ринкових реформ, ефективна боротьба з корупцією та інші [8].

По-друге, з'ясовується, що потоки прямих інвестицій між промислово розвинутими країнами не надають кардинального впливу на зміни в географічному розміщенні реального виробництва і, що ще більш важливо, не настільки суттєві для визначення масштабів капіталоутворення в країнах-імпортерах капіталу. Видатний американський економіст Роберт Ліпсі (Robert Lipsey) проаналізувавши дані по 19 країнах за період з 1970 по 1995 рр., прийшов до висновку, що потоки прямих іноземних інвестицій "значною мірою свідчать про зміну власності на ті чи інші виробничі активи і, як можна припустити, про заміну менш ефективних власників і менеджерів більш ефективними" [9]. Згідно з даними цього дослідження, у більшості країн валовий приплив ПІІ становив у середньому 5% (а то і менше) загального обсягу капіталовкладень; величина ж чистого припливу коливалася в діапазоні від мінус 5% до плюс 5% цього показника. Виходить, що подібного роду інвестиції не роблять такого вже великого внеску в накопичення капіталу в приймаючих їх країнах [10].

По-третє, зростання зарубіжних прямих інвестицій поки не призвело до значного розширення масштабів так званого інтернаціоналізованого виробництва, тобто сукупного обсягу випуску продукції всіх закордонних філій ТНК. Згідно з підготовленою в рамках американського Національного бюро економічних досліджень доповіддю "Інтернаціоналізована продукція в світовому виробництві" (робоча доповідь № 5385), авторами якого були Магнус Блемстром (Magnus Blomstrom, Швеція), Роберт Ліпсі (Robert Lipsey, США) і Ерік Рамштеттер (Eric Ramstetter, ФРН) [11], цей показник збільшився з 4,5% глобального продукту в 1970 р. до всього лише 7% в 1990 р. Випуск інтернаціоналізованої продукції в промисловому секторі становив приблизно 15%. Проте су-

[1] Термін "депривація" (лат. deprivatio — втрата, позбавлення) застосовується у тих випадках коли порушуються зв'язки прихильності.

[2] Термін — фрагментація (фр. fragmentation) розпадання на дрібні частини.

[3] Маргіналізація (від лат. margo — край, межа, кордон) — суспільний індивід, що перебуває на краю, на межі різних систем — культур, соціальних цінностей — і яка зазнає їх суперечливого впливу.

[4] Термін паттерн (англ. design pattern) — це ефективні способи вирішення характерних завдань проектування.

марний показник міжнародного виробництва був значно нижче в силу тієї обставини, що в секторі послуг частка такого виробництва становила лише близько 0,25%, а на цей сектор припадало 60% світового ВВП. За даними ЮНКТАД, у 2008 р. частка валової продукції закордонних філій ТНК (6020 млрд дол.) в світовому ВВП зросла до 10,1% (у 2008 р. — 9.9%). Очевидно, що і при цьому показнику залишається в силі висновок авторів названої доповіді: "Значення інтернаціоналізованого виробництва явно зростає, однак переважна більшість продукції, як і раніше, випускається національними виробниками в межах власних кордонів" [12].

Негативні аспекти інвестиційної глобалізації — відносять головним чином на рахунок портфельних інвестицій, в першу чергу вкладень в цінні папери, що здійснюються заради отримання спекулятивного прибутку. Це ж можна сказати і про групу "інших інвестицій", що включає, поряд з торговими та банківськими фінансовими кредитами, вкладення іноземців у активи у вигляді поточних та строкових депозитних рахунків у банках та готівки. Стрімко зростаючі світові фінансові потоки (по суті, фіктивного капіталу) сприяють формуванню надлишкової ліквідності, яка, не знаходячи адекватних обсягів достатньо привабливих і стабільних активів, викликає посилення інфляційного тиску. Основним джерелом інфляції в світі, як і раніше, залишаються внутрішні фінансові та кредитно-грошові негаразди, які порушують макроекономічну рівновагу між попитом на гроші і грошовою пропозицією. Однак в умовах зростаючої глобалізації на динаміку інфляції все більше впливають зовнішні, по відношенню до національної економіки, фактори.

Саме асиметричні ефекти нерівномірності глобального інвестиційного розвитку найчастіше приймають форму негативних наслідків глобалізації світової економіки щодо окремих груп країн, а впродовж останніх років — і окремих регіонів. Можна виділити низку аргументів, які дозволяють позиціонувати ключові детермінанти негативного впливу глобалізації на посилення економічної маргіналізації світу.

По-перше, спостерігається асинхронність розвитку економік різних країн та нерівність розподілу економічного виграшу від функціонування більш ефективних глобальних ринків. Основні фінансові переваги від глобалізації традиційно отримують економічно розвинуті країни та їхні ТНК (в останньому випадку мова іде про переваги від реалізації ефекту масштабу, маніпулювання цінами через використання механізмів трансферного ціноутворення та проведення операцій через офшорні зони). Щоб переконатись у цьому достатньо подивитися на регіональну структуру 500 найбільших компаній світу — незначна кількість з них мають штабквартири, розміщені за межами США, країн ЄС або Японії (табл. 1). Водночас варто звернути увагу на зростаючу роль країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай) в глобальному перерозподілі доходу. Левова частка доданої вартості, яка абсорбується країнами, що розвиваються, припадає саме на країни БРІК, решті ж — не залишається майже нічого [13]

При аналізі даних табл. 1 напрошується висновок про те, що саме таким чином (через свої ТНК) уряди, принаймні найвпливовіші, залишаються вагомою ринковою силою, що має доступ через транснаціональні компанії до фінансово-інвестиційних ресурсів і національних ринків менш економічно розвинутих країн. А просте порівняння транснаціональних корпорацій і держав (при цьому беруться до уваги показники доданої вартості і ВВП відповідно) переконливо демонструє чітко виражений асиметричний розподіл світового ВВП і капіталу, який засвідчує деформовану структуру глобальної економіки і визначає її основні пропорції розвитку. Хоча жодна з ТНК не входить до списку сорока най-

Таблиця 1. Асиметрія розташування 500 найбільших транснаціональних корпорацій

№ п/п	Країна походження	Кількість	Частка, %	№ п/п	Країна походження	Кількість	Частка, %
1.	США	152	30,4	16.	Індія	7	1,4
2.	Японія	63	12,6	17.	Сінгапур	6	1,2
3.	Франція	31	6,2	18.	Швеція	6	1,2
4.	Великобританія	30	6,0	19.	Бермудські острови	5	1,0
5.	Китай	29	5,8	20.	Південна Африка	5	1,0
6.	Німеччина	25	5,0	21.	Тайвань	5	1,0
7.	Канада	22	4,4	22.	Туреччина	4	0,8
8.	Іспанія	15	3,0	23.	Норвегія	3	0,6
9.	Австралія	14	2,8	24.	Данія	2	0,4
10.	Швейцарія	13	2,6	25.	Ірландія	2	0,4
11.	Італія	11	2,2	26.	Люксембург	2	0,4
12.	Південна Корея	11	2,2	27.	Мексика	2	0,4
13.	Бразилія	8	1,6	28.	Фінляндія	2	0,4
14.	Нідерланди	8	1,6	29.	Інші*	9	1,8
15.	Росія	8	1,6	**Всього**		**500**	**100**

* В т.ч.: Бельгія, Греція, Ізраїль, Колумбія, Кувейт, Португалія, Саудівська Аравія, Таїланд, Чеська Республіка — по одній компанії.

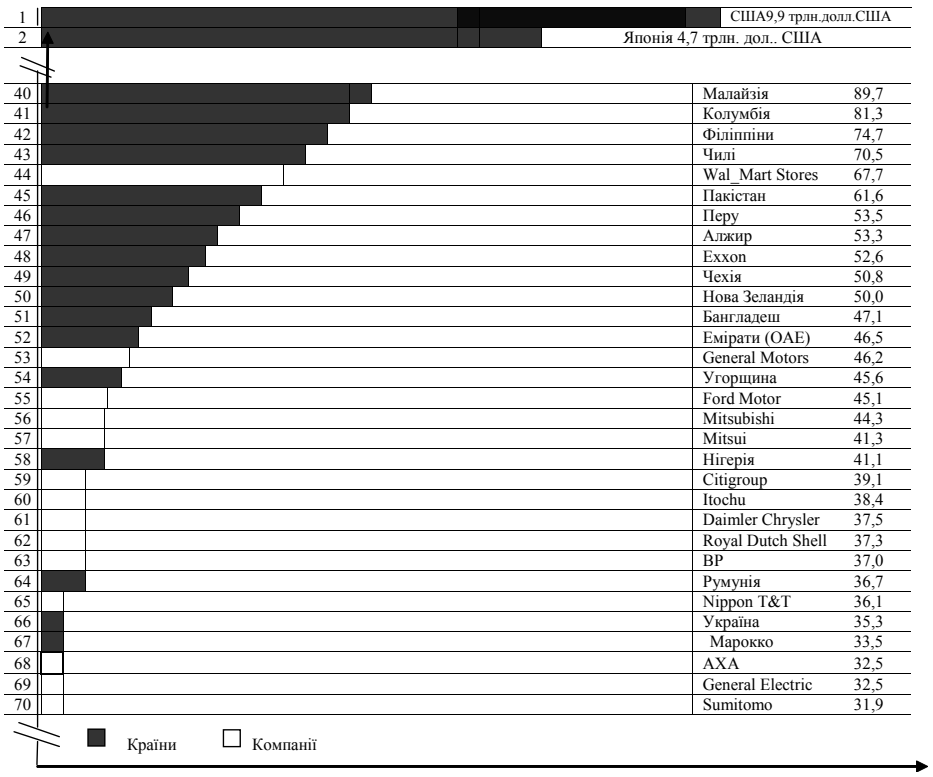


Рис.1 Рейтинг країн/компаній відповідно до рівня ВВП/доданої вартості (млрд дол. США), адаптовано до [13]

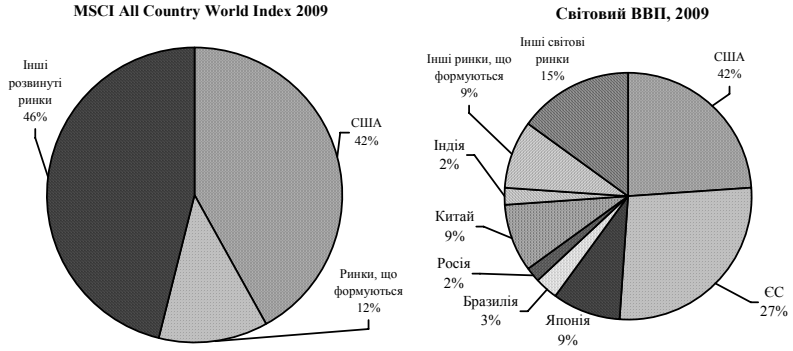


Рис. 2. Питома вага груп країн в глобальному індексі MSCI і в світовому ВВП в 2009 р.[6]

більших економік у світі (рис.1), проте вони суттєво випереджають за обсягами доданої вартості ВВП багатьох країн світу, в тому числі й України.

Таким чином, концентруючи фінансовий потенціал, економічно розвинуті країни нав'язують периферії умови руху капіталу, встановлюючи контроль над фінансовими системами останніх і присвоюючи доходи в масштабах світової економічної системи.

По-друге, нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін між центром і периферією зумовлює втягування останніх у пастки сировинної спеціалізації у світовому поділі праці, зовнішньої заборгованості, а відтак, відмови від суверенітету у проведені торговельної і фінансової політики. У результаті нееквівалентної зовнішньої торгівлі та консервації сировинної спрямованості експорту країн, які розвиваються, поглиблюється диференціація в рівнях доходів між групами країн, внаслідок чого посилюється бідність та наростає дефіцит фінансових ресурсів у країнах, що розвиваються. За оцінками Світового банку, середній рівень доходів у 20 найбагатших країнах світу в 37 разів перевищує середній рівень доходів у 20 найбідніших країнах, при цьому за останні 40 років цей розрив подвоївся [14].

Нееквівалентність зовнішньої торгівлі перешкоджає накопиченню фінансових ресурсів, достатніх для фінансування масштабних інвестицій та соціальних потреб населення, що провокує перманентну залежність національних фінансових систем від залучення іноземних капіталів. Щоразу, отримуючи позики, країна-позичальник втягується у боргову піраміду, здійснюючи нові запозичення на погашення попередніх боргів. Враховуючи те, що темпи економічного зростання переважної більшості країн (0—4%) значно нижчі від ставки відсотка на світовому ринку позичкового капіталу (8—20%), "боргова пастка" спрацьовує доволі успішно, а боргові процеси стають некерованими.

Ще одним суперечливим виявом процесів інвестиційної глобалізації є нерівнозначна всезростаюча роль групи країн з ринком капіталу, що формується та оцінкою інвестиційної привабливості їх фінансово-інвестиціонних ринків. Інвестиційний потенціал країн з ринком, що формується, залишається недооціненим міжнародними інвесторами. В індексі MSCI[5] на частку цієї групи країн припадає тільки 12%, в той час як їхній внесок у виробництво світового ВВП складає вже близько однієї чверті (рис.2). При цьому важливо відзначити, що не тільки країни БРІК на чолі з Китаєм, а й інші ринки, що формуються, суттєво збільшили свою участь у світовій економіці. Аналіз, проведений на базі ВВП, показав, що в 2009 р. майже 40% світового виробництва припадало на країни з ринком, що формується [15]. Темпи економічного зростання в цій групі країн випереджають показники розвинутих країн. Існуючий людський і мінеральний потенціал в найближчому майбутньому буде забезпечувати в країнах з ринком, що формується швидке зростання споживання та інвестицій.

Особливе місце в сучасних поглядах на проблему асиметрії інвестиційного процесу займає інституційний підхід. Сьогодні в процесі глобалізації, на думку В.Колонтай [18], важлива роль відводиться таким інститутам глобальної економіки, як Міжнародні фінансові центри (МФЦ) і глобальні центри капіталу (ГЦК), які тісно переплітаються з ТНК в процесі концентрації та перерозподілу капіталу. МФЦ складаються не просто з великих банків і фінансових інститутів, які вирвалися на міжнародну арену; невід'ємною частиною цих утворень є також валютні, фондові та інші біржі, які узгоджено діють за все більш уніфікованими правилами. Навколо міжнародних фінансових центрів групуються численні фірми, що надають юридичні, аудиторські, економіко-технічні та інші послуги переважно консалтингового характеру.

Глобалізація фінансово-інвестиційних ринків вкрай ускладнила для окремих країн оподаткування капіталу, оскільки з розвитком новітніх технологій та інфраструктури, капітал у багатьох випадках можна вивести куди завгодно протягом самого короткого часу. При цьому в умовах вільного руху капіталу будь-яка спроба обкласти його податками або зайнятися його регулюванням може спонукати капітал до втечі.

Таким чином, на передній план все більше виходить перерозподіл фінансово-інвестиційних ресурсів на користь глобальних центрів капіталу (ГЦК) [19, с.218] — найбільш інвестиційно-привабливих регіонів, країн, корпорацій. Ці центри належать переважно до розвинутих країн (рис. 3). Процес концентрації капіталу, продуктивних ресурсів і технологій у руках обмеженого кола суб'єктів глобальної економіки, таких як ТНК і МФЦ (міжнародні фінансові центри), призводить до формування та виникнення ієрархії в економіці, влада над якою дозволяє впливати на всі сфери людської діяльності, в тому числі і на політичну владу.

На сьогоднішній день стало очевидним, що глобалізація світової економіки і світових взаємовідносин, привели до того, що на даний момент ми маємо відрив фінансово-інвестиційного капіталу від промислового капіталу і реального виробництва, віртуалізацію капіталу, внаслідок чого з'явилися швидкі перетоки капіталу з одного регіону, сектора економіки — в іншій, й що в даний момент посилюється роль інвестиційних процесів, зокрема портфельних інвестицій, які знаходять все більш загрозливого характеру для слаборозвинених і й тих, що розвиваються, але не зміцнілих економік.

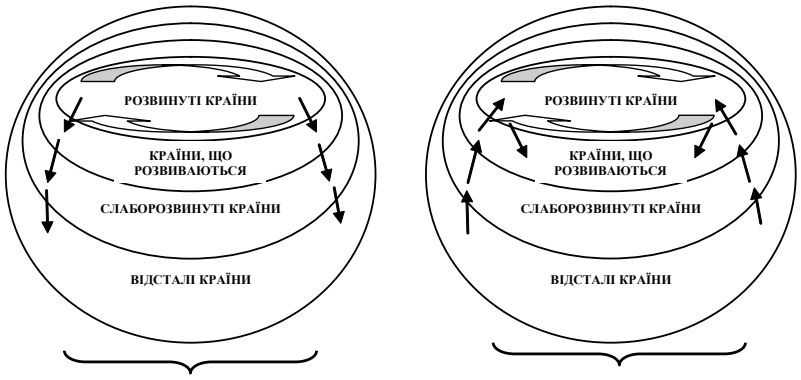
Більш того, як підкреслюють Д. Лук'яненко і О. Мозговий, "різношвидкісний рух факторів виробництва з випереджуючою динамікою міжнародного капіталообміну деформує глобальні відтворювальні процеси, дискредитуючи традиційні теоретичні уявлення стосовно макроекономічних пропорцій, стабільності, ефективності, конкуренції. Це стосується, в першу чергу, операцій на гло-

---

[5] Індекс MSCI — це глобальний біржовий індекс, який відображає тенденцію руху та переливу фондових активів на світових ринках. Аналітична компанія "Morgan Stanley Capital International", яка вважається провідним постачальником еталонних індексів та аналітичних продуктів по управлінню ризиками, розраховує цілий ряд фондових індексів — глобальні, регіональні та національні. На індекси сімейства MSCI орієнтуються більшість міжнародних інвесторів. Деякі інвестиційні фонди формують свої портфелі тільки відповідно до структури даного індексу, а деякі навіть не мають права вкладати кошти в акції, що не включені в ці індекси [16].

[6] Примітки: країни з ринком, що формуються, представлені за класифікацією MSCI. В 2009 р. до цієї групи відносились Бразилія, Єгипет, Індія, Індонезія, Китай, Колумбія, Республіка Корея, Малайзія, Марокко, Мексика, Перу, Польща, Росія, Тайвань, Таїланд, Туреччина, Угорщина, Україна, Філіппіни, Чехія, Чилі, ЮАР. Частка ЄС у виробництві світового ВВП приводиться без врахування Угорщини, Польщі і Чехії, які, згідно MSCI, класифікуються як країни з ринком, що формується (їх внесок відображається в категорії "інші ринки, що формуються") [17].

балізованому ринку цінних паперів, який став не тільки ключовим сегментом фінансового ринку, а й завдяки своїй інтегративній сутності відносно самостійним елементом сучасної ринкової інфраструктури [20]. Загальний обсяг світового фондового ринку у його транспарентних сегментах, за експертними оцінками, більш ніж у два рази перевищує світовий ВВП. При цьому асиметрія в розвитку ринку цінних паперів проявляється як у міжкраїновому плані (на країни "Великої сімки" припадає більше 75 % світового його обсягу, що вдвічі перевищує їхню частку у світовому ВВП [21]), так і в плані функціональному: якщо раніше на розвинутих фондових ринках основне місце займали акції корпорацій і державні боргові зобов'язання, то тепер домінують фінансові похідні, річний обіг яких оцінюється в сотні трлн дол. США; нові інструменти, народжуючись сотнями і тисячами на світових біржових ринках, уже навіть і у перспективі не мають своїм завданням вирішення проблем реальної економіки. Спекулятивні операції на міжнародних фінансово-інвестиційних ринках сягають 95 % їхньої загальної кількості, а щоденні трильйонні обсяги спекуляцій в десятки разів перевищують вартість міжнародного товарообігу. Не випадково серед десяти головних загроз для світової економіки експерти Goldman Sachs, у першу чергу, виділяють перенасиченість фінансового ринку похідними цінними паперами [20]. Динаміку обсягів глобального ринку деривативів за інструментами представлено в табл. 2.



Початок XX ст. – середина XX ст. Остання чверть XX ст. – початок XXI ст.

Рис. 3. Перерозподіл глобальних інвестиційних ресурсів

Отже, сучасний етап розвитку глобального ринку інвестицій характеризується процесом зародження віртуальних інвестицій, технологічною основою якого є Інтернет. Показово, що в умовах інформативного глобалізму практично на всіх сегментах глобального інвестиційного ринку його учасники в дедалі зростаючих обсягах оперують віртуальними активами і зобов'язаннями. При цьому в різних фінансово-інвестиційних схемах, як правило, задіяні всі дійові особи ринку — фізичні особи, корпорації, уряди, міжнародні організації. І головними "дійовими особами" уже стають не країни і не їх об'єднання, а найбільші транснаціональні корпорації, фінансовий стан яких перевищує розміри державних бюджетів деяких країн.

Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку. З огляду на них і подальший перерозподіл світових ринків та сфер впливу, можна прогнозувати можливість появи найближчим часом міжнародних суперкорпорацій шляхом злиття, поглинання чи об'єднання найбільших компаній світу.

Внутрішні суперечності світової фінансово-інвестиційної сфери в умовах глобалізації стали знаходити прояв у фінансових і валютних кризах. Спостережуване нині явище стрімкого поширення такого роду криз від однієї країни до іншої пов'язано, в першу чергу, з тією обставиною, що іноземні портфельні інвестиції характеризуються відносно більш низькою стабільністю, більшою мірою схильні до ризиків ринкової волатильності, раптового відтоку з країни під впливом кон'юнктурних коливань (особливо фінансових і валютних криз). Це особливо очевидно при їх зіставленні з прямими інвестиціями, які являють собою реальні, фізично відчутні вкладення в підприємства і обладнання. Цю тезу підтверджують цифри, наведені в табл. 3.

Як ми бачимо, за винятком двох країн (Росія та Південна Корея), у всіх інших випадках значення показника нестійкості, що має відношення до іноземних портфельних (разом з іншими) інвестицій, значно перевищують відповідні значення для прямих інвестицій. Загрози, пов'язані з міжнародними переливами капіталів, можна охарактеризувати як те, що ринки капіталів у даний час здатні посилювати шоки і переміщувати їх через кордони з надзвичайною швидкістю. Найчастіше ці процеси не надають великого впливу. Однак наприкінці 1990-х років азіатські кризи показали нам, як могутні економічні сили можуть викликати важкі міжнародні потрясіння, які проявляються в тому, що криза в одній країні поширюється подібно лісової пожежі на економіки інших

Таблиця 2. Динаміка обсягів глобального ринку деривативів за інструментами та регіонами протягом 1995—2009 рр.

Показник	1995		2000		2004		2008		2009*	
	вартісний обсяг, млрд дол.США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол.США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол.США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол.США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол.США	річний обіг, млн контрактів
Відсоткові ф'ючерси	5876,2	561,0	7907,8	781,2	18164,9	1902,6	18732,3	2582,9	17833,7	443
Відсоткові Опціони	2741,8	225,5	4734,2	107,7	24604,1	361,0	33978,8	617,7	33005,8	131,7
Валютні ф'ючерси	33,8	99,6	74,4	43,5	103,5	83,7	95,2	433,8	86,1	71,1
Валютні Опціони	120,4	23,3	21,4	7,0	60,7	13,0	124,8	59,8	107,3	9,2
Ф'ючерсні індекси фондового ринку	172,2	114,8	377,5	225,2	635,2	804,4	656,0	2467,9	592,5	600,6
Опціонні індекси фондового ринку	337,7	187,3	1148,4	481,5	3024,9	2980,1	4272,8	4174,1	4132,4	959,0
Усього, в тому числі	**9282,0**	**1211,5**	**14263,8**	**1646,0**	**46593,3**	**6144,8**	**57859,9**	**10336,2**	**55757,9**	**2214,6**
Північна Америка	4852,3	455,0	8168,0	461,3	27608,9	1633,6	29814,7	3079,6	26811,0	575,8
Європа	2241,2	354,8	4197,9	718,6	16308,2	1412,6	24622,5	2939,5	26067,6	620,5
Азія	1990,1	126,4	1611,8	331,3	2426,9	2847,6	2685,9	3753,6	2242,4	892,3
Інші регіони	198,4	275,5	286,2	134,9	249,3	251,0	736,8	563,5	636,9	126,1

* Дані за перший квартал.

Таблиця 3. Порівняльні показники стабільності видів іноземних інвестицій в періоди фінансових криз [12, с. 15].

Країни	Коефіцієнт варіативності	
	Прямі інвестиції	Портфельні інвестиції та інші інвестиції
Аргентина	0,60	11,50
Бразилія	0,50	2,50
Індонезія	3,13	11,96
Південна Корея	8,02	1,24
Мексика	0,38	1,86
Філіппіни	0,48	1,03
Росія	0,81	0,76
Таїланд	0,74	61,33
Туреччина	0,90	1,47
Україна	0,30	2,72
Уругвай	0,42	6,33

країн, які до того часу, як вважалося, перебували у здоровому стані.

Такі переливи можуть викликати різкі порушення внутрішньої макроекономічної рівноваги. Справедливості заради слід зазначити, що інститут портфельних інвестицій виконує і ряд важливих макроекономічних функцій. Він забезпечує інструменти, що дозволяють абсорбувати надлишкову грошову ліквідність, сприяє визначенню реальної ціни фінансових активів, страхуванню цих активів від кризових негараздів, нарешті, зміцненню самого механізму фондового ринку. В кінцевому рахунку, портфельні інвестиції об'єктивно прокладають дорогу на національні ринки іноземному стратегічному інвесторові.

Серед причин, які зумовили стрімке наростання асиметричності розвитку фінансового та реального секторів глобальної економіки протягом останнього десятиліття, слід згадати, насамперед, широку лібералізацію фінансових операцій, суттєве розширення суб'єктної структури світового фінансового ринку та швидке поширення на ньому фінансових інновацій, перш за все похідних фінансових інструментів. За умов втрати національними урядами реального контролю за рухом фінансових інструментів та несформованості ефективних інститутів глобального фінансового менеджменту фінансові інститути отримали можливість відійти від виконання своїх традиційних функцій та перейти до реалізації (за термінологією К. Маркса) перетворених функцій. Це практично унеможливлює контроль та регулювання процесу формування, розподілу та персоніфікації капіталізованої доданої вартості, створеної у фінансовому секторі. Підтвердженням цього є, зокрема, пірамідальна структура сучасних фондових ринків та поглиблення розриву в показниках капіталізації корпоративного сектору та реальної основи соціально-економічного прогресу — продуктивності суспільної праці. Наприклад, якщо у 1990-х роках розрив у сумарній ринковій вартості акцій високотехнологічних компаній та вартісними обсягами їх річного прибутку становив приблизно 4—6 разів, то нині — 25—40 разів, а за деякими high-tech компаніями — сотні разів. Більше того, для багатьох американських ТНК, які працюють у сфері високих технологій, характерною є абсолютно унікальна ситуація, коли на фоні збитковості їхньої фінансово-господарської діяльності спостерігається швидке зростання курсів їхніх акцій [1, с. 89—90].

ВИСНОВКИ

Отже, є підстави стверджувати, що інвестиційний сегмент глобального ринку має суперечливий і неоднозначний характер як щодо окремих груп країн, так і окремих регіонів, а її позитиви і негативи розподіляються вкрай нерівномірно в світовому масштабі, що зумовлює наростання фрагментарності світового господарства, порушення його організаційно-функціональної рівноваги та посилення багатополярності і різновекторності його розвитку" [1, с. 5]. У результаті, замість глобального інвестиційного ринку, основи однорідного суспільства, формується багатополюсний світ, що базується на різних економічних і соціально-політичних моделях.

Поглиблення нерівномірності та непропорційності глобального розвитку, приймаючи форму асиметричних ефектів, найчастіше проявляється у прискореному причинно-наслідковому поширенні негативних ефектів глобалізації, про що переконливо свідчать наведені вище аргументи. При цьому узагальнюючи фундаментальні тенденції економічної глобалізації (мова іде про транснаціоналізацію, постіндустріалізацію, лібералізацію системи міжнародних економічних відносин), можна привести переконливі аргументи, що саме ці чинники стали визначальними у формуванні трансмісійного механізму глобальної нерівності.

Література:

1. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я. М. Столярчук. — К.: КНЕУ, 2009. — 302 с.

2. Szentes T. World Economics 2: The Political Economy of Development Globalisation and System Transformation (The Political Economy of Underdevelopment Revisited) / Szentes T. — Budapest: Akademiai Kiado, 2003. — P. 101—128.

3. Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mid.ru/

4. Ankomah, K. Review of George Soros on Globalization by George Soros / K. Ankomah // Human Nature Review. — 2004. — Vol. 4. — P. 53—56.

5. Лук'яненко Д.Г. Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень// Ринок цінних паперів України. — 2002. — № 5-6. — С.17—21.

6. Несторов Л.І. Глобализация и бедность — асимметрия эффектов//Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право. — 2009. — Вип.2. — С. 221—224.

7. IMF Survey Magazine. — 2007. — November. — Vol. 36. No. 11. — P.166.

8. Kinoshita Y. Is Foreign Direct Investment a Panacea?//IMF Research Bulletin.— 2008. — March. — Vol. 9.— No.1. — P. 1—4.

9. The NBER Direct//National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. — 2000. — November. — P.3.

10. Ibid., P.4.

11. The NBER Direct. — 1996. — August. — P. 2—3.

12. Смыслов Д.В. Реформированиие мировой валютно-финансовой архитектуры: 1990-2000-е годы. — М.:ИМЭМО РАН, 2009. — С.14.

13. Кравчук Н.Я. Асиметричні ефекти нерівномірності глобального розвитку [Електронний ресурс]/Н.Я. Кравчук. — 2010. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_4/183.pdf.

14. The World Bank. The World Development Report — 2006. — Washington. — 2005. — P. 299.

15. World Economic Outlook Data Base. Електронний ресурс [Режим доступу]: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weoselgr.aspx.

16. Електронний ресурс. — [Режим доступу]: http://rating.rbc.ru/article.shtml?2005/11/24/1508634).

17. The End of Emerging Markets? // Everest Capital, 2009. Статистична база даних Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://data.worldbank.org.

18. Коллонтай В. М. О неолиберальной модели глобализации // МЭиМО. — 1999. — № 10.

19. Цыганов В.В., Бородин В.А., Шишкин Г.Б. Интеллектуальное предприятие: механизмы овладения капиталом и властью/ В. В. Цыганов, В. А. Бородин, Г. Б. Шишкин. — М.: Университетская книга, 2005. — 768 с.

20. Лук'яненко Д.Г., Мозговий О.М. Ринок цінних паперів: регуляторна структуризація в умовах глобалізації//Ринок цінних паперів України. — 2005. — № 9—10. — С. 3—14.

21. Пахомов Ю.Н., Кримский С.Б., Павленко Ю. Пути и перепутья современной цивилизации. — К.: Международный деловлй центр, 1998. — С. 19—21.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2012 р.

УДК 332.122

В. П. Приходько,
к. і. н., Заступник голови Закарпатської обласної державної адміністрації

МЕТОДОЛОГІЯ МОБІЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Дослідження сучасної інвестиційної політики регіонів України дає змогу стверджувати, що вона зорієнтований, насамперед, на зовнішні джерела. Доведено, що для розвитку інвестиційних процесів у відновленні виробничого потенціалу регіону доцільно використовувати регіональну інвестиційну модель, що передбачає послідовне вивчення регіонального ринку окремої галузі.

Studies of modern investment policy allows regions of Ukraine argue that it is focused primarily on external sources. It is shown that the development of investment processes in the restoration of productive capacity of the region should use the regional investment model that provides a consistent study of a particular regional market area.

Ключові слова: виробничий потенціал, галузь, інвестиції, регіон.
Key words: production capacity, industry, investment, region.

ВСТУП

Виробничі комплекси регіонів України не можна вивести на сучасний світовий рівень розвитку без якісного перетворення продуктивних сил усіх блоків комплексу. Пріоритет розвитку виробництва не може бути досягнутий без забезпечення пріоритету в розвитку матеріально-технічної бази комплексу, що вимагає розробки цілеспрямованої інвестиційної політики в кожному окремому секторі економіки.

Даній проблемі особливу увагу приділяли: І. Бланк, Дж.Кейнс, М. Туган-Барановський, Е. Хансен, У. Шарп та багато інших. Існує досить значний за обсягом та спектром сучасний пласт досліджень регулювання інвестиційних процесів в економіці України. Не зменшуючи значущість вкладу інших дослідників, можна відзначити праці О. Алимова, В. Бабича, В. Бесєдіна, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Герасимчука, М. Долішнього, В. Дорофієнка, І. Лукінова, В. Лушкіна, І. Павлова.

З іншого боку, складність та багатоаспектність процесів інвестування дозволяють визначити недостатнє вивчення напрямів удосконалення інвестиційної політики регіону й держави, що й визначає необхідність і актуальність представленої статті.

Метою статті є обгрунтування концептуальних напрямів регіонального інвестиційного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Регіональна інвестиційна модель має бути зорієнтована, в першу чергу, на такі пріоритетні напрями вкладення капіталу: розвиток ринкової інфраструктури, оскільки виробництво і його інфраструктура дезінтеговані, а існуючі потужності не відповідають сучасним вимогам; розвиток інформаційного потенціалу регіону; розвиток виробництва, заснованого на використанні екологічно чистих, із замкненим циклом, енерго- і матеріалозберігаючих технологій.

З метою удосконалення державного регулювання інвестиційних процесів поряд із залученням іноземних інвестицій необхідне своєчасне виявлення, акумуляція й адресування в пріоритетні сфери внутрішніх джерел (насамперед коштів амортизаційного фонду, ресурсів банківської системи, бюджету). Для забезпечення формування виробничого капіталу необхідний розвиток кредитних відносин, для забезпечення якого необхідне формування дієвого правового механізму.

Разом з тим, основний акцент сучасної інвестиційної політики в Україні зорієнтований, насамперед, на зовнішні джерела. Конкурентоспроможні світові корпорації орієнтуються на глобальні експортні стратегії, а не на розвиток вітчизняного виробництва товару в Україні, тому цілі інвесторів можуть не збігатись із внутрішньою економічною програмою розвитку національної економіки. При збереженні існуючої тенденції Україна не зможе позбутися імпортної залежності [1, с. 47—50].

Для розвитку державного регулювання інвестиційних процесів у відновленні виробничого потенціалу регіону доцільно використовувати регіональну інвестиційну модель, що передбачає послідовне вивчення регіонального ринку окремої галузі. Її застосування дозволяє створити максимальну привабливість вкладення капіталів для потенційних інвесторів, що пов'язане з

державною і регіональною соціально-економічною політикою.

Розвиток економіки потребує формування належних умов сталого розвитку інвестиційних процесів, які, в свою чергу, відбуваються в межах стабільної нормативно-правової системи. Умови розвитку інвестиційних процесів у регіоні складаються не тільки із загальноекономічних умов, але й з безпосередніх умов регіонального розвитку, адже вкладення капіталу є можливим лише за умови його повернення у формі грошового потоку чи корисного ефекту, які більшою мірою залежать від дій місцевих чинників, оскільки інвестиції вкладаються не в державу загалі, а в конкретне підприємство чи проект.

З іншого боку, інвестування є неодмінною складовою процесу відтворення капіталу. Тому без налагодження інвестиційного процесу годі й говорити про становлення та розвиток регіонального капіталу. Якщо в регіоні не створено умов для нагромадження та реалізації інвестиційних ресурсів, капітал занепадає, витікає з регіону. Дефіцит платоспроможного попиту та неконкурентоспроможність українських підприємств на зовнішніх ринках зумовлюють значну недозавантаженість вітчизняного промислового потенціалу. Це не створює умов для зростання ліквідності інвестицій та підвищення віддачі на вкладений капітал. Спостерігається відсутність свого роду "платоспроможного попиту" на інвестиції. У свою чергу, це гальмує процеси утворення національного інвестиційного потенціалу, який повинен стати підгрунтям динамічних інвестиційних процесів [2, с. 16—24].

Таким чином, розвиваючи запропонований підхід, слід акцентувати увагу на доцільності формування паритету інвестування на рівні регіону, а саме: для забезпечення економічної безпеки й гармонійного розвитку регіону слід постійно проводити інвестиційний аудит та моніторинг потенціалу освоєння інвестицій.

З іншого боку, регулювання інвестиційних процесів в регіоні може мати стійку основу тільки з урахуванням інтересів усіх суб'єктів, які приймають рішення про вкладення власних, позикових або залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестор визначає цілі, напрями й обсяги інвестицій для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності. Нами була проаналізована й сформована система інтересів суб'єктів інвестування в регіоні, що може бути покладена в основу стійкого механізму інвестування в регіоні.

На наш погляд, центральною ланкою регіонального механізму інвестиційного регулювання повинен стати фонд коштів, сформований за рахунок джерел усіх секторів економіки: сектора нефінансових корпорацій (шляхом забезпечення строго цільового використання коштів амортизаційного фонду, а також перерозподілу прибутків), сектора загальнодержавного управління (шляхом використання засобів бюджету розвитку), сектора фінансових корпорацій і сектора домашніх господарств (на принципах реалізації винятково ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів).

У секторі нефінансових корпорацій ключовим регулятором інвестиційних потоків повинна стати система регулювання і забезпечення цільового використання амортизаційних потоків. Їхня мобілізація буде стимулювати підприємства, що проводять політику відновлення основних фондів, і давати їм переваги порівняно з підприємствами, "що проїдають" основні виробничі фонди з метою викачування максимуму грошей у короткостроковій перспективі і, відповідно, ослаблення підприємств у довгостроковій [3, с. 4—13].

У секторі загальнодержавного управління пріоритетними аспектами інвестиційного розвитку є формування системи державного інвестування науково-технічного прогресу, а також системи методичного і правового забезпечення інвестиційних процесів.

Важливим фактором підвищення регіональної інвестиційної активності є формування інформаційної відкритості та привабливого іміджу регіонів. В Україні недостатньо уваги приділяється ролі інформації в забезпеченні економічного зростання. Водночас у світі відбувається сплеск інформатизації бізнесу. Засоби інформації широко використовуються для освоєння світових досягнень і презентації власних переваг.

За умов взаємопроникнення суспільно-економічних систем слід враховувати необхідність максимально можливого захоплення інформаційного, а, разом з тим, і економічного простору.

Слід ще раз наголосити, що нині основними пріоритетами регіонального інвестування розвитку є поширення ділової активності з традиційних центрів концентрації інвестицій на периферію, оскільки, з одного боку, в центрі склалася велика конкуренція, а з іншого — у регіонах нагромаджено певний досвід самостійного господарювання. Це дає підстави для оптимістичних оцінок економічних і, зокрема, інвестиційних перспектив регіонів України.

З іншого боку, найважливішою задачею регіону зі стимулювання інвестиційних процесів є не тільки формування розвиненої інвестиційної інфраструктури, а і забезпечення її дієвості.

Таким чином, узагальнюючи результати вищевказаних досліджень, необхідно вказати, що стратегічними орієнтирами сучасного етапу регулювання інвестиційної діяльності в регіоні є:

— забезпечення приросту обсягів промислового виробництва;

— забезпечення інтенсивного формування торгівельної інфраструктури, розширення мережі торгових закладів, у тому числі за рахунок залучення інвестицій, спрямування їх на розвиток матеріально-технічної бази закладів торгівлі;

— об'єднання зусиль органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, ділових та наукових кіл області з метою створення сприятливого інвестиційного середовища в регіоні.

Важливим стратегічним орієнтиром є вирішення задачі відновлення виробничого апарату для забезпечення позитивних структурних зрушень і зміцнення ресурсозберігаючого типу розвитку. Для цього темпи приросту активної частини основного капіталу повинні в 1,5 2 рази перевищувати темпи приросту будинків і споруд, а дослідження засвідчили рівність цього показника [4, с. 3—12].

Потенційний інвестор найчастіше просто не знає про проект, у свою чергу, розроблювачі проекту часто не можуть знайти придатного інвестора, концентруючи свої інтереси на столиці України. За відсутності об'єктивної інформації про підприємства й організації для багатьох іноземних інвесторів робота з новим, нехай навіть надприваблівим проектом, виявляється неможливою. Ключовою умовою залучення іноземних коштів є створення механізму ефективного моніторингу інвестиційних проектів, що передбачає широку інформаційну підтримку кожного з них на стадіях створення, фінансування й експлуатації [5, с. 18]. Це вимагає появи принципово нового класу економічних суб'єктів, головними функціями яких повинні стати: пошук інвестиційних ресурсів за межами України й позиціювання проектів на світовому ринку капіталу та структурування національного ринку, проведення роботи з оцінки привабливості проектів потенційних позичальників з позицій прибутковості і ризику, а також проведення роботи, спрямованої на відродження, якщо можливо, усього виробничого

ланцюга, що, у свою чергу, дозволить уникнути галузевих і територіальних диспропорцій у залученні інвестицій.

Для вирішення цих проблем найбільш перспективними, на наш погляд, є банківські установи, оскільки: вони найчастіше володіють незрівнянно більш широким спектром партнерів (потенційних інвесторів) або клієнтів, або банків-контрагентів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, а також володіють розгалуженою банківською мережею. Банківський сектор найбільш потрапляє під нагляд з боку держави, а значить банківська сфера являє собою найбільш стабільний з погляду ліквідності, хоча через значну кількість нормативів, найчастіше й неповороткий, сегмент ринку. Банки, на відміну від інших національних і, тим більше, іноземних інвесторів, набагато більше інформовані про історію клієнтів.

Будучи за своєю суттю фінансовими супермаркетами, банки здатні запропонувати значно більш різноманітні схеми роботи інвестора й позичальника, ніж це має місце у випадку звичайних прямих чи портфельних інвестицій.

Ще одним напрямом інтенсифікації залучення капіталів у регіони є об'єднання національних та іноземних банківських установ для обслуговування одного чи групи проектів. Ефективним може виявитися обслуговування декількома банками ряду взаємозалежних за принципом виробничого ланцюга проектів. Це також допоможе уникнути галузевих і територіальних диспропорцій інвестиційного процесу в Україні.

У вирішенні задач активізації інвестиційної активності важливе місце займає визначення рівня й можливості використання інвестиційного потенціалу регіону. Слід окремо підкреслити, що для об'єктивної оцінки потенційного обсягу інвестицій і доцільності залучення зовнішніх коштів необхідно проаналізувати можливі шляхи мобілізації внутрішніх резервів усіх регіональних систем, що володіють чи передають фінансові потоки, і відповідно сформувати схему можливого їхнього перенаправлення й інвестування.

Ключове місце в бюджетному стимулюванні інвестиційних процесів має посідати розробка "бюджету розвитку". Консолідація в ньому державних ресурсів винятково інвестиційного призначення дозволить не тільки припинити практику постійного недофінансування інвестиційної частини державного бюджету, але й використати мультиплікативний ефект збільшення масштабів притягнення до господарського обігу капіталів приватних інвесторів. Як показує досвід Японії, де з 1953 року щорічно розробляється автономна щодо державного бюджету програма інвестицій і позик, "бюджет розвитку" є потужним інструментом економічного зростання й інвестування виробництва.

"Бюджет розвитку" передбачає розробку чіткої й обгрунтованої системи стратегічних пріоритетів середньострокового і довгострокового розвитку національної економіки. На практиці довгострокові пріоритети структурно-інвестиційної політики мають визначатися державою спільно з підприємцями при орієнтації не тільки й не стільки на поточні, скільки на перспективні конкурентні переваги національної економіки. По суті, мова йде про розробку узгодженого плану консолідованих дій держави і приватного капіталу [6, с. 97].

Важливим є здійснення конкурсного порядку відбору інвестиційних проектів для державного фінансування, тендерного принципу обслуговування державних інвестиційних проектів наданням інвестиційних товарів, сировини і матеріалів, фінансових, інфраструктурних та консультаційно-аналітичних послуг. Перевагу слід надавати інвестиційним проектам зі змішаним фінансуванням, при використанні державної частки інвестиції як гарантії цільового спрямування інвестиційних ресурсів та можливості її наступної приватизації після досягнення мети проекту.

Регулювання інвестиційного розвитку потребує формування загальнонаціональної інформаційної мережі спеціальних інституцій, аудиторських, консалтингових фірм. Ця мережа могла б виступити джерелом достовірної інформації про інвестиційні можливості підприємств, галузей та регіонів, інвестиційні перспективи умови діяльності іноземних капіталів на території України, становище на ринках, виробничий потенціал українських підприємств, макроекономічну статистику, правове середовище тощо. Це дозволить забезпечити створення цілісної структури збору та аналітичного опрацювання інформації про стан кон'юнктури на внутрішніх і зовнішніх ринках, прогнозування перспектив економічної динаміки та вироблення відповідних рекомендацій щодо раціональної поведінки органів державного управління та суб'єктів господарювання. Зокрема, доцільним видається створення для цього науково-аналітичного інституту з паритетним державним та приватним фінансуванням.

Вказані засоби сприяють створенню підходящих умов для налагодження ділових контактів, належного рівня сервісу, будівництва бізнес-центрів, у тому числі в невеликих містах, та поширюватимуть роз'яснювальну та пропагандистську роботу щодо формування ідеології інвестування в реальний сектор як інвестування в майбутнє держави, престижності та вигідності інвестиційної діяльності, пропаганди досвіду найбільших та найуспішніших національних інвесторів — центрів регіонів, розвиток яких визначено як структурний пріоритет.

ВИСНОВКИ

Таким чином, методи та інструменти мобілізації інвестиційного потенціалу регіонів знаходяться в Україні у слаборозвиненому стані. Вказане приводить до визначення типової рекомендації інвестиційного розвитку через наповнення каналів обігу платіжними інструментами, відновлення платоспроможності підприємств та населення.

Проведене дослідження не вичерпує всіх проблем пов'язаних з інвестиційною діяльністю. Серед перспективної тематики подальшого наукового дослідження проблеми визначено: теорію і практику проектування інвестиційної діяльності в регіоні; соціально-економічні засади управління інвестиційною діяльністю.

Література:

1. Василенко В. Условия повышения эффективности специального режима инвестиционной деятельности. / В. Василенко // Экономика Украины. — 2000. — С. 47—50.

2. Герасимчук М. Джерела і структура капітальних вкладень / М. Герасимчук // Економіка України. — 2008. № 12. — С. 16—24.

3. Дзись Г.В. До питання формування державної політики регіонального розвитку / Г.В. Дзись, В. І. Павлов // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону. — Луцьк: Надстир'я, 2009. — Вип. № 1. — С. 4—13.

4. Долішній М. Фінансова політика і стабілізація економіки України / М. Долішній // Регіональна економіка. — 2005. — №1. — С. 3—12.

5. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави у нестабільних ринкових економічних системах: монографія / Я.А. Жаліло. — К.: НІСД, 2008. — 144 с.

6. Кузьмін О.Є. Регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь // Фінанси України. — 2002. — № 3. — С. 97—108.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2012 р.

УДК 338.2

Т. В. Романова,
к. е. н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
С. В. Романов,
економіст

ЕКОНОМІЧНА ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Досліджено функції держави у сучасних умовах глобалізаційних перетворень. Проаналізовано роль економічної функції держави та напрями її реалізації.

The functions of the state under current conditions of global change are researched. The role of the economic functions of the state and ways of its realization are analyzed.

Ключові слова: держава, функції, державний вплив, політика, економічні процеси, економічна функція, глобалізація.

ВСТУП

Економіка держави в своєму функціонуванні спирається на сформовану структуру її соціального порядку та історично обраного політичного курсу. Економічна система є невід'ємною частиною кожної країни та знаходиться у взаємовпливі по відношенню до інших рівнів існування суспільства. В процесі свого існування кожна держава здійснює цілий ряд функцій, які є необхідною передумовою забезпечення її розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ФОРМУВАННЯ МЕТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проблема, яка розглядається, була досліджена в працях багатьох вітчизняних учених, таких як В.М. Геєць, О. Вольська, О. Головінова, О. Варич, В. Давиденко, В. Куценко, А. Мазаракі, А. Осипян, М. Папієв, В. Яременко та ін. Але, незважаючи на широке коло наукових напрацювань з даної проблематики, існує необхідність продовження дослідження економічної функції держави в сучасних умовах трансформаційних перетворень. Метою статті є аналіз різних функцій держави, їх співвідношення з економічною функцією, дослідження особливостей державного регулювання економіки в умовах глобалізації світових процесів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ефективність функціонування економіки прямо залежить від стабільності політичної ситуації та додержання правил управління економічними процесами в просторі соціального порядку, який забезпечується державою як політичною формою людського соціуму. Держави світу виконують соціальну, політичну, міжнародну та економічну функції.

Соціальна функція держави полягає у забезпеченні на території країни прав і свобод кожної людини та громадянина, з умовою створення рівних можливостей для всього населення у досягненні суспільного добробуту. Свобода людини реалізується в процесі її існування в суспільстві та співпраці з іншими людьми. Реалізація цієї функції пов'язана з обмеженням злочинної волі певної частини соціуму, деструкційний вплив дій якої направлений на дестабілізацію сформованої позитивної соціальної ситуації, яка базується на засадах правової держави та соціальної захищеності особистості. Держава виступає гарантом захисту прав і свобод людини та забезпечує стабільне існування населення. Виконання соціальної функції передбачає: створення державою необхідних умов для відтворення та розвитку людини, що реалізується завдяки втіленню запланованій демографічній політиці, розвитку освітніх та виховних соціальних інститутів; формування соціокультурного простору, сприятливого для самореалізації та творчого зростання кожної людини; втілення в життя принципів соціальної справедливості та правової держави.

Політична функція держави є необхідною формою вираження її сутності як політичної форми організації суспільства шляхом забезпечення його цілісності та збереження його біологічного існування, а також створення необхідних умов для стабільності та розвитку суспільства. Якщо держава не забезпечує гармонійного виконання своєї політичної функції, то це призводить до дисбалансу економіки та політичної ситуації, викликає соціальні конфлікти.

Міжнародна функція держави є зовнішньою по відношенню до інших. Глобальність цієї функції пов'язана з забезпеченням державою свободи, суверенітету та історичного існування народів конкретної країни в просторі світового співтовариства. Реалізація цієї функції полягає у збереженні ординарних відносин адаптивного взаємоузгоджуючого характеру та налагодженні співпраці з прикордонними державами, а також державами світу в цілому та міжнародними організаціями. Міжнародна функція може мати політичне, економічне та соціальне направлення своєї реалізації. Вона також полягає у здійсненні адаптації внутрішніх процесів економічного, політичного, соціального характеру до зовнішнього глобального світового середовища. Таким чином, міжнародна функція держави має політичний, економічний та соціальний напрями прямої зовнішньої дії та зворотної внутрішньої дії, яка має адаптивний характер. При реалізації міжнародної функції держава повинна враховувати геополітичні обставини та національні інтереси народу.

Державне регулювання економіки можливе лише за умови її цілісності, яка досягається шляхом реалізації повного спектра функцій, об'єктивно закладених у державну форму існування соціуму. Державне регулювання економіки як реалізація економічної, однієї з найважливіших функцій держави, спрямоване на забезпечення нормального формування та ефективного функціонування і розвитку економіки країни, на захист існуючих форм власності та створення умов для їх розвитку.

Економічна функція держави характеризується складністю та розгалуженістю методів реалізації цієї форми забезпечення прогресивного функціонування державного соціального утворення. Вона забезпечується впровадженням методів правової корекції та економічного врівноваження існуючого фінансово-економічного середовища держави. Структура напрямів регулювання економічної складової країни за пріоритетом домінантності можливо розгалузити наступним чином.

1. Правове забезпечення існування економічного простору держави. Даний напрям регулювання економічної складової держави є основним системоутворювальним фактором забезпечення її діяльності, реалізація якого можлива завдяки створенню необхідної нормативно-правової бази. Така база має створювати законодавчу основу для забезпечення існування різних форм власності та господарської діяльності, яка здійснюється резидентами та нерезидентами країни, конкретизуючи неправомірні обмеження її діяльності; безперебійного функціонування експортно-імпортних операцій; регулювання відносин між виробниками та державою, а також між виробниками та покупцями товарів та послуг; контролю за додержанням законодавства у сфері здійснення економічної діяльності; діяльність національного банку.

2. Грошово-кредитне забезпечення фінансового сектору економіки. Даний напрям реалізується у здійсненні емісії грошей, що забезпечує економіку необхідною грошовою масою шляхом існування природної монополії держави як

виробника грошової одиниці країни, забезпеченні фінансово-кредитної підтримки банківських установ як основи функціонування економіки за встановленим регламентом.

3. Компенсація недосконалості ринкового саморегулювання шляхом здійснення державного регулювання економіки країни, що забезпечує досягнення балансу розподілу економічних ресурсів. Необхідність такого регулювання випливає з неспроможності ринку до повного саморегулювання, що зумовлено такими факторами:

1) природна недосконаліть функціонування конкуренції. Існування цього фактора зумовлене особливостями розподілу капіталу, а саме — його здатності накопичуватися в непропорційних обсягах у структурі однієї виробничої одиниці в позитивному порівнянні з іншими суб'єктами ринку, що призводить до виникнення монополії, яка створює загрозу існування ринкового середовища з причини впровадження нею неринкових методів економічної діяльності. Монополіст, використовуючи своє домінантне становище на ринку, може обмежувати кількість продукції, формуючи ціну, невідповідну витратам на її випуск, що призводить до відсутності стимулів розвитку ефективності виробництва; впливати на формування політичної ситуації, яка вигідна для монополії, що створює не тільки економічну, але й політичну загрозу функціонуванню ринку;

2) відсутність здатності ринку до саморегулювання в напрямі поточного забезпечення всього необхідного спектру соціально-економічних потреб населення держави. Не всі потреби населення можливо задовольнити пропозицією ринку, з цієї причини необхідна компенсація цієї розбіжності між існуючим попитом та можливостями ринку, регулювання та впровадження якої бере на себе держава. Це, насамперед, стосується пропозиції суспільних товарів та послуг, реалізація яких відбувається на рівні всього суспільства та першочергово направлена на соціальний, а не на комерційний ефект. Формування цих товарів та послуг відбувається у сфері науки, культури, освіти, транспортного будівництва тощо;

3) неспроможність ринку до побудови раціональних підходів послідовного розвитку напрямів досягнення стратегічних цілей економіки держави. Для досягнення стратегічних цілей функціонування ринкового середовища держави необхідне забезпечення основних напрямів її розвитку науковою та технологічною платформою, побудова якої не може мати суто комерційного значення та має розглядатися як досягнення раціональних підходів до цього розвитку. Насамперед, це стосується наукових досліджень в галузі економіки та технології виробництва;

4) відсутність спроможності ринку до вирішення соціально-економічних проблем держави. До таких проблем, які не можуть бути автоматично врегульовані ринком з причини невідповідності суті та потреби у вирішені існуючої проблематики відносно до суті та можливостей ринкового середовища, в першу чергу, слід віднести існування безробіття і наявність малозабезпечених прошарків населення, що потребує від держави фінансового втручання стимулюючого характеру, що виражене у впровадженні програм соціальної допомоги населенню, на засадах реалізації соціальних гарантій, принципів соціальної справедливості та правової держави;

5) нерівномірність розподілу прибутків. Існування цього фактора свідчить не тільки про необхідність втручання держави в регулювання ринкових процесів, але й про неефективність ринкового середовища України в напрямі соціальної спрямованості;

6) проблеми специфіки функціонування та розвитку економічної системи. Процес розвитку економічної системи держави схильний до впливу об'єктивних факторів. Їх існування пов'язане з особливостями інтеграції економічних процесів, до яких слід віднести циклічність, нестабільність та глобалізацію. Існування циклічності економічних процесів пов'язане з особливістю суті функціонування економіки та потребує додаткового регулювання економіки під час перебігу фаз циклу, а нестабільність суто економічного характеру, яка призводить до прискорення інфляційних процесів, потребує корекції та підтримання рівня цін шляхом здійснення монетарного впливу на економічну систему. Поширення впливу глобалізації на державні економічні процеси пов'язане з активізацією дії світових організацій та рівнем світового економічного розвитку, що потребує від держави виконання функцій регулятора економічної системи з врахуванням особливостей цього впливу;

7) відсутність раціональної стратегії використання природного середовища держави. Використання природного середовища держави відбувається в постійному режимі для задоволення потреб виробництва та інших форм господарювання в природних ресурсах. Ринок за своєю суттю не може врегулювати питання доцільного використання природних ресурсів держави, оскільки не враховує технології природокористування, яка базується на збереженні її екологічного стану в інтегративному просторі, створюючи тим самим загрозу його погіршення, що може в майбутньому призвести до екологічної катастрофи. Держава на засадах екологічних досліджень та технологічних рекомендацій повинна врегульовувати питання використання економічною та соціальною системою природного середовища та обмежувати дії, які порушують встановлені норми природокористування шляхом створення системи природних державних монополій.

Економічна функція держави від інших відрізняється особливістю своєї направленості на врегулювання її фінансово-економічного середовища. Держава як соціальне утворення має своїм проявом два вектори реалізації своєї сутності, один з яких направлений до внутрішнього середовища, а інший — до зовнішнього. Домінантність цих зовнішніх та внутрішніх функцій визначається автоматично, в залежності від зміни умов та потреб функціонування середовища держави. До функцій, які мають внутрішню направленість, слід віднести соціальну, політичну та економічну. Єдиною функцією держави, яка має зовнішню направленість, є міжнародна, яка невід'ємно пов'язана з внутрішніми та має характер взаємовпливу щодо них, тим самим створюючи додаткові свої характеристики. Міжнародна функція має економічне, політичне та соціальне направлення своєї реалізації, чим здійснює зворотній вплив на виконання державою своїх внутрішніх функцій. Це знаходить вираження у корегуванні політичного, економічного та соціального курсу держави, який утворюється не лише на внутрішньому історично сформованому матеріалі, але й на результатах взаємодії з іншими державами.

Таким чином, Україна як державне утворення в своєму внутрішньому функціонуванні невід'ємна від світових соціальних, політичних та економічних процесів, які здійснюють на її розвиток неопосередкований вплив.

ВИСНОВКИ

Сучасний етап розвитку людства характеризується посиленням глобалізаційних процесів на рівні міждержавних стосунків, які чинять значний вплив на існування держав з недостатньо розвиненою економікою. Домінантність функцій держави визначається на окремому проміжку часу автоматично в залежності від умов її діяльності. Важливим є корегування економічної функції держави, яка змінюється в процесі її взаємодії зі світовими організаціями чи розвиненими державами, відповідно до суті цієї взаємодії у вигляді вимог чи пропозицій щодо її участі у світових процесах. Стабілізація соціального, політичного, міжнародного становища залежить, насамперед, від достатньо ефективного впровадження обраних методів економічного розвитку. Забезпечення раціонального напряму виконання державою своєї економічної функції є визначальним з токи зору отримання необхідного фінансового ресурсу для обраного населенням та владою шляху розвитку держави в цілому.

Література:

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К.: Фенікс, 2003. — 1008 с.

2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004—2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / [авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України]. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.

3. Вольська О.М. Методологічні аспекти державного управління соціально-економічним розвитком держави / О.М. Вольська // Економіка будівництва і міського господарства. — 2010. — № 6. — С. 71—78.

4. Головінов О.М. Держава в ринковому середовищі: питання теорії: монографія / О.М. Головінов. — Донецьк, 2007.

5. Варич О.Г. Функції держави: проблеми визначення та класифікації / О.Г. Варич // Держава і право. — 2005. — Вип. 30. — С. 77—84.

6. Давиденко В.В. Економічна функція сучасних держав: порівняльна характеристика та тенденції розвитку / В.В. Давиденко // Держава і право. — 2005. — Вип. 30. — С. 66—73.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.

УДК 332.873.1

А. О. Дубас,
к. е. н., Державна академія житлово-комунального господарства

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ

У роботі запропонована кількісна методика оцінки ефективності системи управління підприємствами житлово-комунального господарства та встановлений її вплив на формування тарифів на послуги з утримання будинків та прибудинкових територій, наведені практичні результати використання методики при формуванні зазначених тарифів.

The quantitative method of estimation of efficiency of control system by the enterprises of ZHKG is in-process offered and its influence is set on forming of tariffs on services in maintenance of houses and around houses territories, the practical results of the use of method are resulted at forming of tariffs.

Ключові слова: управління, ефективність, витрати, коефіцієнт ефективності, собівартість, структура, матриця, управління.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогоднішній день у вітчизняній практиці управління підприємствами, в тому числі і підприємствами житлово-комунального господарства (ЖКГ), значною мірою переважають принципи і методи адміністративного управління [1; 2].

Проблеми ефективного функціонування житлово-комунальних підприємств по утриманню будинків і прибудинкових територій (ЖЕК) довгий час, та і зараз, залишаються поза межами наукового аналізу. З позицій сучасної теорії прийняття управлінських рішень відомо, що всі їх можна класифікувати за такими ознаками: ступінь повторюваності проблеми, значущість мети, сфера впливу, прогнозовані наслідки рішення, методи розробки рішень, кількість критеріїв вибору, форма прийняття рішень та інші. Та оцінка ефективності роботи управлінського апарату підприємства має певні особливості в житлово-комунальному комплексі, які слід визначити і проаналізувати.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою дослідження є аналіз діяльності адміністративно-управлінського апарату житлово-комунального підприємства з позицій його найбільшої ефективності. Ефективність була розглянута у двох аспектах, зокрема:

1) управлінський — безпосередньо у вигляді оптимізації структури управління підприємством;

2) економічний — результатом якого мало стати зниження витрат на утримання адміністративного апарату на основі рішень, прийнятих у попередньому пункті.

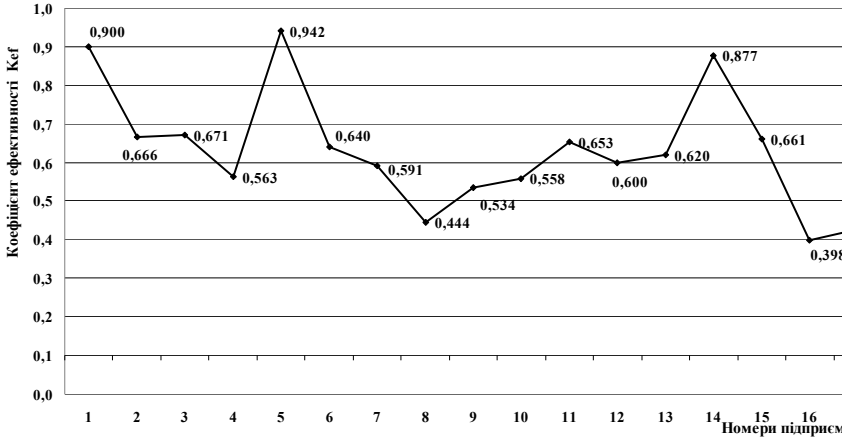


Рис. 1. Графік зміни *Kef* по житлово-комунальним підприємствам Шевченківського району м. Києва

Крім того, у даному дослідженні була здійснена спроба виявити можливі кореляційні зв'язки між окремими факторами як управлінського, так і економічного аспекту для підприємств з утримання будинків та прибудинкових територій.

Запропонована методологія вирішення визначеної проблеми, пов'язаної з економікою та організацією функціонування житлово-комунальних підприємств для окремо взятого територіального району, може слугувати основою для методів, які в подальшому використовувались би при проведенні аналогічних досліджень.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

До цього часу у вітчизняній практиці діяльності підприємств ЖКГ не було жодної реальної спроби оцінити роботу управлінських структур в об'єктивних кількісних показниках. Найбільш оптимальним критерієм, на думку автора, можуть бути витрати на утримання апарату управління по досліджуваним підприємствам житлово-комунального комплексу, що відображено у Постанові КМУ №529 від 20.09.2009 р. "Про затвердження порядку формування тарифів на послуги з утримання будинків і прибудинкових територій і Типового договору про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій" [3].

Однак, слід зазначити, що такий підхід має достатньо опосередкований характер, оскільки в "наборі" структур управління існує дуже велике їх різноманіття, яке залежать від специфіки побудови управління житлово-комунальними підприємствами по регіонах. Ця обставина зовсім не дає уявлення про ефективність роботи безпосередньо "менеджментської" компоненти функціонування підприємств житлово-комунального комплексу.

Детального аналізу, з точки зору системи прийняття, вагомості прийняття того чи іншого рішення, практичної необхідності наявності виробничих зв'язків, дублювання функцій управління та багато іншого, в представленій роботі проаналізовано не було.

ОСНОВНА ЧАСТИНА

Експериментальною базою для проведених досліджень було обрано 17 комунальних підприємств по обслуговуванню житла Шевченківського району м.Києва (Шевченківське УЖКГ).

В основу методології проведення досліджень були покладені дві групи "інструментів", а саме:

1) кількісні показники оцінки ефективності роботи управлінської структури житлово-комунального підприємства, суть яких буде наведена нижче;

2) загальновідомий інструментарій для обробки даних, заснований на використанні методів математичної статистики.

Наведемо нижче методику кількісної оцінки ефективності управління.

В якості інструменту, який давав би змогу здійснити такий аналіз, була запропонована так звана "матриця управління". В основу складання такої матриці був покладений метод експертних оцінок "вартості" у балах з точки зору впливу різних адміністративних посад на процес управління. "Вагомість" впливу на ефективність роботи підприємства в цілому тієї чи іншої посади апарату управління визначалась в межах від 0 до 4-х балів за 10 критеріями. Серед них: вирішальний голос з правом затверджуючого підпису, вирішальний голос без права підпису, організація процесу, планування, контроль, виконання, активізація процесу, координація.

Експертами було обрано менеджерів різних рівнів цих підприємств. Всього було зібрано 73 оцінки та за результатами статистичної обробки експертних анкет і була отримана вищезгадана матриця.

Порівняння ефективності управління проводилось згідно запропонованому коефіцієнту ефективності (Kef), а саме:

$$Kef = \sum_{i}^{i} Бі \; / \; S \qquad (1),$$

де $\sum_{i}^{1} Бі$ — сума балів апарату управління по кожному окремому ЖЕКу;

S — обслуговувана підприємством площа в тис.м^2.

Отриманні результати наведені на рис. 1.

Подальші дослідження були пов'язані з визначенням рівня достовірності отриманих результатів при достатньому для цих цілей рівні значущості.

Обсяг вибірки (17 підприємств району) повністю задовольняв цю вимогу. На підставі отриманих результатів визначався довірчий інтервал для коефіцієнта ефективності.

Цей інтервал був обраний таким, що дорівнював 95%, тобто в цьому інтервалі і знаходиться середній коефіцієнт ефективності з довірчим коефіцієнтом 95%.

Було встановлено, що Kef повинен знаходитись у межах 0,559—0,701. Іншими словами, для всіх підприємств ("крайніх"), які мають Kef, що знаходиться вище і нижче цього діапазону, необхідні структурні зміни в управлінні або корегування розміру обслуговуваної площі. Слід також зазначити, що розмір цієї площі прямопропорційно впливає на рівень дохідної частини комунального підприємства.

Одночасно з кількісною оцінкою ефективності функціонування комунальних підприємства було проведено і економічну оцінку існуючих адміністративно-управлінських витрат.

Середньозважена структура адміністративно-управлінських витрат ЖЕКів Шевченківського УЖКГ наведена в табл. 1.

Результати фінансово-господарської діяльності комунальних підприємств (ЖЕКів) за 2008—2010рр. по складових частинах витрат наведені в табл. 2.

Аналіз діючої структури адміністративно-управлінських витрат показує, що 80,6% цих витрат становить заробітна плата персоналу. Враховуючи цю обставину, проведені дослідження щодо оптимізації структури управління комунальними підприємствами є актуальними та необхідними.

За висновками та пропозиціями щодо зміни були надані практичні рекомендації Шевченківському УЖКГ по перерозподілу обсягів обслуговуваної площі, а саме: у ЖЕКах №№ 1001,1005,1015 — необхідно збільшити, а для ЖЕКів №№ 1009,1010,1018,1019 — зменшити. Причому величину корегування обслуговуваної площі можливо розрахувати за формулою:

$$Sk = Si \times \left[1 + \left(Kefi - Kefc\right) / Kefc\right] \qquad (2),$$

де Sk — скоректована обслуговувана площа в тис.м^2;

$Ktfi$ — розрахований коефіцієнт ефективності;

$Kefc$ — середній коефіцієнт ефективності, який дорівнює 0,630.

Таблиця 1. Структура адміністративно-управлінських витрат по Шевченківському УЖКГ м. Києва

№	Найменування витрат	Грн/м^2/міс.	% у собівар.
1	Заробітна плата з нарахуваннями	2,032	80,6
2	Комунальні послуги	0,086	3,4
3	Матеріальні витрати	0,027	1,1
4	Амортизаційні відрахування по відокремленим нежитловим будівлям	0,029	1,2
5	Амортизаційні відрахування по іншим основним засобам	0,029	1,2
6	Спортивно- та культурно-масова робота	0,055	2,2
7	Касове обслуговування	0,060	2,4
8	Плата за телефони	0,060	2,4
9	Періодичні видання	0,005	0,2
10	Сигналізація	0,010	0,4
11	Проїзні квитки	0,004	0,2
12	Обслуговування комп'ютерів	0,066	2,6
13	Навчання працівників	0,003	0,1
14	Спецодяг ІТР	0,000	0,0
15	Комунальний податок	0,005	0,2
16	Інші	0,049	1,9
	Всього	2,520	100,0

Таблиця 2. Структура собівартості тарифу на утримання будинків та прибудинкових територій по Шевченківському УЖКГ м. Києва

Найменування витрат	Сума, тис. грн.	% в загальній собівартості
1. Прямі (виробничі)	55157	62,1
2. Загальновиробничі	9925	18,0
3. Адміністративні витрати	10974	19,9

ВИСНОВКИ

Отримані результати дослідження дозволили надати практичні рекомендації Шевченківському УЖКГ щодо впорядкування структури управління, зокрема запропоновано:

— провести перерозподіл обслуговуваних площ між "екстремальними" ("крайніми") ЖЕКами;

— внаслідок об'єднання, з урахуванням такого фактора, як розрахований коефіцієнт ефективності та довірчий діапазон його змін, можливо скоротити ЖЕКи №№ 1001, 1015;

— провести необхідну реорганізацію системи управління в Шевченківському УЖКГ внаслідок об'єднання (скорочення) кількості підпорядкованих йому ЖЕКів;

— розрахунковий економічний ефект від запропонованої реорганізації буде складати 1053,4 тис.грн (9,6% всіх управлінських витрат, або 1,9% річної собівартості наданих послуг по Шевченківському району м. Києва).

За результатами досліджень можливо зробити і основний висновок: для оцінки ефективності системи управління підприємствами ЖКГ необхідно визначити коефіцієнт ефективності на регіональному рівні, а в майбутньому — і в цілому, по відповідним підгалузям житлово-комунального господарства України.

Література:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М., 1992. — 296 с.

2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента. — Минск., — 2001. — 335с.

3. Постанова КМУ №529 від 20.09.2009 р. "Про затвердження порядку формування тарифів на послуги з утримання будинків і прибудинкових територій і Типового договору про надання послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій".

Стаття надійшла до редакції 28.03.2012 р.

УДК 338.24

О. Г. Рябчук,
к. е. н., доцент кафедри аудиту і економічного аналізу, НУДПСУ

ЕВОЛЮЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ШЛЯХОМ ЇХ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті досліджено розвиток теоретичних основ податкової системи та проаналізовано історичні аспекти державного регулювання оподаткування доходів населення

The development of tax system in the context of its theoretical basis is considered in the article. The author analyzes the historical aspects of public regulation in the sphere of income taxation.

Ключові слова: державне регулювання оподаткування, податкова політика, податок на доходи фізичних осіб.
Key words: public regulation of taxation, tax policy, income tax.

ВСТУП

У будь-якій державі, в тому числі з розвиненою ринковою економікою, однією з основних функцій є регулювання. Регулювання — це вплив на об'єкт із метою зміни або збереження стану (поводження, впливу), здійснюваний в рамках системи організованих відносин. Регулювання не може здійснюватися без організації, при цьому його основними функціями є: оцінка обстановки; розробка та ухвалення рішення; планування; доведення до виконавців цілей і способів реалізації конкретних практичних дій; розміщення коштів; інтеграція (координація і взаємодія) суб'єктів регулювання; контроль; оцінка результатів.

Держава, виражаючи інтереси суспільства в різних сферах життєдіяльності, розробляє та впроваджує відповідну політику: економічну, соціальну, екологічну, демографічну тощо. При цьому як засоби взаємодії об'єкта та суб'єкта державного регулювання соціально-економічних процесів використовуються фінансово-кредитні та цінові механізми. Визначивши свою економічну політику, держава визначає напрям розвитку, а також стратегію і тактику досягнення поставленої мети. В умовах ринкової економіки головними методами державного регулювання стають економіко-фінансові: оподаткування, ціноутворення, банківсько-кредитні методи тощо. Тому діяльність держави у сфері оподаткування повинна мати чітку цілеспрямованість на вирішення конкретних завдань і проблем.

Окремі питання державного регулювання оподаткування доходів населення досліджувалися науковцями минулих років та досліджуються у працях багатьох сучасних науковців, серед яких: Ж. Сісмонді, Ж. Сей, Д. Мілль, К. Віксель, Ф. Нітті, П. Самуельсон, Ш. Монтеск'є, К. Макконнелл, С. Брю, М. Тургенєв, А. Буковецький, А. Соколов, П. Мікеладзе, В. Андрущенко, О. Василик, О. Данілов, П. Мельник, В. Федосов та ін.

Проте, перед вирішенням будь-яких проблем необхідне, перш за все, визначення причин їх виникнення. Тому метою даної роботи є дослідження історичної еволюції державного регулювання оподаткування доходів населення та надання рекомендацій щодо його удосконалення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основними завданнями даної статті є:

— обгрунтувати роль та значення податків для економічного розвитку держави;

— розкрити соціально-економічний зміст податкової політики;

— проаналізувати історичні аспекти державного регулювання оподаткування доходів населення;

— дослідити розвиток теоретичних основ оподаткування та сформулювати сучасне визначення поняття податку на доходи фізичних осіб.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Податок є одним з найдавніших фінансових інструментів будь-якої економічної системи. Він виступає як примусове вилучення частини доходу суб'єкта до державної казни на підставі чинної законодавчої бази. Тому в податку знаходять відображення усі позитивні та негативні риси економічної та фінансової політики держави, конкретної системи державного будівництва та керівництва. Від цього залежить також розвиток держави прогресивним або регресивним шляхом. При цьому велике значення мають взаємовідносини між державою та платниками податків. А основною умовою успішного розвитку економіки будь-якої країни є стабільність в оподаткуванні [8].

Система заходів держави щодо регулювання податків у економічній літературі визначається як податкова політика. Соціально-економічний зміст податкової політики визначається характером суспільного ладу та історичними умовами, в яких держава здійснює свої функції. Отже, державне регулювання податкової системи — це цілеспрямована діяльність держави у сфері встановлення та справляння податків або податкова політика.

Через діяльність держави у сфері оподаткування знаходять свою реалізацію суспільні, колективні, особисті інтереси та еволюційний розвиток податкових відносин відбувається у напрямі оптимального співвідношення між задоволенням кожного з них.

Вся історія державного регулювання податкової системи зводиться до пошуків ідеалів оптимального оподаткування. Вона повинна враховувати інтереси кожного підприємства, кожного члена суспільства. Іншими словами, податкова політика повинна влаштовувати і державу, і платників податків [8].

Як один із напрямів податкової політики можна виділити державне регулювання системи оподаткування доходів населення.

Державному регулюванню системи оподаткування доходів населення на кожному етапі соціально-економічного розвитку суспільства властиві свої конкретні особливості, які є найбільш ефективними для сформованих процесів регулювання економіки та соціальних процесів в країні.

Державна політика у сфері оподаткування доходів населення має давню історію. Становлення оподаткування доходів населення як цілісної системи — результат його тривалої еволюції від розрізнених, невпоряд-

кованих форм до забезпечення їх узгодженості, сумісності, відповідності одна одній і системі в цілому. Запровадження та укорінення тих чи інших форм оподаткування доходів відбувалося у взаємозв'язку з розвитком економічного, політичного і духовного життя населення. До основних чинників, що визначили еволюцію державного регулювання оподаткування, можна віднести розвиток держави, її функцій, форм правління [7].

Результати аналізу історичної еволюції державного регулювання оподаткування доходів населення свідчать, що така еволюція — не ланцюжок випадковостей, а процес, що має свою об'єктивну логіку. Наявність останньої не виключає можливостей запровадження випадкових податків. Однак лише ті форми оподаткування, які підготовлені розвитком історичного процесу, демонструють високу ефективність, що сприяє їх укоріненню в суспільному житті і поступовому розповсюдженню в різних країнах.

У міру розвитку держави виникла "світська десятина", яка стягувалась на користь владних князів одночасно з десятиною церкви. Таке становище існувало в різних країнах протягом багатьох століть: від Стародавнього Єгипту до середньовічної Європи. Так, у Стародавній Греції в VII—VI ст. до н. е. представники знаті, закладаючи підвалини держави, ввели податки на доходи у розмірі однієї десятої або однієї двадцятої їх частини. Така політика дозволяла концентрувати та витрачати кошти на утримання найманих армій, побудову укріплень навколо міст-держав, на будівництво храмів, водопроводів, доріг, на організацію свят, роздачу грошей та продуктів незаможним та на інші суспільні цілі. У ті ж часи у Стародавньому світі були серйозні протидії оподаткуванню. В Афінах, наприклад, вважалось, що вільний громадянин відрізняється тим, що не сплачує податків. Інша справа — добровільні пожертвування. Але, коли передбачались великі витрати, то рада чи народні збори міста встановлювали процентні відрахування від доходів громадян [7].

Дещо пізніше почала складатися податкова система Русі. З перших років виникнення Київської Русі князі встановлювали різні податки. В період раннього феодалізму (IX—XII ст.) основним джерелом доходів казни була данина від населення. Данину платили найчастіше натурою: хутром, шкірою, медом, збіжжям, худобою, а пізніше — грошима. Величина податків залежала від різних причин.

Значно збільшилась кількість різновидів податків за часів литовсько-польського панування. Поруч з традиційними податками були введені нові. Одним з таких податків стала поволовщина — прямий грошовий податок у другій половині XVI — першій половині XVII ст. На українських землях — Київщині, Переяславщині, Поділлі, Волині — поволовщину сплачували державі всі без винятку категорії залежного селянства. Стягувався цей податок у розмірі від 4 до 60 грошів. Поштучне — натуральний податок на українських землях у XIV—XVII ст. сплачували в основному державні селяни у розмірі певної частки (1/30—1/10) від загальної кількості худоби, витканого полотна, рушників, ряден тощо.

Після втрати Україною незалежності і повного її поневолення Московською державою почали вводитися нові податки, які використовувались на території України для поповнення імперської казни. Було введено подвірне оподаткування — система оподаткування населення прямими податками. За одиницю подвірного оподаткування було взято двір, тобто селянське господарство. Запровадження подвірного оподаткування значно збільшило кількість платників податків за рахунок введення в їх число тих категорій населення, що раніше були звільнені від оподаткування так званих "задвірних", "ділових людей", половників тощо. Подвірне оподаткування зберігалось до запровадження подушного.

Подушне (подушний податок, подушна подать) основний прямий податок у Російській імперії (зокрема, в Україні) у XVIII—XIX ст. Подушне сплачувало все чоловіче населення країни, крім дворян, духовенства та осіб, що перебували на державній службі. Розмір податку визначався сумою, необхідною для утримання армії і флоту та постійно збільшувався. У XVIII ст. подушне складало близько 50% всіх податків у бюджет держави. Сплата даного податку тривала аж до кінця XIX ст.

Важливим поштовхом у справі господарського перетворення в Росії були реформи 1860-х років, у результаті яких почала будуватися відповідна ринковій економіці нова податково-бюджетна система країни. Так, в 1862 р. введені нові правила єдиного державного бюджетного обліку й зведеної бюджетної звітності (по бюджетних доходах і видатках); в 1870-х роках керівництво країни почало підготовку проекту заміни подушного податку системою прибуткового оподаткування. Однак через серйозний опір заможних класів ця робота дуже стопорилася, і тільки в 1885 р. був уведений податок на доходи від фінансових операцій, а перехід до сучасних податків на прибутки компаній і на доходи громадян так і не був реалізований аж до подій Жовтневої революції. Правда, у період правління прем'єр-міністра П. А Столипіна була почата підготовка масштабної податкової реформи, але з його загибеллю у вересні 1911 р. і з вступом Росії у світову війну ця робота втратила необхідний динамізм [1].

Законодавча основа для застосування прибуткового оподатковування в Росії була створена в 1916 р. із прийняттям Державною Думою "Положення про державний прибутковий податок". Крім того, численні проекти законів про прибутковий податок, що направлялися в Державну Думу на початку XX ст., відхилялися через протидію як з боку земських установ, так і можливих платників.

Платежі прибуткового податку за законом 1916 р. не надійшли в бюджет через лютневу революцію. Постановою Тимчасового Уряду від 12.06.1917 р. "Про підвищення ставок державного прибуткового податку" були змінені підстави стягнення й підвищені ставки прибуткового податку, уведений новий "одноразовий" податок. Однак і цей законодавчий акт проіснував недовго і був замінений Декретом від 24.11.1917 р. "Про стягнення прямих податків" прийнятим після Жовтневої революції [1].

Наступним періодом був радянський, для якого характерна відмова від сформованої в Росії колишньої фінансової і податкової системи й перехід до нової, соціалістичної системи господарювання. Теорія К. Маркса заперечувала можливість використання вартісних категорій у системі комуністичних виробничих відносин. Фінанси, гроші, бюджет, податки повинні були відмерти разом з товарним виробництвом. Цим пояснюється і те, що в Радянському Союзі податки в ідеологічному змісті розглядалися як далекий для соціалістичної держави елемент. Вважалося, що між державними підприємствами і державою в рамках єдиної соціалістичної власності не може бути податкових відносин, оскільки чистий дохід, створений у державному секторі, повністю належить державі. Тому спочатку був прийнятий курс на повне відмирання вартісних відносин (і, відповідно, всіх грошових і фінансових інструментів), потім у цю політику були внесені корективи — на користь формування єдиної загальнодержавної системи фінансового планування. У цілому, основні ідеологічні принципи в цей період, як відомо, виходили з необхідності поступового відмирання ринкових, вартісних інструментів господарювання (у тому числі й податків) і переходу до централізованих, прямих методів регулювання виробничих і розподільних відносин.

Період з 1917 по 1921 р. називають періодом конфіскацій. Діяв єдиний порядок оподаткування доходів робітників та службовців та імущих класів. Посилене

оподаткування нетрудових доходів відбувалося за рахунок установлення ставок прибуткового податку на рівні 100%, а також додаткових податків: надзвичайного одноразового, промислового, безлічі місцевих податків. Крім стягнення податків місцеві Ради мали право залучати буржуазні класи до сплати контрибуцій [5].

На наступному етапі розвитку системи прибуткового оподаткування, тобто в період воєнного комунізму (1921—1922 рр.), відбулося скасування всіх грошових податків і був розформований податковий апарат.

Після проголошення НЕП у (1922—1926 рр.) були зняті заборони на торгівлю, на місцевий кустарний промисел. Була розроблена система податків, позик, кредитних операцій, прийняті заходи по укріпленню грошової одиниці. В цей період існували різні форми власності, діяли економічні закони, що було одним із головний умов функціонування податкової системи. Досвід двадцятих років показав, що нормальне оподаткування можливе лише при певній побудові відносин власності, які забезпечували б правову відокремленість підприємств від державного апарату управління. Фінансова система в період НЕПу мала багато специфічних особливостей, однак вона відштовхувалась від податкової системи дореволюційної Росії як від початкового пункту і відтворювала ряд її рис. Система оподаткування, що формувалась, мала слабо налагоджений податковий апарат і характеризувалась майже повною відсутністю даних для визначення фінансового стану різних категорій платників податку, що було причиною примітивних способів оподаткування [6].

У подальшому фінансова система СРСР еволюціонувала в напрямі, протилежному процесу загальносвітового розвитку. Від податків вона перейшла до адміністративних методів вилучення прибутку підприємств і перерозподілу фінансових ресурсів через бюджет країни.

У період індустріалізації податки використовувалися для витіснення, а потім і істотного скорочення приватного сектора. У 1930—1931 рр. податкове навантаження на приватний сектор різко виросло за рахунок збільшення ставок податків, використання спеціальних механізмів оподаткування.

На наступному етапі (1934—1941 рр.) система прибуткового оподаткування відповідала перевазі державного сектора в економіці та формуванню основної маси доходів населення за рахунок заробітної плати.

У період Великої Вітчизняної війни різко збільшилися потреби держави в додаткових доходах, при скороченні податкової бази за непрямими податками, у зв'язку з переорієнтацією основних галузей промисловості на випуск військової продукції, окупації значної території країни. Якщо до війни 58% доходів держави забезпечував податок з обігу, а податки з населення близько 5%, то під час війни частка податків з населення досягла 13%. Такий же дохід держава одержувала від позик у населення [1].

У листопаді 1941 р. був уведений податок на холостяків, самотніх і малосімейних громадян, що спочатку планувався як тимчасовий, з метою надання допомоги багатодітним матерям, а потім перетворився в постійний податок і проіснував до 90-х років. При його введенні звільнялися від сплати особи, що мають дітей, а з 1944 р. особи, що мають трьох і більше дітей. Податок на холостяків, також, як і військовий, сполучив у собі прибуткове оподаткування із принципами подушного, тому що до складу платників входили і громадяни, що не одержують доходи.

З 1942 р. надбавка до прибуткового й сільськогосподарського податків була замінена військовим податком. Платники військового податку — особи, що досягли 18-літнього віку. Звільнялися від сплати військовослужбовці діючої армії, члени родин військовослужбовців, що одержували допомогу від держави, пенсіонери, що отримують тільки пенсію. Військовий податок відігравав значну роль як джерело формування доходів держави. За період війни від населення надійшло податкових платежів на суму 13,3 млрд крб. з них 7,2 млрд крб. становив військовий податок [5].

На післявоєнному етапі розвитку прибуткового оподаткування в країні відбулося зниження ролі податків на доходи фізичних осіб як джерела бюджетних доходів і регулятора економічних відносин у країні. Надходження податків у бюджетну систему знизилися за рахунок скасування з 1946 р. військового податку, підвищення неоподатковуваного мінімуму, зниження норм прибутковості по сільськогосподарському податку. Існуюча в той час система перерозподілу національного доходу, що визначала високу частку в доходах населення безкоштовних соціальних послуг з боку держави з одночасно низькою оплатою праці, не забезпечувала достатньої податкової бази для прибуткового оподаткування.

Теорія і практика не бачили за податками майбутнього. Кульмінацією уявлення про безперспективність податків став розроблений в 1960 р. закон СРСР "Про скасування податків із заробітної плати робітників та службовців", що впроваджувався в життя шляхом постійного підвищення неоподатковуваного мінімуму доходів і розширення податкових пільг. У 1961 р. знову знижені ставки прибуткового податку і податку на холостяків. Надалі передбачалося повне скасування податків з населення. Таке завдання поставила третя програма КПРС, прийнята на XXII з'їзді КПРС 31 жовтня 1961 р.

З 1986 р. на підставі Закону СРСР "Про індивідуальну трудову діяльність" громадяни мали право здійснювати підприємницьку діяльність. Оподаткування доходів від підприємницької діяльності повинне було здійснюватися на підставі декларування доходів або шляхом придбання патенту. Відповідних змін у податкове законодавство в 1987—1989 рр. не вносилося. У 1990 р. був прийнятий Закон СРСР "Про прибутковий податок із громадян СРСР, іноземних громадян і осіб без громадянства", введений у дію із 01.07.1990 р., яким створювалися однакові умови оподаткування доходів від підприємницької діяльності й від доходів у вигляді заробітної плати. У зв'язку із цим була введена єдина прогресія ставок, загальний неоподаткований мінімум.

З розпадом СРСР і виділенням з нього нової незалежної держави — України, були зроблені початкові кроки по формуванню принципово нової податкової системи. 26 грудня 1992 р. було затверджено Декрет Кабінету Міністрів України № 13-92 "Про прибутковий податок з громадян", який діяв до 2004 р. До цього Декрету вносилися численні зміни й доповнення.

Таким чином, історія сучасної системи оподаткування доходів населення України починає свій відлік з 1992 р. Це досить короткий час для створення високоефективної державної політики оподаткування, оскільки створення ефективної системи оподаткування — це не тільки практична, а й дуже серйозна теоретична та наукова проблема.

Зміна та розвиток методів державного регулювання оподаткування супроводжувалися розвитком науки, яка, з одного боку, забезпечувала філософське осмислення податків, їх ролі та місця в суспільному житті, з іншого боку, збагачувала практику оподаткування, досліджуючи проблеми складу, структури, принципів побудови оптимальної податкової системи, а також умов, за яких ці принципи можуть бути застосовані в процесі вдосконалення податкової системи конкретної держави, законів та закономірностей функціонування і розвитку оподаткування.

Теорія податків почала розвиватися з XIII ст., ще за часів Фоми Аквінського, який вважав податки однією з форм пограбування народу [8].

Визначення економічної природи й суті податків пройшло у фінансовій науці досить складний шлях. Так,

спочатку податки розглядались як подарунок урядові, потім були формою виконання прохання уряду, надання допомоги, пожертвою, потім вже як виконання обов'язку і насамкінець — обов'язковим внеском, визначеним урядом чи встановленим парламентом за допомогою відповідного закону.

Однією із перших теорій, яка містить ідею примусового характеру податку, була теорія "жертви". Ще на початку XIX ст. у теорії податку Ж. Сісмонді плата за послуги, що купуються у держави, отримує визначення жертви [7].

Протягом XIX—XX ст. цю теорію розвивали Ж.Б. Сей, Д. Мілль, К. Віксель, Ф. Нітті, П. Самуельсон й інші представники економічної науки. Французький економіст початку XIX ст. Ж.Б. Сей усі податки розглядав як неминуче зло.

У другій половині XIX ст. значного поширення набуває теорія податку як бюджетної необхідності. Заперечуючи відповідність між шкодою, якої завдає податок платникові, і отриманим еквівалентом, дана теорія стверджує, що законодавець, визначаючи податок, ставить цілі виключно фінансового характеру.

Російський економіст М.І. Тургенєв, вивчаючи природу податків, також вважав їх жертвою на загальну користь [9].

Інший погляд на теорію податків висловлював англійський вчений Дж. Мілль. Він розробив і вперше висунув податкову теорію послуг. Суть її полягає в тому, що кожен громадянин держави обов'язково повинен отримувати від неї послуги у вигляді допомоги та підтримки [4].

У XVII ст. у Франції з'являється теорія податків, засновником якої був Ш. Монтеск'є. Суть її полягала в тому, що громадяни повинні ділитися своїм прибутком з державою, тому що вона забезпечує внутрішній і зовнішній захист життя та майна підлеглих, гарантує порядок, спокій і свободу. При цьому повинна зберігатися пропорційність між тією частиною, яка належить громадянинові, і тією, яку в нього забирають, щоб громадянам був гарантований захист їхньої частини майна.

У Радянському Союзі 20-х років такі представники фінансової науки, як А. Буковецький, А. Соколов, П. Мікеладзе, дотримувалися теорії колективних потреб. Цю теорію як основу визначення податку західна економічна наука використовує і наприкінці XX ст., внісши відповідні корективи. Лауреат Нобелівської премії в галузі неокласичного синтезу П. Самуельсон у підручнику "Економіка" підтверджує примусовий характер оподаткування і відсутність прямого зв'язку між вигодою громадянина і податками, які він сплачує.

Визначення податку наведено також у підручнику К.Р. Макконнелла та С.Л. Брю "Економікс": "Податок — примусова виплата урядові домогосподарством або фірмою грошей (або передання товарів і послуг), в обмін на які домогосподарство або фірма безпосередньо не отримують товарів чи послуг, причому така виплата не є штрафом, накладеним судом за незаконні дії" [3].

Більшість сучасних учених-теоретиків, у тому числі Андрущенко В. Л., Василик О. Д., Данілов О. Д., Суторміна В. М., Федосов В. М. та ін., вважають, що податки є обов'язковими платежами юридичних і фізичних осіб, які запроваджуються для утримання державних структур та фінансового забезпечення виконання ними функцій держави. Податок — це плата суспільства за виконання державою її функцій, це відрахування частини вартості валового національного продукту на загальносуспільні потреби, без задоволення яких суспільство існувати не може. Згідно із Законом України "Про систему оподаткування", під податком слід розуміти обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня, здійснюваний платниками у порядку та на умовах, що визначаються законами України про оподаткування. Простіше кажучи, податки — це обов'язкові внески, які стягує держава з фізичних та юридичних осіб за ставками, встановленими чинним законодавством.

Податок з доходів фізичних осіб згідно із Законом України "Про податок з доходів фізичних осіб" — це плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок. Проте, як зазначалося вище, не завжди цей податок розуміли саме таким чином. Крім того, вважаємо, що таке визначення цього податку в сучасних умовах не повною мірою відповідає його економічному змісту. Податок на доходи фізичних осіб — це обов'язковий внесок фізичної особи до бюджету із доходу, отриманого нею протягом визначеного періоду, який використовується на надання послуг територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок. Таке визначення цього податку, вважаємо, є більш доцільним та вірним.

ВИСНОВКИ

Таким чином, державне регулювання системи оподаткування доходів населення потребує ретельного вивчення та удосконалення як з наукової, так і з практичної точки зору. Податкова політика повинна використовуватися як інструмент регулювання відтворювального процесу та соціального добробуту населення. Держава визначає, яку частку валового внутрішнього продукту за допомогою податків вилучити до бюджету та як ця частка має розподілятися між окремими платниками податків, між окремими територіями, між соціальними верствами населення. За допомогою регулювання системи оподаткування держава може регулювати соціально-економічні процеси, такі як: обсяг виробництва, зайнятість, інвестиції, розвиток науки і техніки, структурні зміни, ціни, зовнішньоекономічні зв'язки, рівень життя населення, рівень споживання певних товарів.

Проте, в історії державного регулювання оподаткування доходів населення найбільш яскраво проявлявся зв'язок політики та ідеології з оподаткуванням. Зміни політичного курсу в країні, як правило, викликали істотні зміни в системі оподаткування фізичних осіб. Головною ж метою державного регулювання оподаткування доходів населення повинна бути стимулююча спрямованість на розвиток суспільства в цілому і на підвищення добробуту громадян.

Література:

1. Бурмистрів Д.В. Податки і збори з населення в СРСР / Д.В. Бурмистрів. — М.: Фінанси, 1968. — 183 с.

2. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т.Ф. Куценко. — К.: КНЕУ, 2002. — 256 с.

3. Макконнелл К.Р. Экономикс / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. — М., 1992. — Ч. II. — С. 390.

4. Миллъ Дж. Основы политической экономии / Дж. Миллъ. — М.: Прогресс, 1981. — Т. 1.

5. Мар'яхін Г.Л. Нариси історії податків з населення в СРСР / Г.Л. Мар'яхін. — М.: Фінанси, 1964. — 252 с.

6. Оксентюк Б. А. Податкова система України в роки нової економічної політики (1921—1929 рр.): автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Б.А. Оксентюк. — Київ, 2002. — 21 с.

7. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие / В.М. Пушкарева. — М.: ИНФРА-М, 1996.

8. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: монографія / А.М. Соколовська. — Київ: Знання-Прес, 2004. — 454 с.

9. Тургенєв М.І. Досвід теорії податків / М.І. Тургенєв. — М.: Державне соціально-економічне видавництво, 1937. — 171 с.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2012 р.

УДК 331.101.26

В. В. Дмитрієв-Звруденко,
науковий співробітник, Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕС-СТРУКТУР НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розглядаються питання поширення соціальної відповідальності бізнес-структур як засобу зменшення тіньового ринку праці в Україні

In the article the issues of raising social responsibility of business as the method to decrease shadow labour market in Ukraine.

Ключові слова: ринок праці, корпоративна соціальна відповідальність, тіньова економка, відповідальний роботодавець.
Key words: labour market, corporate social responsibility, shadow economy, responsible employer.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ринок праці є складною частиною економічної системи країни, який дзеркально відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі, та фокусує в собі найгостріші проблеми: високий рівень безробіття, посилення структурних диспропорцій зайнятості, тінізацію ринку праці, неконтрольований відтік робочої сили за кордон, погіршення якості робочої сили і мотивації праці, падіння рівня доходів населення тощо.

Зазначені проблеми стають істотним фактором поглиблення кризових явищ та стримують структурні зміни, лише їх вирішення створює передумови для соціального і економічного зростання [1].

Сучасні проблеми вітчизняного ринку праці, зокрема зниження рівня доходів населення та соціальної захищеності працівників, невиконання (або звуження) обов'язків роботодавців перед працівниками, зростання рівня офіційного та прихованого безробіття, які загострені нестабільним розвитком економіки України та світової економіки за останні роки, потребують нових підходів до регулювання відносин у сфері зайнятості. Очевидно, що вирішення зазначених проблем неможливе без забезпечення відповідальної поведінки суб'єктів ринку праці. Залучення значного потенціалу бізнесу через механізми корпоративної соціальної відповідальності сприятиме створенню стабільної зайнятості, скороченню бідності, раціональному використанню енергії та захисту навколишнього середовища, посиленню національної конкурентоспроможності, ефективному управлінню та боротьбі з корупцією.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У зарубіжній науковій літературі питанням дослідження соціальної відповідальності приділялася значна увага. Різноманіття підходів до розуміння категорії та розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності знайшло своє відображення у працях Г. Боуена, П. Друкера, К. Девіса, Ф. Котлера, А. Керролла, Н.Лі, Р. Маккіона, М. Фрідмана, Е. Фрімена, М. Штойєра та інших. Проблеми, пов'язані з теоретичними і практичними аспектами соціальної відповідальності бізнесу, знайшли широке відображення в роботах сучасних російських авторів: М. Здравомислова, М. Корсакова, С. Літовченко, Л. Москвіна, В. Сперанського, С. Туркина, Б. Столповського, Е. Шиманської та ін. Значну увагу питанню формування теоретико-методичних аспектів соціальної відповідальності бізнес-середовища в Україні приділено в працях вітчизняних науковців: І. Акимової, О. Акіліної, О. Балакірєвої, Д. Баюри, І. Булєєва, О. Грішнової, А. Колота, А. Лопатинської, М. Мурашко, Е. Осикіної.

Разом з цим, потребують більш глибокого дослідження такі питання соціальної відповідальності суб'єктів на ринку праці, як формулювання механізмів забезпечення їх соціальної відповідальності, які сприяли б підвищенню ефективності реалізації активної політики зайнятості; визначення концептуальних основ формування системи соціальної відповідальності в сфері зайнятості, що і зумовлює актуальність даної теми.

Мета статті полягає у визначені заходів поширення соціальної відповідальності бізнес-структур як засобу впливу на тіньовий ринок праці з метою його зменшення.

Соціальна відповідальність — це фундамент соціальної держави та суспільства як системи соціальних інститутів, які визнають свою відповідальність за задоволення основних потреб громадян та докладають для цього відповідні практичні зусилля. Методологічною основою впровадження соціальної відповідальності в практику взаємовідносин бізнесу, держави та громадськості є Глобальний Договір, прийнятий ООН у 1999 році як добровільна ініціатива у чотирьох основних сферах: права людини, трудові відносини, навколишнє середовище та боротьба з корупцією.

Економічні кризи на різних світових ринках, екологічні катастрофи, соціальні зворушення останніх років породили кризу довіри до основної парадигми бізнесу — отримання прибутку, та довели, що світове товариство повинно змінити внутрішню сутність продуктивної діяльності людства, перше за все в сфері економіки.

Для усіх секторів сучасної економічної системи на даний час важливо сформулювати ідеологію цивілізованого бізнесу, тому що суспільна стабільність в демократичній державі тримається саме на створеної системі взаємної відповідальності бізнес-структур, органів влади та інституцій громадянського суспільства [2].

Для сучасного західного бізнесу невід'ємною частиною іміджу корпорації є забезпечення правил корпоративної етики на основі філософії соціальної відповідальності. Думка, що фінансове благополуччя та етичні норми несумісні, спростовується реальною практикою, яка доводить, що "добра етика означає добрий бізнес". В іншому випадку негативна реакція з боку споживачів, партнерів, мешканців "communiti", безумовно, приведе до втрати репутації і, нарешті, до значного зниження прибутковості компанії. Саме тому проблема соціальної відповідальності та професійної етики в світовому бізнес-товаристві постала на перший план.

В Україні посилюється тенденція інтеграції до європейських та світових ринків. Але відсутність збігання стандартів побудови та ведення бізнесу, комплексного вивчення та втілення практики соціально відповідаль-

ного бізнесу заважає входженню українського бізнесу у міжнародне ділове товариство [3].

Від самого початку перехідного періоду Україна у числі інших країн світу зіткнулася з проблемою тіньової економіки — не контрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну й споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг, тобто приховуваних від органів державного управління й громадськості соціально-економічних відносин між окремими громадянами та соціальними групами

Як доводить досвід багатьох країн, тіньова економіка існує у всьому світі. Проте у різних країнах вона проявляється у різних масштабах та формах, а отже, чинить й різний вплив на всі соціально-економічні та політичні процеси, які відбуваються в тій чи іншій державі. Загалом у світовій економічній практиці прийнято вважати, що масштаби тіньової економіки у розмірах 5—10% ВВП не мають істотного впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві, не викликають суттєвих порушень в економіці і вважаються припустимими. Нормативна межа тіньового сектора економіки у будь-який державі може складати від 12 до 15%.

При розмірах тіньового сектора в 30—50% ВВП настає критична маса, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин. Розширення тіньової економіки до зазначених розмірів призводить також до розбалансованості окремих сфер економіки, поглиблення некерованості та криміналізації суспільства [4].

За розрахунками Мінекономіки Україні, обсяг тіньової економіки останні п'ять років перебував у діапазоні від 28 до 39% ВВП. За оцінками Національного інституту стратегічних досліджень, рівень тіньової економіки у 2010 році в Україні був на рівні 52,8% [5].

Основою тіньової економіки виступає тіньовий ринок праці. Він є своєрідним джерелом, що постачає тіньовій економіці певні ресурси. Тому ці два поняття тісно взаємопов'язані.

У тексті документа "Стратегія партнерства Світового банку з Україною на період 2012—2016 років" зазначається, що згідно з національною статистикою, в 2010 році 4,7 млн осіб у віці від 15 до 70 років працювали в неформальному секторі, що відповідає майже 23% загальної зайнятості.

Основною причиною виникнення тіньового ринку праці є наявність можливостей для певної частини суб'єктів економічної діяльності не дотримуватися існуючого законодавства.

До факторів, які сприяють розвитку даного процесу, необхідно віднести низькій рівень заробітної плати, перше за все, у державному секторі економіки, а також заборгованість по заробітної платі, яка на 1 лютого 2012 року склала 1,038 млрд грн., у тому числі з держбюджету — 2,616 млн грн., а за рахунок місцевих бюджетів — 0,214 млн грн. [6].

За даними Інституту соціології НАНУ, незадоволеність оплатою праці та оцінкою її як несправедливої у 2009 році висловило майже 80% респондентів різних галузей економіки. На сьогодні доля витрат на оплату праці в структурі собівартості виробництва продукції в Україні складає порядку 9%, в той же час у країнах Західної Європи — 45%, а у США — до 75%. Не всіх громадян України влаштовують розміри їхніх зарплат, тому відбувається, так би мовити, "відплив" частини трудових ресурсів у тінь задля отримання більших доходів.

Досвід країн Центральної і Східної Європи доводить, що реальні зрушення в економіці цих країн почалися лише після зростання середньої заробітної плати до рівня, еквівалентного 300 доларів і вище, — тільки після цього вона стала стимулюючим фактором розвитку виробництва на внутрішньому ринку та відтворення робочої сили. Безумовно, зростання заробітної плати повинно забезпечуватися випереджувальним підвищенням продуктивності виробництва за рахунок поєднання нагромадження капіталу, досягнень науково-технічного прогресу та вищої якості робочої сили. [7].

Провокує перехід великої частини економіки у "тінь" надмірний податковий тягар, складна система оподаткування, нестабільність податкового законодавства, податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єктів господарювання та високе податкове навантаження на особисті доходи громадян. Разом з єдиною ставкою на доходи фізичних осіб загальне навантаження на фонд заробітної плати становить 50,5% [8].

На тінізацію ринку праці впливає низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами. Розширення мережі платних послуг не призводить до поліпшення їхньої якості, в результаті формується тіньовий сектор — утворення макроекономічного рівня державного типу, в якому внаслідок корупції державні послуги та суспільні блага розподіляються за ринковими принципами.

Надмірне регулювання підприємницької діяльності супроводжується поширенням адміністративної корупції, яка відбивається у вигляді здирництва при нарощуванні неправомірної кількості перевірок і підвищенням розмірів податків і штрафів. У результаті знижується відчуття "соціальної солідарності", що спонукає людей добровільно і вчасно платити податки, а система податків і штрафів втрачає ефективність як інструмент державної політики. За умови низького рівня довіри до влади будь-які обіцянки уряду проводити ефективні реформи в обмін на сплату громадянами податків викликають раз у раз спротив з боку громадян [9].

Однією з причин, які справляють істотний негативний вплив на формування ринку праці кваліфікованої робочої сили, є відсутність пріоритетності праці серед соціальних цінностей значної частки працездатного населення, переважно молодого віку. В умовах низької ціни робочої сили та слабкої залежності оплати праці від її результатів, коли немає прямої залежності між кваліфікацією праці та її оплатою, соціальна цінність праці є невисокою, мотивація до розвитку трудового потенціалу знижується. В той же час достатньо часто кваліфіковані спеціалісти погоджуються на низьку заробітну плату через певні причини, такі як складність у працевлаштуванні на роботу за спеціальністю, брак досвіду роботи в певних сферах діяльності тощо [10].

Тіньова зайнятість (використання праці найманих працівників без укладання трудової угоди) та тіньова заробітна плата (так звана "зарплата у конвертах") — явища, що міцно увійшли в наше життя та набули великих масштабів. Це не лише серйозна економічна, але й соціальна проблема України. Для зменшення тіньового ринку праці необхідне вжиття з боку держави таких політичних рішень, точкою прикладання яких стане програма реструктуризації економіки, антимонопольні та антикорупційні заходи, якісні правові гарантії власності, податкова реформа та реформа судової системи.

Разом з цим, державою мають бути створені сприятливі умови для того, щоб бізнес мав змогу розвиватися та виконувати свої зобов'язання перед суспільством, у тому числі на ринку праці, через сприятливий інвестиційний клімат та адекватну податкову систему. Одним з важливих напрямів такої діяльності повинно стати стимулювання розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнес-структур.

До сфери відповідальності на ринку праці відносяться коло проблем взаємовідносин працівників, роботодавців, влади. Кожен з учасників соціальних відносин (працівники, роботодавці, влада) мають власні інтереси, що тісно переплітаються, і тому повинні робити свій внесок у розвиток корпоративної відповідальності, яка вже перестає бути виключно корпоративною справою. Ці три суб'єкти економічно зацікавлені один в одному, і

відповідно кожен до повної міри має взяти тягар соціальної відповідальності.

Як вказує Ф. Котлер, ефективність класичної моделі корпоративної соціальної відповідальності зумовлена відкритістю того суспільства, в якому вона застосовується [11].

Активна соціальна позиція підприємців має полягати в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем, перш за все на ринку праці.

Для бізнес-структур, які бажають бути на рівних представлені на світових, і в першу чергу європейських ринках, та будують свою організаційну культуру на основі корпоративної соціальної відповідальності, дуже важлива наявність реального ринку праці, його максимальна детінізація, тобто можливість оперативного та економічного ефективного перерозподілу робочої сили. Дійсно, якщо роботодавець зацікавлений у кваліфікованих працівниках, які здатні виробляти якісну та конкурентоздатну продукцію, то він повинен забезпечувати свою привабливість для них умовами та справедливою оплатою праці, а також соціальним пакетом. У свою чергу , якщо працівники мають реальну можливість вибору, то вони віддадуть перевагу соціально відповідальному роботодавцю.

Одним з важливих принципів, що повинні забезпечити існування та розвиток системи соціальної відповідальності у сфері зайнятості і на ринку праці, повинно стати соціальне партнерство.

З урахуванням вимог і особливостей взаємодії суб'єктів ринку праці до основних аспектів формування та розвитку соціальної відповідальності у сфері зайнятості можна віднести: соціальні орієнтири в поведінці і діяльності суб'єктів сфери зайнятості, а також зацікавлених сторін зовнішнього середовища, перше за все місцевих громад та органів місцевого самоврядування, права людини, корпоративне управління та розвиток суспільства.

Під час парламентських слухань "Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії та перспективи" в січні 2012 року було визначено, що корпоративна соціальна відповідальність поширюється у бізнес-середовищі України за власним сценарієм навіть в умовах кризи. Українська мережа Глобального договору завдяки такій потужній організації, як ООН, охоплювала на початок 2012 року понад 140 організацій [12].

Відкритість та прозорість соціально відповідальних компаній України оцінюється у вигляді рейтингу, який проводиться журналом "ГVардія" видавничого холдингу "Контракти". Рейтинг складався на основі аналізу анкет компаній за визначеною методикою, надісланих на адресу редакції журналу, а також публічних соціальних звітів та незалежних оцінок експертів — членів експертної ради. У 2012 році участь у рейтингу взяла участь 41 компанія, що на 8% більше, ніж у 2011 році. Це свідчить про поширення впровадження у практику бізнесу принципів корпоративної соціальної відповідальності [13].

Для соціально відповідальних підприємств бути соціально відповідальним роботодавцем значить:

— створювати співробітникам гідні умови праці та забезпечувати гідний рівень заробітної плати:

— впроваджувати сучасні методи організації праці та розвивати корпоративну культуру, дотримуватися високих стандартів безпеки праці; надавати співробітникам рівні можливості, справедливо оцінювати внесок кожного в успішність бізнесу;

— інвестувати в людські ресурси, навчати співробітників і надавати їм можливості розвитку, щоб кожен міг повністю реалізувати свій потенціал [14].

У відносинах з державою та громадськістю соціально відповідальна бізнес-структура як "корпоративний громадяни" повинна, безумовно, дотримуватися наступних принципів:

— виконання всіх юридичних зобов'язань перед державою, у тому числі в сфері ринку праці та зайнятості;

— вчасна та прозора сплата податків та наповнення державного бюджету;

— чесна співпраця з усіма зацікавленими сторонами (споживачами продукції, клієнтами, бізнес-партнерами, акціонерами, інвесторами, персоналом компанії, державним та місцевими органами влади і управління, місцевими громадами тощо);

— дотримання сучасних стандартів корпоративного управління та відкритості.

Важливим заходом впливу соціально відповідальних бізнес структур на місцеві ринки праці є їх участь на принципах партнерства з усіма зацікавленим сторонами та місцевими органами влади у місцевих соціальних програмах, направлених на поліпшення життя громад та покращення екологічного стану і раціонального використання природних ресурсів регіонів, в яких функціонують їх підприємства.

З метою зменшення рівня детінізації економіки та ринку праці соціально відповідальне бізнес-середовище може і повинно ініціювати та лобіювати розробку та впровадження державних нормативних актів, направлених на зменшення податкового і адміністративного тиску на бізнес з боку держави та розвитку в суспільстві атмосфери всебічної соціальної відповідальності.

Соціальна відповідальність повинна бути є невід'ємною складовою самосвідомості суспільства, а корпоративна соціальна відповідальність — активною громадською позицією керівництва бізнес-корпорацій.

Література:

1. Акіліна О.В. Аналітичний огляд ринку праці в Україні / О.В. Акіліна // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 10. — С. 10—12.

2. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания — М.: Ассоциация менеджеров России, 2003.

3. Акимова И., Осыкина Е. Быть или не быть бизнесмену ответственным перед обществом // Зеркало недели. — 2006. — 13 березня. — №9.

4. Ангелко І.В Методичні основи оцінки обсягів тіньового секторау економіки / І.В Ангелко// Вісник СумДУ. Серія "Економіка". — 2011. — №1.

5. Головний податківець країни визнав, що в Україні в тіні працює 30% економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: vkurse.ua/ua 13.02.2012

6. Задолженость по зарплатам в Украине превысила 1 млрд грн.[Електронний ресурс]. — Режим доступу: http:// economics.lb.ua/state/2012/02/27/

7. Кириченко И. Дешевый труд — убогая жизнь // Зеркало надели. — 2012. — 24 березня — №7.

8. Розрахунок нарахувань та утримань із заробітної плати у 2011 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: buhgalter.com/

9. Заглинський А.О. Проблеми розвитку ринкових відносин у сфері зайнятості трудових ресурсів / А.О. Заглинський. — Рівне: ППФ "Волинські обереги", 2002. — 400 с.

10. Шост І.М. Економічні аспекти формування ринку праці в Україні / І.М. Шост // Економіка і держава. — К., 2009. — №9. — С. 33—34.

11. Котлер Ф., Лі. Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі. Пер. с англ. Яринич. — К.: Стандарт, 2005. — 302 с.

12. Філоненко С. Під час слухань "Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії" [Електроний ресурс]. — Режим доступу:: www. viche. info/jornal/2012/01/12

13. Рейтинг соціально відповідальних корпорацій України 2012 р. // "ГVардія". Журнал відав.холдингу "Контракти". — 03.03.2012.

14. Баюра Д.О. Корпоративна соціальна відповідальність як складова підвищення ефективності системи корпоративного управління / Д.О. Баюра. — К.: Вісник КНУ ім. Т.Шевченка, 2009. — С. 62.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2012 р.

УДК 336.6

Г. В. Тельнова,
к. е. н., доцент кафедри "Фінанси", Донбаська державна машинобудівна академія

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДСИСТЕМИ ГНУЧКОГО ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена пошуку нових форм планування фінансів підприємства, які дозволили б проводити оцінку майбутньої фінансово-господарської діяльності, виявляти потенційні резерви зростання прибутку, підвищувати якість прийнятих управлінських рішень. Вивчені й висвітлені основні підходи до практики планування, проаналізовані можливості їх застосування вітчизняними підприємствами. Зроблено висновок про те, що планування на основі підвищення координації й погодженості з підсистемами й функціями фінансового менеджменту сприяє поліпшенню результатів у досягненні поставлених цілей.

The article is dedicated to searching for the new forms of the planning finance of the enterprises, which have allowed conduct the estimation to future financial and economic activity, find the potential reserves of increasing of the profit, raise the quality taken management decisions. Studied and lit main approaches to practical of the planning, is analysed possibility of their using domestic enterprise. Conclusion is made about planning on base of increasing to coordinations and consensus with subsystem and function of financial management renders the assistance to improvement result in achievement puted integer.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, управління, планування, контроллінг, система, підсистема

ВСТУП

Форми й методи управління фінансами визначаються економічними й соціальними відносинами, що склалися в країні. Так, зі зміною політичного ладу, системи управління державними фінансами змінюється й механізм планування на підприємстві, який повинен враховувати умови функціонування підприємства в конкурентному середовищі, вплив розвитку національної фінансової системи й інші немалозначимі зовнішні фактори. Однак у практиці більшості українських підприємств процес фінансового планування є неефективним у зв'язку з його непогодженістю також із внутрішніми факторами, такими як обмеженість інформаційного забезпечення, несвоєчасність надходження інформації, стратегічні прорахунки, некомпетентність керівництва й працівників планових служб. Така ситуація викликає зниження ефективності не тільки безпосередньо фінансового планування, але й всієї системи фінансового менеджменту підприємства. Тому сьогодні актуальним є завдання розробки такої підсистеми планування в системі фінансового управління, що забезпечувала б гнучкість, здатність вчасно адаптуватися до умов зовнішнього й внутрішнього середовища, що змінюються, створюючи базу для стійкого розвитку підприємства й максимізації його прибутковості.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Проблеми побудови ефективного планування на підприємстві розглядаються в роботах вітчизняних і закордонних учених: І. Бланка, Ю. Бригхема, Дж. Ван Хорна, О. Терещенко й інших [1; 2; 3; 4]. Їх праці дають уявлення про роль планування в діяльності підприємства, про сучасні методи й інструменти планування. Однак відкритим залишається питання про організацію фінансового планування в системі фінансового менеджменту підприємства, про його взаємозв'язок з підсистемами й функціями фінансового управління.

Метою роботи є розробка методичного й організаційного забезпечення підсистеми планування в системі фінансового менеджменту підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ринковій економіці властиві невизначеність і ризик, які припускають постійний перегляд фінансових планів підприємства, забезпечення гнучкості й своєчасності реагування на умови функціонування підприємства, що змінюються. На підприємстві повинні бути розроблені альтернативні плани на випадок можливих непередбачених змін, при цьому час, витрачений на їх втілення, повинен бути мінімальним, тобто реакція керівництва й фінансових менеджерів повинна бути своєчасною. У роботі Несторишен І.В. [5] проаналізовані відмінності директивного й ринкового планування, властиві сучасним підприємствам (табл. 1).

Автором зазначається, що "визначальним моментом планування в умовах конкурентної боротьби є потреби ринку" [5], тому на підприємствах повинні бути значно змінені підходи до планування.

Можно погодитися з твердженням, що "під фінансовим планом розуміється інформаційна модель, що поєднує елементи систем побудови стратегічних, поточних і оперативних планів підприємства, взаємопов'язані в часі і просторі, що визначають у фінансовому вираженні результати майбутніх дій щодо формування і використання фінансових ресурсів підприємства" [6].

В роботі Дзюбенко О.Г. ефективне планування визначається "... як процес узгодження цілей та засобів, спрямованих на їх досягнення, у межах планових задач

згідно критерію максимуму ефективності діяльності підприємства... ефективне планування можливе тільки в ціннісно-орієнтованих системах, тобто в таких, які спрямовані на максимізацію якості самого процесу планування, на відміну від цілеорієнтованих систем, спрямованих на досягнення наперед заданої цілі" [7].

Виходячи з вищевикладеного, можна визначити наступні завдання фінансового планування:

1) визначення потреби у фінансових ресурсах;

2) визначення джерел формування фінансових ресурсів на підприємстві;

3) планування ефективних напрямів використання фінансових ресурсів;

4) виявлення резервів збільшення доходів і зниження витрат підприємства.

Принципами фінансового планування повинні бути:

1) своєчасність складання планів;

2) вірогідність;

3) збалансованість планових показників (джерел формування фінансових ресурсів і напрямів їх використання);

4) альтернативність;

5) адаптивність до мінливих умов;

6) ефективність формування й використання фінансових ресурсів.

Таблиця 1. Відмінності концепції директивного й ринкового планування [5]

Ознака	Характеристика концепції планування	
	директивного	ринкового
Призначення плану	Ціль	Інструмент
Форма власності підприємств	Державні	Державні, приватні, колективні
Роль підприємства в процесі планування	Конкретизація завдань державного плану	Розробка плану на основі даних аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища
Середовище	Стабільне	Динамічне
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційні	Інтерполяційні
Принципи планування	Директивність, відображення в планах єдності загальнодержавних, колективних та особистих інтересів, партійність планів	Гнучкість, маневреність, адаптивність, альтернативність, еластичність
Суб'єкт планування	Наявність великої кількості планових органів: держплан, галузеві міністерства, відомства	Підприємство
Критерії якості планів	Виконання планового показника (рівень продуктивності праці, фондовіддача та ін.)	Гнучкість, маневреність, забезпечення високого рівня адаптації до змін
Інформаційна база	Науково-технічні, економічні і соціальні прогнози держплану	Дані маркетингу та економічного аналізу
Умови планування	Відсутність поля для маневреності дій підприємств і негнучкість системи планування	Багатоваріантність планування, пошук оптимального варіанта
Процедура планування	Значні затрати сил, часу і засобів на розробку, узгодження, затвердження, уточнення і підтримку стабільності планових показників	Передбачає постійне коригування планів відповідно до нових умов функціонування
Етапи процесу планування	Розробка плану на підприємстві тісно пов'язана з плануванням галузі і всього народного господарства	Визначення мети планування, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, пошук альтернатив, оцінка, прийняття планового рішення
Функції планування	Визначає взаємовідносини підприємства з державою і регламентує процеси раціональної організації виробництва в середині підприємства	Реагування на мінливі та динамічні умови зовнішнього середовища, які повинні забезпечити підприємству можливість адаптуватись до постійних змін внутрішнього і зовнішнього середовища

У процесі фінансового планування доцільно визначити три рівні — стратегічне планування, тактичне й оперативне планування. Відповідно до позначених рівнів, а також з огляду на роль функцій і підсистем фінансового менеджменту в плануванні, можна запропонувати наступну схему етапів процесу планування (рис. 1).

Насамперед, повинні бути визначені завдання планування, виходячи з функцій фінансового менеджменту по управлінню інвестиціями, інноваціями, капіталом, активами, грошовими потоками, прибутком. Після постановки завдань аналізується фінансово-економічний стан підприємства. Отримані в результаті аналізу дані порівняються з оцінкою маркетингової ситуації, робляться висновки щодо доцільності збільшення або зменшення фінансових ресурсів, про можливі джерела залучення засобів і напрямах їх використання, оцінюється комерційний ризик. Відповідно, за участю підсистем економічної діагностики фінансового стану підприємства, ризику й маркетингу відбувається розробка стратегічного плану підприємства. При розробці фінансової стратегії, що визначає основні напрями діяльності підприємства на плановий період, доцільно використовувати такий вид управлінської діяльності, як фінансовий інжиніринг. "Фінансовий інжиніринг є процесом проектування, розробки і реалізації фінансових стратегій, що грунтується на певних методологічних підходах і включає застосування фінансових інструментів та технологій, що дозволяють управляти ризиками, формувати і нарощувати стратегічний потенціал, сприяють підвищенню вартості компаній і ефективності усіх бізнес-процесів" [8].

На основі розробленого стратегічного плану відбувається визначення тактичного плану — розраховуються окремі показники фінансового плану з використанням різних економіко-математичних методів. Обсяг необхідних підприємству фінансових ресурсів визначається інвестиційною й інноваційною політикою підприємства, напрямами оптимізації структури капіталу й управління активами, тобто функції управління у фінансовому менеджменті, як ми вже відзначали вище, ставлять завдання перед підсистемою планування, яка, у свою чергу, повинна виробити певні оперативні плани по досягненню поставлених цілей. На величину сформованих фінансових ресурсів впливає зміна вартості активів, виражена в необхідності придбання нового обладнання, застосування більш якісних або коштовних матеріалів, технологій, збільшення обсягів виробництва й реалізації продукції, що, у свою чергу, вимагає залучення додаткового власного або позикового капіталу, тобто відбувається визначення ефективних джерел формування ресурсів. Використання фінансових ресурсів відбивається в приростi активів, погашенні зобов'язань або покритті зменшення власного капіталу. З метою обгрунтування джерел формування й використання фінансових ресурсів підприємства розробляється фінансова політика. У роботі Білоусової О.С. відзначається, що "фінансова політика підприємства ... впливає на порядок розрахунку та склад показників плану через визначення на плановий період процедур управління активами, зобов'язаннями, власним капіталом і встановлення методів їх оцінки, інших методів, норм та індикаторів" [9]. Фінансову політику підприємства визначено як сукупність принципів, методів і процедур управління фінансовими ресурсами, їх формуванням та розподілом для реалізації фінансової стратегії."У складі тактичного плану повинно бути розроблено кілька варіантів альтернативних рішень для досягнення поставлених стра-

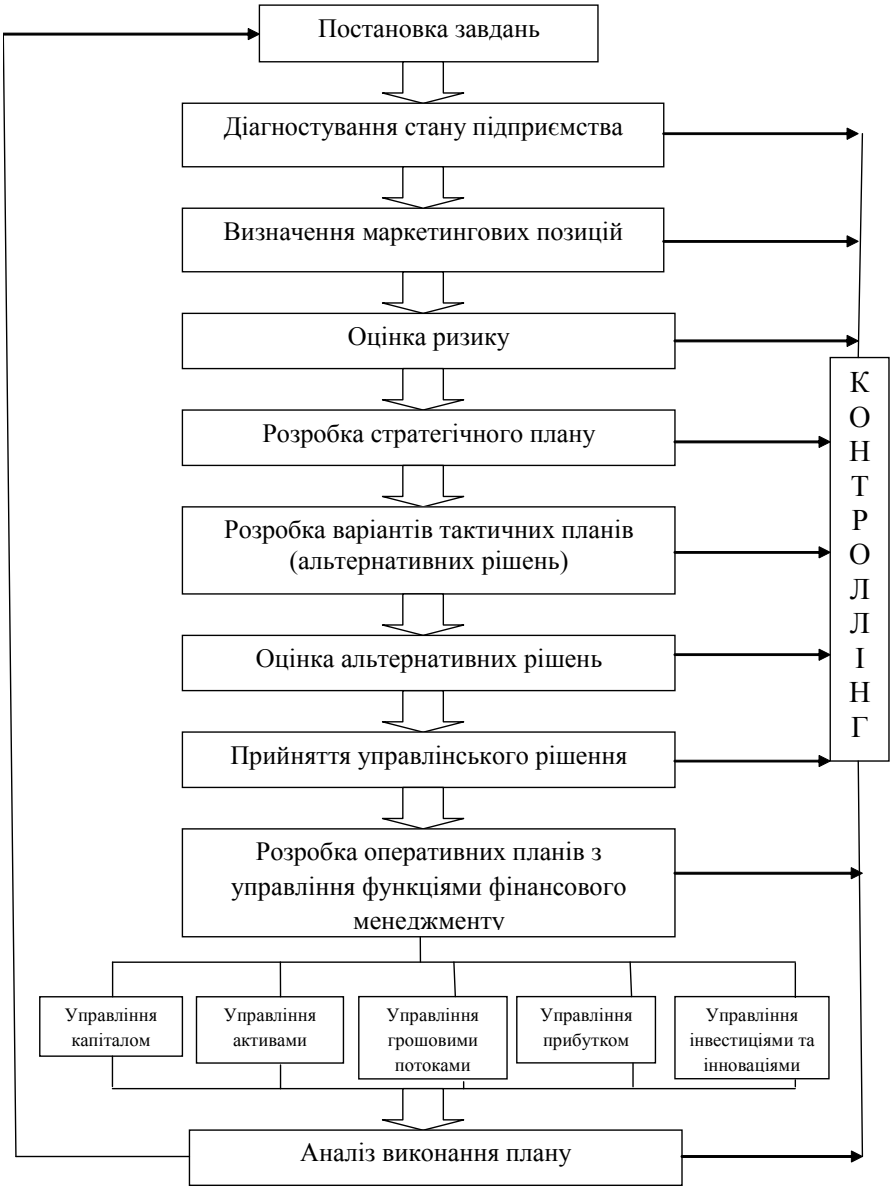


Рис. 1. Етапи підсистеми планування в системі фінансового менеджменту підприємства

тегічних цілей, потім визначається їх оцінка й приймається найбільш прийнятне в даних умовах господарювання управлінське рішення.

На підставі тактичного плану даються конкретні рекомендації з управління активами, капіталом, грошовими потоками, прибутком, інвестиціями й інноваціями, тобто відбувається процес оперативного планування на підприємстві.

Необхідно відзначити, що на всіх етапах планування повинен здійснюватися контроль за якістю складання планів і їх реалізацією, тобто підсистема контролінгу повинна здійснювати свої функції на всіх етапах планування. Основним напрямом контролінгу є контроль за виконанням плану, що здійснюється порівнянням звітних показників із запланованими. При цьому планові показники майбутнього періоду повинні бути засновані на результатах виконання поточного плану й з урахуванням змін, що відбулися у фінансовому стані підприємства, маркетингової ситуації, ступеня ризику, тобто повинні використовуватися методи гнучкого планування. "Гнучке планування визначається, насамперед, як процес розробки планів підприємства, який дозволяє оперативно враховувати зміни ринкової кон'юнктури та коригувати планові показники відповідно до нових умов діяльності підприємства та існуючих зовнішніх і внутрішніх обмежень.... ефективне функціонування підприємств потребує використання концептуальних положень гнучкого планування, які повинні забезпечити можливість виявлення факторів, що призводять до зміни умов виконання плану, та їх впливу, пристосовування підприємства до цих змін, а також можливість врахування сучасних потреб ринку та опрацьовування нових перспектив. Гнучкому плануванню властивий багатоваріантний ситуаційний характер, що дає можливість попередньої підготовки відповідних дій на можливі зміни умов як в зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі підприємства" [5].

ВИСНОВКИ

Таким чином, основним напрямом підвищення якості планування в системі фінансового менеджменту є впровадження позначених шляхів методичного й організаційного забезпечення підсистеми. Це має сприяти підвищенню прибутковості підприємства і його конкурентоспроможності. Особливістю представленої підсистеми планування в системі фінансового менеджменту є її гнучкий характер на основі регулярного проведення контролінгу на всіх етапах планування, що дає можливість своєчасного коректування планів всіх рівнів. Іншою особливістю є наявність зворотного зв'язку між функціями управління активами, пасивами, грошовими потоками, прибутком, інвестиціями та інноваціями й підсистемою планування, що дозволяє найбільше точно й чітко на основі сформованих завдань забезпечити розробку управлінських рішень з їх досягнення.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр: Эльга, 2002. — 528 с.

2. Бригхем Юджин Ф., Эрхгардт Майкл С. Финансовый менеджмент. — Спб: Питер, 2009. — 959 с.

3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 800 с.

4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 412 с.

5. Несторишен І.В. Формування системи гнучкого планування на підприємствах машинобудування: автореф. дис. канд.екон.наук.: 08.00.04. — Хмельницький, 2008. — 21 с.

6. Полтьєва І.А. Моделювання процесів фінансового планування на підприємствах в умовах невизначеності: автореф. дис. канд.екон.наук.: 08.03.02. — Донецьк, 2004. — 19 с.

7. Дзюбенко О.Г. Планування діяльності підприємства в ринкових умовах: автореф. дис. канд.екон.наук.: 08.06.01. — Хмельницький, 2003. — 20 с.

8. Пробоїв О.А. Формування та нарощування стратегічного потенціалу підприємств інструментами фінансового інжинірингу: автореф. дис. канд.екон.наук.: 08.00.04. — Донецьк, 2008. — 24 с.

9. Білоусова О.С. Фінансове планування діяльності промислових підприємств: автореф. дис. канд.екон.наук.: 08.00.08. — Київ, 2008. — 20 с.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2012 р.

УДК 339.37

В. С. Сімонова,
к. е. н., доцент, докторант, Інститут регіональних досліджень НАН України

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Виявлено вигоди від поліпшень усередині підприємства, які виконуються при розробці й впровадженні сучасної системи управління якістю. Вони полягають у підвищенні задоволеності клієнтів, якістю готової продукції, конкурентоспроможності підприємств. Як наслідок, зростає рівень довіри до торговельного підприємства.

The benefits of improvements within the enterprise that are performed during the development and implementation of modern quality management system are found out. Their aim is an increase of customer satisfaction, quality of finished products, and the competitiveness of enterprises. As a consequence the degree of confidence in the commercial enterprise rises.

Ключові слова: управління якістю,торгівельне обслуговування, процесний підхід, конкурентоспроможність, комплексне дослідження ринку, конкурентоздатність товару, ринок збуту.
Key words: quality management, trade services, the "process approach", competitiveness, integrated market research, competitive commodity market.

ВСТУП

Історія вивчення цієї проблеми бере свій початок за часів американського інженера Ф. Тейлора [1]. Потім цією проблематикою займалися У.Е. Шухарт [2], У.Е. Демінг [3], Дж. Джуран [4], А.В. Фейгенбаум [5; 6], І.А. Маркіна [7], О.О. Шубін [8], В.В. Апопій [9].

Упровадження системи управління якістю повинне бути стратегічним рішенням найвищого керівництва торговельної організації. Воно є однією з актуальних проблем в сучасних ринкових умовах, тому що сприяє конкурентоспроможності підприємства, що, в свою чергу, зумовлює підвищення прибутковості, яка, як правило, найбільшою мірою цікавить власників. На розроблення і впровадження системи управління якістю впливають зміна потреб, конкретні цілі, продукція, а також розмір та структура організації. Метою торговельної організації є:

— результативне та ефективне встановлення і задоволення потреб та очікувань своїх клієнтів та інших зацікавлених сторін (працівників організації, постачальників, власників, суспільства) для досягнення конкурентної переваги;

— досягнення, підтримування та поліпшення загальних показників діяльності організації та її потенціалу;

— застосування принципів управління якістю не лише забезпечує безпосередні переваги, але також робить важливий внесок в управління витратами та ризиками. Врахування керівництвом переваг, витрат та ризику є важливими для організації, її замовників та інших зацікавлених сторін. Оцінка загальних показників діяльності організації може впливати на:

— прихильність замовників;

— стабільність ділової активності та відгуки про організацію;

— результати господарської діяльності, такі як доходи та ринкова частка;

— гнучкість та швидкість реагування на зміни ринкової ситуації;

— витрати та тривалість циклу завдяки результативному та ефективному використанню ресурсів;

— встановлення послідовності процесів, завдяки яким краще можна досягти бажаних результатів;

— конкурентну перевагу завдяки поліпшенню спроможностей організації;

— мотивацію працівників та розуміння цілей та завдань організації, а також участь у процесі постійного поліпшення;

— впевненість зацікавлених сторін у результативності та ефективності організації, доведених фінансовими та соціальними вигодами, підтверджених показниками діяльності організації, життєвим циклом продукції та репутацією;

— здатність створювати цінності як для організації, так і для її постачальників завдяки оптимізації витрат та ресурсів, а також гнучкості та швидкості спільного реагування на зміни ринкової ситуації.

Мета цього дослідження полягає в знаходженні найбільш дієвої системи управління якістю для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Дослідження виконане шляхом обробки інформаційної бази, що стосується розвитку управління якістю торговельного обслуговування вітчизняних та закордонних підприємств. У процесі дослідження використовувались формально-логічні методи: порівняння, індукції, аналогії.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для результативного та ефективного функціонування організація повинна визначити численні взаємопов'язані види діяльності і управляти ними. Діяльність, у якій використовують ресурси і якою можна управляти для того, щоб перетворювати входи на виходи, можна вважати процесом. Часто вихід одного процесу безпосередньо є входом наступного.

Під процесним підходом розуміють застосування у межах організації системи процесів разом з їх визначенням та взаємодіями, а також управління ними.

Перевагою процесного підходу є забезпечуваний ним неперервний контроль зв'язків окремих процесів у межах системи процесів, а також їхніх сполучень та взаємодій.

Якщо цей підхід застосовують у межах системи управління якістю, він підкреслює важливість:

— розуміння та виконання вимог;

— необхідності розглядати процеси з погляду створення додаткових цінностей;

— отримання результатів функціонування процесу та його ефективності;

— постійного поліпшення процесів на основі об'єктивних вимірювань.

Моніторинг задоволеності зацікавлених сторін вимагає оцінювання інформації, пов'язаної зі сприйняттям зацікавленими сторонами того, як виконала організація їхні вимоги.

Існує цілий ряд методик оцінки конкурентоспроможності з урахуванням як цінових, так і нецінових факторів. Особливу роль при аналізі конкурентоспроможності експортної продукції відіграє фактор часу. Приймається до уваги так звана теорія "життєвого циклу" товару.

У практиці проведення оцінки конкурентоспроможності в основному аналізуються технічні параметри (наприклад показники потужності, вантажопідйомність, надійність і тип), менше уваги приділяється економічним показникам, таким як ціна, витрати виробництва, вартість споживання, ефективність експорту, тощо. За однією з існуючих методик рівень конкурентоспроможності товару визначається як співвідношення продажної ціни експортного товару до "еталонної ціни", або середньозваженої ціни аналогічного товару, який користується найбільшим попитом на даному ринку.

У практиці закордонних фахівців існують спеціальні індикатори та методи визначення цінової конкурентоспроможності за даний період. Визначення цінової конкурентоспроможності на внутрішньому національному ринку, як правило, проводиться шляхом порівняння цін внутрішнього ринку і цін імпортних товарів, або світових цін. На зарубіжному ринку зіставляють три показники: витрати виробництва в національній валюті; обмінні курси валют; розміри прибутків (різниця між продажною ціною на ринку і витратами виробництва).

Виділяють такі групи техніко-економічних показників, які характеризують складний виріб на ринку споживання:

— властивості виробу на стадії попиту, а саме — економічна ефективність його використання (наприклад, потужність обчислення, довгостроковість, амортизація, ремонтоздатність тощо);

— характеристики виробу з точки зору можливості його використання в комплексі з машинами та зручності експлуатування (технічні параметри, площа тощо);

— характеристики виробу на стадії цього збуту (зовнішній вигляд, вид пакування тощо);

— інші ознаки (наприклад, престижність).

Наведені групи показників поділяють на два основних види: технічні та економічні. В свою чергу, вони відповідно поділяються на параметри ергоекономічні, естетики, відповідності стандартам та законодавству, а також на параметри, які визначають рівні окремих елементів ціни попиту.

Неабияку роль у визначенні конкурентоспроможності продукції відіграє кон'юнктурна інформація. Велике значення мають показники темпів зростання продажу, частка ринку та темпи її зростання, обсяги експорту тощо.

Для оцінки конкурентоспроможності фірми використовують деякі чисельні показники, які свідчать про рівень стійкості положення фірми, спроможності виготовляти продукцію, яка користується попитом на ринку й забезпечує фірмі одержання намічених та стабільних кінцевих результатів. До ряду таких показників відносяться:

— відношення вартості реалізованої продукції до її кількості за поточний період. Збільшення співвідношення обсягів реалізованої продукції;

— відношення прибутку до загальної вартості продажу (profit to sales). Підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентноспроможності фірми;

— відношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції (sales to finished goods) свідчить про спад попиту на продукцію фірми та затоварювання готової продукції;

— відношення загальної вартості продажу та вартості матеріальних виробничих запасів (sales to inventories) показує, що сталося: або зниження попиту на готову продукцію, або збільшення запасів сировини. Зменшення цього показника свідчить про уповільнення обігу запасів;

— відношення обсягу до суми дебіторської заборгованості (sales to receivables) показує, яка частка реалізованої продукції поставлена покупцями на основі комерційного кредиту.

Фірма, яка має більш низькі витрати виробництва, отримує більший прибуток, що дозволяє розширювати обсяги виробництва, підвищувати його технічний рівень, економічну ефективність та якість продукції, а також удосконалювати систему збуту. В результаті конкурентоспроможність такої фірми та обсяг виробленої продукції підвищується, що сприяє збільшенню її частки на ринку за рахунок інших фірм, які не мають таких фінансових та технічних можливостей.

Важливе значення має аналіз витрат обігу, який обчислюється шляхом відношення величини збутових витрат до розмірів прибутку.

Аналіз витрат обігу дозволяє викрити невиробничі витрати по всій системі товарного руху від продавця до покупця.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності фірми на конкурентному ринку або його сегменті побудована на ретельному аналізі технологічних, виробничих, фінансових та збутових можливостей фірми. Вона є останнім етапом маркетингового дослідження та покликана з'ясувати потенційні можливості фірми і заходи, які фірма повинна вжити для забезпечення конкурентоспроможності позицій на конкурентному ринку.

Така оцінка повинна містити наступні показники:

— потреба у капіталовкладеннях фактичних та на перспективу як в цілому, так і по окремим видах продукції і по конкретних ринках;

— асортимент конкурентоспроможної продукції, її обсяги та вартість (продуктова диференціація);

— набір ринків або їх сегментів для кожного продукту (ринкова диференціація);

— потреба у засобах на формування попиту та стимулювання збуту;

— перелік заходів та засобів, якими фірма може забезпечити собі перевагу на ринку;

— створення заохочуючого уявлення про фірму у покупців, виготовлення високоякісної продукції, постійне оновлення продукції на основі власних розробок та винаходів, забезпечених патентним захистом, добропорядне та чесне виконання зобов'язань за угодами по відношенню терміну постачання товарів та послуг.

Результати досліджень беруться за основу при розробці стратегії фірми, її технічної, асортиментної та збутової політики.

Проведення економічного дослідження та використання великого набору показників неможливе без використання комп'ютерної техніки.

У сучасних умовах виникає необхідність у зміні орієнтації і критеріїв оцінки розроблювальної і продукції, що випускається.

Під конкурентоздатністю товару розуміється сукупність його якісних і вартісних характеристик, що забезпечує задоволення конкретної потреби покупця і вигідно для покупця відрізняє від аналогічних товарів-конкурентів.

Конкурентоздатність визначається сукупністю властивостей продукції, що входять до складу її якості і є важливими для споживача, що визначають витрати споживача по придбанню, споживанню й утилізації продукції. Оцінка конкурентоздатності починається з визначення мети дослідження:

— якщо необхідно визначити становище даного товару в ряді аналогічних, то досить провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами;

— якщо метою дослідження є оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, то в аналізі повинна використовуватися інформація, що включає відомості про вироби, що вийдуть на ринок у перспективі, а також відомості про зміну діючих у країні стандартів і законодавства, динаміки споживчого попиту.

Незалежно від цілей дослідження, основою оцінки

конкурентоздатності є вивчення ринкових умов, що повинне проводитися постійно, як до початку розробки нової продукції, так і в ході її реалізації. Задача стоїть у виділенні тієї групи факторів, що впливають на формування попиту у визначеному секторі ринку:

— розглядаються зміни у вимогах постійних замовників продукції;

— аналізуються напрями розвитку аналогічних розробок;

— розглядаються сфери можливого використання продукції;

— аналізується коло постійних покупців.

Вищевикладене має на увазі "комплексне дослідження ринку". Особливе місце у вивченні ринку займає довгострокове прогнозування його розвитку. На основі вивчення ринку і вимог покупців вибирається продукція, за якою буде проводитися аналіз, чи формулюються вимоги до майбутнього виробу, а далі визначається номенклатура параметрів, що беруть участь в оцінці.

При аналізі повинні використовуватися ті ж критерії, якими оперує споживач, вибираючи товар. По кожній із груп параметрів проводиться порівняння, що показує, наскільки ці параметри близькі до відповідного параметра потреби.

Аналіз конкурентоздатності починається з оцінки нормативних параметрів. Якщо хоча б один з них не відповідає рівню, що запропонований діючими нормами і стандартами, то подальша оцінка конкурентоздатності продукції недоцільна, незалежно від результату порівняння по інших параметрах. У той же час перевищення норм, стандартів і законодавства не може розглядатися як перевага продукції, оскільки з погляду споживача воно часто є марним і споживчої вартості не збільшує. Винятком можуть бути випадки, коли покупець зацікавлений у деякому перевищенні діючих норм і стандартів у розрахунку на жорсткість їх у майбутньому.

Далі проводиться підрахунок групових показників, що у кількісній формі виражають розходження між аналізованою продукцією і потребою по даній групі параметрів і дозволяє судити про рівень задоволення потреби по цій групі. Розраховується інтегральний показник, що використовується для оцінки конкурентоздатності аналізованої продукції по всіх розглянутих групах параметрів у цілому.

Результати оцінки конкурентоздатності використовуються для вироблення висновку про неї, а також — для товару — шляхів оптимального підвищення конкурентоздатності продукції для вирішення ринкових задач.

Однак, факт високої конкурентоздатності самого товару є лише необхідною умовою реалізації його на ринку в заданих обсягах. Варто також враховувати форми і методи технічного обслуговування, наявність реклами, торгово-політичні відносини між країнами і т.д.

У практиці вважається доцільним працювати не з одним товаром, а мати їх досить широкий параметричний ряд, що утворить асортиментний набір. Чим ширший параметричні ряди й асортиментні набори, тим вище імовірність того, що покупець знайде для себе оптимальний варіант закупівлі.

Щоб оцінити конкурентоздатність товару, необхідно вирішити широке коло питань і, насамперед, одержати об'єктивну інформацію про ті ринки, де вже реалізується чи пропонується збувати товар, про його конкурентів. Аналізу ринків приділяється основна увага. Особливо це відноситься до оцінки тих потреб, що передбачуваний товар не задовольняє, до виявлення негативних і позитивних властивостей цього товару, що відзначають споживачі. Насамкінець, зважується питання, чи відповідає в даний момент вироблена продукція за технічним рівнем і якістю вимогам кінцевих споживачів, і оцінюється конкурентоздатність її в результаті комплексного дослідження ринку.

У вирішенні задач підвищення конкурентоздатності продукції з кожним роком все більшого значення набуває проблема вибору і освоєння нових ринків збуту. У зв'язку з цим на будь-якому підприємстві дуже важливі аналітико-пошукові зусилля в цій сфері. Нові ринки збуту вирішальним чином можуть змінити конкурентоздатність товару і рентабельність збутової діяльності. Зрозуміло, що, впроваджуючи товар на новий ринок, можна продовжити життєвий цикл товару. Сезонні коливання в попиті можуть сприяти успішній реалізації того самого товару в різних точках планети. А збільшення обсягу продажів на нових ринках дозволить знизити витрати виробництва на одиницю продукції, насамперед, за рахунок використання дешевої робочої сили, досить низьких рівнів податків і митних податків і ряду інших факторів на нових ринках збуту. У зв'язку з цим дуже важливо для подальшого розвитку конкурентоздатності товару спробувати вийти з ним на новий ринок збуту.

Сім успішних факторів якості:

1) фокус на споживача;
2) фокус на процес і його результати;
3) управління участю/відповідальністю;
4) безупинне поліпшення;
5) проблеми, що залежать від робітників, повинні складати не більш 20 %;
6) проведення вимірів;

ВИСНОВКИ

Вигоди полягають у підвищенні задоволеності клієнтів, якості готової продукції, конкурентоспроможності підприємств. Як наслідок, зростає рівень довіри до постачальника. Ці позитивні ефекти грунтуються на поліпшеннях усередині підприємства, що мають місце при розробці і впровадженні сучасної системи якості. При поєднанні сертифікації з професійно організованими і своєчасно виконаними діями із набуття популярності, при адекватній ціновій політиці росте обгрунтована популярність торгової марки. У цьому ряду знаходиться підвищення ефективності віддачі від діяльності корпоративних структур по продажу продукції (торгові доми, мережі дилерів і т.п.). За рахунок застосування в ході підготовки системи якості до сертифікації супутніх заходів виконується:

— створення сприятливих умов для висновку і реалізації операцій. Зокрема, поліпшуються дії по відношенню персоналу "передової лінії" (менеджерів, комірників, бухгалтерів, вантажників, водіїв тощо) до замовників;

— отримання корисної інформації про задоволеність замовників і акції конкурентів.

Виражається ефект від підтримки заходів щодо поліпшення іміджу і зміцнення репутації у зростанні таких показників, як: частка ринку, обсяги продажу, позиція у споживчих рейтингах, володіння преміями за якість, зниження претензій від споживачів щодо культури обслуговування, поліпшення інших показників. Розробки у цьому напрямі є дуже перспективними, тому що управління якістю торговельного обслуговування є одним з дієвих інструментів підвищення прибутковості підприємства.

Література:

1. Scientific Management, comprising Shop Management, The Principles of Scientific Management and Testimony Before the Special House Committee, by Frederick Winslow Taylor, Harper & Row, 1911.

2. Shewhart W.A. Economic control of quality of manufactured product. — New York: Van Nostrand, 1931. — 50 p.

3. Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position / W. E. Deming. — Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. — 373 p.

4. Juran J. Quality Control Handbook / J. Juran. — New York: McGraw Hill, 1998. — 1730 p.

5. Feigenbaum A.V. Total Quality Conrol / A. Feigenbaum. — New York: McGraw-Hill Book Co., 1983. — 501 p.

6. Feigenbaum A.V., Feigenbaum D. S. The power of management innovation: 24 keys for sustaining and accelerating business growth and profitability. — McGraw-Hill, 2009.

7. Маркіна І.А. Система управління якістю в галузі торгівлі організацій та підприємств споживчої кооперації: монографія / І.А. Маркіна, Л.А. Рибалко. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. — 163 с.

8. Шубін О.О. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: [монографія] / За ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. — 404 с.

9. Теорія та практика торговельного обслуговування: [навч. посіб.] / В.В. Апопій, І.П. Міщук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як; за ред. В.В. Апопія. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 459 с.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2012 р.

УДК 338.46:368

Р. В. Пікус,
к. е. н., доцент
Г. І. Олійник,
аспірант

ТЕХНОЛОГІЯ ЗБУТУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті проблеми та перспективи впровадження продуктів bancassurance у вітчизняний спектр фінансових послуг. Для дослідження застосований метод SWOT-аналізу. Проаналізовані сучасні можливості просування страхових продуктів через банківські канали збуту на прикладі вітчизняного банку.

The article deals with the problems and prospects of bancassurance products in the home range of financial services. To study the method of SWOT-analysis. Modern possibilities of promotion the insurance products through bank distribution channels are studied on the example of domestic bank.

Ключові слова: bancassurance, метод SWOT-аналізу, матриця SWOT-аналізу, банківський продукт, страховий продукт, страховий випадок.

Key words: bancassurance, SWOT-analysis method, the matrix SWOT-analysis, banking products, insurance products, insured event.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі розвитку економіки усі фінансові установи ведуть досить жорстоку боротьбу за клієнтів і постійно тяжіють до створення нових продуктів та можливих шляхів їх реалізації. Приймаючи ці умови, банки та страхові компанії утворили спільний бізнес.

Активна інтеграція банківської та страхової діяльності протягом останніх трьох десятиріч є одним з найбільших революційних та вагомих перетворень у сфері світового фінансового бізнесу. Маючи всі передумови для побудови ефективного, взаємовигідного партнерства, банки та страхові компанії здатні зробити вагомий внесок у підвищення соціального добробуту населення, оскільки участь у загальному русі суспільного капіталу і мають змогу сприяти динамічному зростанню національної економіки.

Вітчизняний фінансовий сектор також піддається цим перетворенням і активно долучається до впровадження спільних банківсько-страхових продуктів на ринок. Зважаючи на особливості розвитку національної економіки, можна визначити індивідуальні переваги та недоліки концепції bancassurance в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Оскільки обрана тема є досить актуальною, існує велика кількість новітніх економічних досліджень, присвячених саме розвитку технології bancassurance. Серед авторів таких праць варто зазначити Залєтов О., Козьменко С., Ніколенко Н., Приказюк Н. тощо.

НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Не дивлячись на велику кількість досліджень з даної тематики, поза увагою залишився аналіз перспектив та проблем впровадження таких технологій саме у вітчизняний фінансовий сектор. Також раніше не був розглянутий стан ринку bancassurance на прикладі вітчизняної банківської установи.

Таблиця 1.* Матриця SWOT-аналізу для технології bancassurance

	МОЖЛИВОСТІ 1. Отримання додаткового доходу від співпраці двох фінансових інститутів. 2. Великі клієнтські бази даних банків. 3. Використання різних форм взаємної співпраці банків та страхових компаній. 4. Підвищення рівня довіри до страхової компанії після її акредитації банком.	**ЗАГРОЗИ** 1. Можлива негативна реакція на продукти bancassurance з боку споживачів. 2. Несумлінність страховиків. 3. Розголошення банківської таємниці та /або таємниці страхування. 4. Один з партнерів має велику частку ринку.
СИЛЬНІ СТОРОНИ 1. Нереалізований потенціал страхового ринку України. 2. Створені та відпрацьовані технології для продажу продуктів bancassurance західними компаніями. 3. Доповнення банківських продуктів страховими. 4. Об'єктивна потреба банків у страховому захисті. 5. Законодавчо визначені відносини банків і страхових компаній. 6. Досить розвинена збутова мережа великих банків.	**Як використати можливості** - аналіз та ефективне використання клієнтських баз банків; - вибір найоптимальнішої форми співпраці банку та страхової компанії; - створення широкої продуктової лінійки спільних продуктів від найпростіших до складних; - використання та автоматизація різноманітних каналів збуту продуктів (і банківських, і страхових); - удосконалення законодавства для підвищення довіри населення до спільних продуктів.	**За рахунок чого можна знизити загрози** - активна реклама та надання доступної, чіткої інформації стосовно продуктів bancassurance; - визначений ліміт відповідальності страховика; - визначений рівень освіченості справами один одного; - укладання угод між співставними фінансовими установами (з приблизно однаковим статутним капіталом і часткою ринку).
СЛАБКІ СТОРОНИ 1. Недостатня популярність продуктів bancassurance 2. Недостатній рівень автоматизації процесу збуту фінансових продуктів 3. Низький рівень освіченості працівників 4. Низька купівельна спроможність населення	**Що може завадити скористатися можливостями** - недовіра населення як до банків і страхових компаній, так і до нових продуктів; - недостатність коштів фінансових установ для переоснащення та впровадження нових ІТ-технологій; - небажання працівників до підвищення кваліфікації.	**Найбільші загрози** - повне відторгнення продуктів bancassurance населенням України; - нездатність банків та страховиків співпрацювати.

*Джерело: складено авторами на основі даних [1].

Метою статті є проблеми та перспективи впровадження продуктів bancassurance у вітчизняний спектр фінансових послуг.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перш ніж перейти безпосередньо до визначення сильних та слабких сторін співпраці банків та страхових компаній, варто дати визначення основним поняттям. Справа в тому, що на сьогоднішній день дефініція bancassurance досить часто перекладається самими страховиками як банківське страхування. Однак такий переклад є не досить коректним, оскільки технологія банківського страхування передбачає як продаж страхових продуктів через банківські канали збуту, так і комплексне страхування банківських ризиків страховиками-партнерами або ж навіть створення банком власної страхової компанії. В той же час категорія bancassurance є більш вузькою і включає в себе тільки розповсюдження банківсько-страхових продуктів через спільні канали збуту. Дана стаття присвячена проблемам та перспективам розвитку саме технології bancassurance в сучасних умовах.

У світовій практиці для оцінки сильних та слабких сторін досліджуваного об'єкта активно використовується метод SWOT-аналізу (Strengths — "сильні сторони", Weaknesses — "слабкі сторони", Opportunities — "можливості", Threats — "загрози" [4]. Отже, матриця SWOT допомагає виявити всі переваги і основні проблеми продукту, а також обрати оптимальний шлях його просування та розвитку, використовуючи всі наявні у розпорядженні ресурси і враховуючи можливі загрози (табл. 1).

Для того, аби швидко та ефективно впровадити технології bancassurance в українську економіку, необхідно, спираючись на сильні сторони, наведені в матриці SWOT-аналізу, максимально ефективно використати можливості цих продуктів. Також, зважаючи на наведені слабкі сторони та загрози, намагатись звести до мінімуму їх негативний вплив на просування досліджуваних продуктів, і не допустити настання найбільших загроз.

Розглядаючи сучасний стан українського ринку bancassurance на основі матриці SWOT-аналізу, можна зазначити, що його розвиток відбувається достатньо високими темпами, навіть не дивлячись на ряд значних перешкод. Це твердження доводить великий вітчизняний банк — публічне акціонерне товариство комерційний банк "ПриватБанк".

Перш ніж розглянути "Приватбанк" як активного гравця на ринку bancassurance, зазначимо, що він є лідером продаж банківських послуг в Україні (рис. 1).

Володіючи значною часткою українського банківського ринку, "ПриватБанк" також укріплює власні позиції на міжнародному просторі та має дочірні банки в таких країнах, як Росія, Латвія і Грузія. Його представництва є у Китаї, Кіпрі, Казахстані, Португалії та Італії [5].

Світові процеси розвитку технологій bancassurance не оминули і "Приват". Користуючись масштабною клієнтською базою та широкою мережею філій та відділень, банківські експерти очікують, що доходи від продажу страхових продуктів можуть скласти до 15% від загальних доходів банку.

"ПриватБанк" активно співпрацює з декількома страховими компаніями, серед яких: "Інгосстрах", "Credo", "Chartis", "Арсенал". Основною метою такої співпраці є створення нових страхових продуктів, які володіють як банківськими, так і страховими ознаками.

Страхові продукти, які реалізуються через банківські канали, характеризуються певною специфікою, оскільки при їх створенні та впровадженні враховуються наступні фактори:

— потреба клієнта в отриманні якісної комплексної послуги (банківської та страхової) з економією часу і витрат;

— набуття послугою нових властивостей, притаманних як банківському, так і страховому продукту;

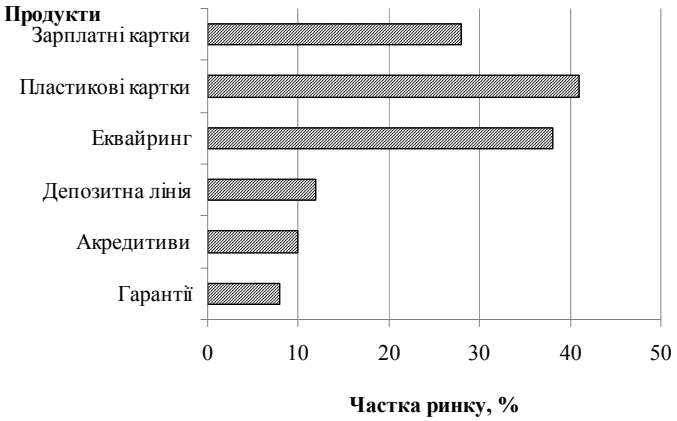


Рис. 1.* Часка "Приватбанку" на банківському ринку України, 2011 р.

* Джерело: складено авторами на основі даних [5].

— рівень підготовки фахівців, що будуть реалізовувати даний вид послуг, повинен відповідати підвищеним вимогам;

— інтерес банку, який полягає в отриманні додаткового доходу від реалізації комплексних послуг (рис. 2).

Варто також звернути увагу, що на створення комплексної послуги впливає саме інтерес бізнес-власника, яким може бути як банк, так і страхова компанія, оскільки спільні продукти можуть реалізовуватись і через банківські, і через страхові канали. Однак в контексті прикладу "ПриватБанку", доцільніше розглянути саме банківську зацікавленість від впровадження продуктів bancassurance. Отже, банк, який виконує посередницькі функції для страхової компанії, отримує певну винагороду.

Завдячуючи наступним чинникам, "ПриватБанк" достатньо високими темпами збільшує обсяги реалізації страхових продуктів (рис. 3):

— висока технологічність пропонованих продуктів (обслуговування клієнтів за допомогою програмного комплексу "Промінь");

— ефективна маркетингова політика банку;

— велика кількість каналів комунікації, що дозволяють охопити усі сегменти споживачів;

— якість та швидкість надання послуг (у всіх відділеннях банку ведені у продаж страхові продукти, оформити які здатен кожен працівник протягом 3 хвилин).

Серед найпоширеніших каналів комунікацій "Привату" можна зазначити наступні.

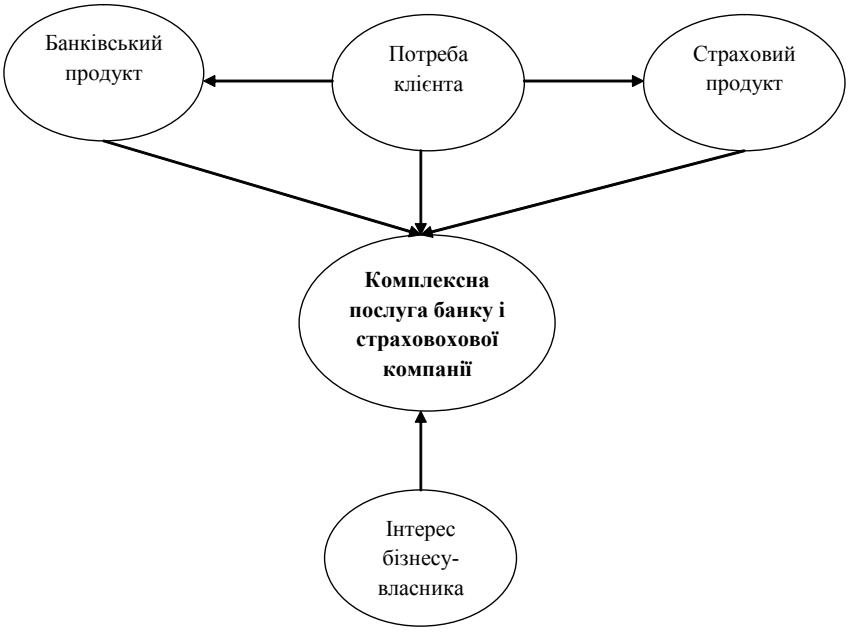


Рис. 2.* Модель створення комплексної банківсько-страхової послуги

* Джерело: складено авторами на основі даних [5].

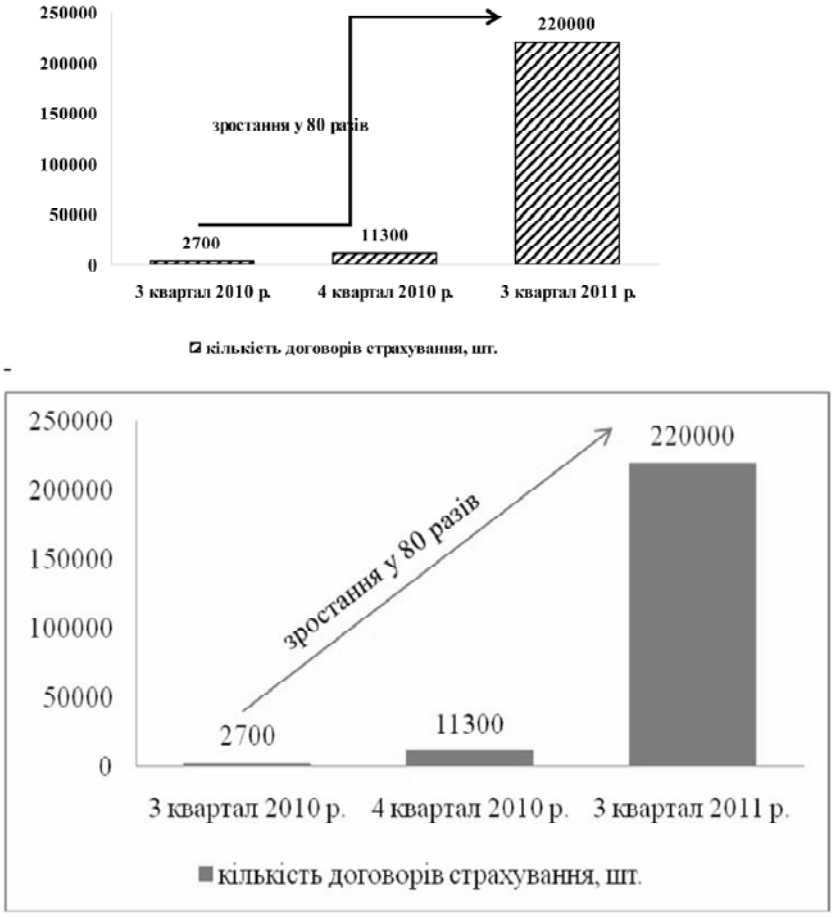


Рис. 3.* Ріст кількості страхових договорів, 2010—2011 р.

* Джерело: складено авторами на основі даних [5].

1. Відділення, в яких клієнту можуть бути запропоновані до 5 страхових продуктів, а також оформлення, оплата та друк полісу.

2. Кол-центри, через які можна подати заявку на переоформлення полісу на новий строк, отримати пропозицію на нові страхові продукти, подати заявку чи проконсультуватися з приводу настання страхового випадку.

3. Банкомати, через які можна отримати пропозицію щодо переукладання страхового договору.

4. СМС-сервіс, що повідомляє клієнтів банку про виплату страхового відшкодування.

Рис. 4.* Порядок урегулювання страхових випадків

* Джерело: складено авторами на основі даних [5].

5. Система Приват24, що дозволяє слідкувати за станом всіх рахунків та здійснювати операції через інтернет.

При настанні страхового випадку клієнти можуть звернутися як до відділення банку, так і зателефонувати до кол-центру. Порядок дій при урегулюванні страхових випадків показано на рис. 4.

Варто зазначити, що "ПриватБанк" контролює продаж страхових продуктів методом IRV-опитування на етапах: через 10—20 хвилин після підписання угоди (чи задоволений клієнт якістю обслуговування при оформленні паперів), а також після настання страхового випадку (чи задоволений клієнт розміром страхової виплати).

Важливо відмітити, що протягом останнього року відбулося 3871 звернення до "ПриватБанку" з приводу настання страхової події, загальна сума виплат склала 52 млн грн., середня сума страхового відшкодування склала 6058, 40 грн.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що використання методу SWOT дозволило проаналізувати переваги та недоліки банківського продажу страхових продуктів і структурувати їх у вигляді наведеної вище матриці. Як бачимо, на користь розвитку bancassurance в Україні говорять досить вагомі аргументи, такі як: зростання доходів банків та страхових компаній, отримання додаткових конкурентних переваг, а також нереалізований потенціал вітчизняного страхового ринку. Однак впровадження страхових продуктів крізь банківські мережі пов'язане із певними проблемами, вираженими в зазначеній матриці як "слабкі сторони" та "загрози". І якщо негативні фактори, такі як недостатній рівень автоматизації обох фінансових установ, несумлінність страховиків, а також розголошення банківської чи страхової таємниці, здатні подолати самі банки та страхові компанії, то такі макроекономічні фактори, як низька купівельна спроможність та недостатній рівень фінансової культури населення, вирішуються тільки на державному рівні.

На прикладі "ПриватБанку" можна побачити, що технології bancassurance, дійсно, мають місце на сучасному етапі розвитку вітчизняного фінансового сегменту. Однак варто пам'ятати, що розглянутий банк є лідером банківського сектора України і займає передові позиції у впровадженні страхових продуктів до власних мереж. Отже, його показниками є одними з найвищих по Україні і не дають об'єктивної оцінки стану розвитку банківського страхування в цілому.

Література:

1. Ковалев А.А. SWOT-анализ организации продаж страховых продуктов через банки [Електронний ресурс]/ А.А. Ковалев// Теория и практика управления многоквартирным домом. — Режим доступу: http://www.domovodstvo.ru/smi/0D261D1B14367DF6C32577C100488D0D.html. — Назва з екрана.

2. Клименко В.В. Взаємодія страхового і банківського ринку: світовий досвід і Україна/ В.В. Клименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія "Економіка". — 2009. — № 113—114. — С. 71—75.

3. Залєтов О.В. Страхові послуги населенню України в умовах економічної кризи / О.В. Залєтов// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія "Економіка". — 2010. — № 120. — С. 4—7.

4. Kumar M. Bancassurance: A SWOT Analysis [Електронний ресурс]/ Manoj Kumar // Insurance Professional. — Режим доступу: http://www.einsuranceprofessional.com/artbuzz.html. — Назва з екрана.

5. Федина Ю.В. Проект банкострахування / Ю.В. Федина // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції. Грудневі читання / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. — Київ, 2011.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2012 р.

УДК 330.47

С. І. Травінська,
аспірант економічного факультету,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті визначено основні вимоги побудови комп'ютерної системи бухгалтерського обліку на підприємстві; досліджено методологію ведення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах комп'ютеризації; розглянуто та проаналізовано комп'ютерні програми для автоматизації бухгалтерського обліку поточних зобов'язань на підприємстві.

In the article certainly the basic requirements of the computer system of accounting at the enterprise; explored the methodology of accounting of current liabilities in the conditions of computerization; the computer programs are considered and analyzed for automation of accounting of current liabilities at the enterprise.

Ключові слова: автоматизація, комп'ютеризація, новітні інформаційні технології, комп'ютерна система бухгалтерського обліку.
Key words: automation, computerization, new information technologies, computer system of accounting.

ВСТУП

Актуальність дослідження питання обліку і контролю поточних зобов'язань в умовах застосування комп'ютерних технологій зумовлена теоретичними та практичними проблемами сучасного обліку та контролю.

Відсутність теоретичних розробок у сфері комп'ютеризації та автоматизації обліку і внутрішнього контролю операцій, пов'язаних з веденням бухгалтерського обліку поточних зобов'язань на підприємстві та відображенням їх у фінансовій звітності, зумовлюють необхідність дослідження можливості комп'ютерних програм щодо надання достовірної та оперативної інформації для зовнішніх та внутрішніх користувачів.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою статті є визначення основних вимог побудови комп'ютерної системи бухгалтерського обліку на підприємстві; дослідження методології ведення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах автоматизації та комп'ютеризації; розгляд комп'ютерних програм на українському ринку для автоматизації бухгалтерського обліку поточних зобов'язань на підприємстві; визначення основних умов забезпечення контролю за веденням бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах комп'ютеризації.

Окремі теоретичні та практичні аспекти застосування інформаційних технологій в обліковому процесі та управлінні, а також питання комп'ютеризації та автоматизації бухгалтерського обліку досліджували у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Береза А.М., Білуха М., Бутинець Ф.Ф., Гужва В.М., Т.В.Давидюк Т.В., Завгородний В.П., Івахненков С.В., Кузьмінський Ю.А.,Мельниченко С.В., Плескач В.Л., Рогушина Ю.В., Умнова Е.А., Швець В.Г. та ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

З розвитком новітніх інформаційних технологій росте роль автоматизації як одного з основних факторів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Здійснення облікового процесу в умовах автоматизованого середовища суттєво впливає на методологію та організацію бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю поточних зобов'язань в цілому.

На сьогодні широке застосування комп'ютерної техніки та новітніх інформаційних технологій в обробці облікової інформації підвищує рівень управління і надає чимало переваг, серед яких:

— оперативне введення інформації, її обробка і формування вихідної інформації;

— забезпечення внутрішнього контролю фінансово-господарської діяльності підприємства;

— зменшення ручної праці, пов'язаної з розрахунками аналітичних показників і заповнення форм бухгалтерської звітності;

— вдосконалення самого процесу організації бухгалтерського обліку та формування показників фінансової звітності;

— підвищення якості та ефективності роботи бухгалтерів.

Для початку розглянемо сутність поняття "новітні інформаційні технології". Професор Білуха М.Т. зазначає, що новітні інформаційні технології (НІТ) — це сукупність принципово нових засобів і методів обробки обліково-економічної інформації, передавання, зберігання та відображення інформаційного продукту (даних) з найменшими витратами згідно із закономірностями того економічного середовища, в якому розвивається НІТ [3].

На всіх етапах розвитку інформаційних технологій бухгалтерського обліку відбувалося їх удосконалення за відповідними параметрами:

— підвищення рівня механізації та автоматизації виконання технічних операцій, що у бухгалтерському обліку часто повторюються;

— створення нових засобів введення та виведення облікових даних;

— збільшення обсягу пам'яті комп'ютера;

— розробка нових носіїв облікової інформації [6, с. 98].

Для більш ефективного ведення фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно використовувати нові методи управління і сучасні технічні засоби побудови різноманітних інформаційних систем, а також впроваджувати єдину автоматизовану систему обліку, контролю і аудиту.

Івахненков С.В. висуває цілий комплекс вимог до комп'ютерної системи бухгалтерського обліку (КСБО), що випливають з особливостей методології та організації обліку [7, с. 249] (рис. 1).

Завгородній В.П. вважає, що "сучасна комп'ютеризована система обліку і контролю, що будується на основі новітніх засобів комп'ютерної техніки та технологій, повинна забезпечувати:

— повне і своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів;

— виконання контрольних і аудиторських задач з метою отримання необхідної інформації про наявні відхилення;

— отримання комп'ютерних управлінських рішень про необхідність збільшення або зменшення статутного капіталу;

— проведення аналізу чистих активів і прогнозування господарської діяльності підприємства" [5].

Рис. 1. Вимоги до КСБО підприємства

Розглянемо бухгалтерський облік та контроль поточних зобов'язань на підприємстві в умовах застосування комп'ютерних технологій.

Основними принципами комп'ютерної форми бухгалтерського обліку поточних зобов'язань є:

— накопичення й багаторазове використання облікових даних щодо поточних зобов'язань;

— відповідність одному журналу хронологічного запису множині регістрів систематичного запису;

— наявність великої кількості аналітичних рахунків поточних зобов'язань в залежності від цілей, поставлених керівництвом перед обліком та контролем;

— автоматичне отримання інформації про відхилення від встановлених норм та завдань щодо операцій з поточними зобов'язаннями;

— отримання звітних показників в інтерактивному режимі;

— автоматичне формування всіх облікових регістрів й форм звітності на основі даних, відображених в системі рахунків.

Комп'ютеризація та автоматизація обліку і внутрішнього контролю операцій з поточними зобов'язаннями дозволяє контролерам отримувати в найбільш короткі строки інформацію про:

— відповідність залишків у синтетичних та аналітичних регістрах бухгалтерського обліку короткострокових кредитів у національній та іноземній валюті;

— реальність операцій з короткостроковими кредитами та позиками, відображених в бухгалтерському обліку;

— правильність цільового використання коштів, нарахування та сплати відсотків за користування кредитом;

— достовірність відображення кредиторської заборгованості в балансі, дотримання строків позивної давності;

— достовірність актів звірки на підтвердження кредиторської заборгованості;

— доцільність придбання матеріалів та цінностей, реальності розрахунків;

— правильність здійснення розрахунків з податковими органами та органами соціального страхування;

— дотримання правильності ведення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці, правильності нарахування заробітної плати, утримань та своєчасності виплати згідно з діючою системою оплати праці.

Технологічний процес обробки даних щодо операцій з поточними зобов'язаннями в умовах застосування комп'ютерної форми ведення обліку складається з наступних етапів:

1) збір та реєстрація первинних даних для обробки на комп'ютері. На цьому етапі здійснюється документальне оформлення господарських операцій з поточними зобов'язаннями, здійснених на підприємстві. При введенні первинних даних водночас формуються бухгалтерські проводки. Автоматизоване формування бухгалтерської проводки здійснюється на основі довідника типових господарських операцій з поточними зобов'язаннями;

2) формування облікових даних про поточні зобов'язання на електронних носіях. Всі бухгалтерські проводки формуються в зведений бухгалтерський регістр — Журнал обліку господарських операцій з поточними зобов'язаннями. В журналі бухгалтерських проводок формуються всі бухгалтерські операції з поточними зобов'язаннями за поточний розрахунковий період, що є основним джерелом для формування зведених даних та бухгалтерської звітності. Кожному бухгалтерського запису присвоюється свій реєстраційний номер.

Здійснюється формування регістрів синтетичного та аналітичного обліку поточних зобов'язань, внутрішньої та зовнішньої бухгалтерської звітності. До регістрів синтетичного обліку поточних зобов'язань належать: баланс, оборотні відомості по відповідних рахунках (Рахунки VI класу Плану рахунків бухгалтерського обліку); Головна книга; шахова відомість. Регістрами аналітичного обліку є аналітичні відомості по відповідних рахунках, оборотно-сальдова відомість в аналітичному розрізі. На цьому етапі забезпечується контроль облікового процесу;

3) отримання результатів щодо операцій з поточними зобов'язаннями за звітний період за запитом користувача або у вигляді регістрів синтетичного обліку, аналітичних таблиць, бухгалтерських довідок або відображенням на екрані дисплею потрібної інформації.

На цьому етапі здійснюється також закриття розрахункового періоду і формування архіву облікових

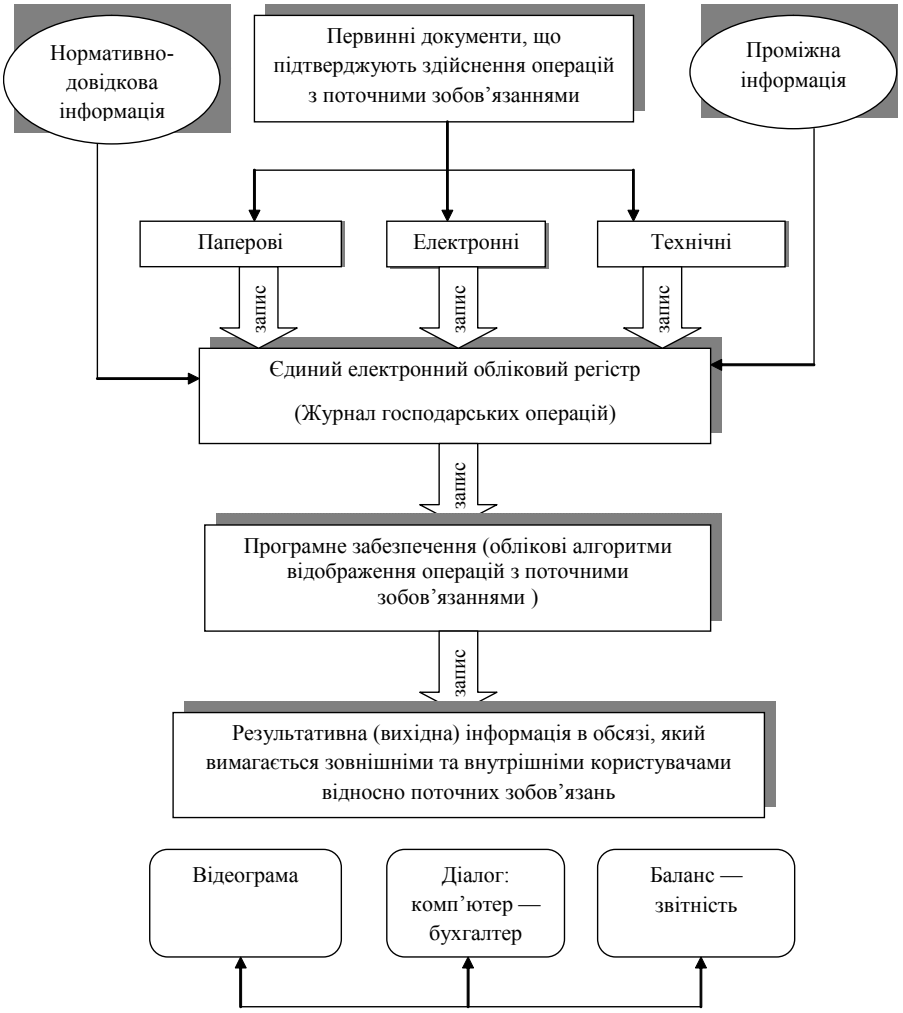


Рис. 2. Відображення операцій з поточними зобов'язаннями в комп'ютерній формі ведення бухгалтерського обліку

даних щодо поточних зобов'язань. Зведення про залишки і обороти по відповідних рахунках бухгалтерського обліку поточних зобов'язань звітного періоду переносяться в базу даних для подальшого зберігання.

Порядок ведення облікових записів щодо операцій з поточними зобов'язаннями в умовах застосування комп'ютерної форми ведення бухгалтерського обліку представлено на рис. 2.

Отже, можна побачити, що сучасна комп'ютерна форма ведення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань полегшує роботу бухгалтерії підприємства, тому що за рахунок одноразового введення даних забезпечується єдність інформаційної бази. При застосуванні автоматизованої системи вирішується проблема оперативності аналітичного обліку поточних зобов'язань. Є можливість в межах одного синтетичного рахунку одержати кілька різновидів аналітики, які з різних сторін відображають первинну інформацію. В аналітичних рахунках інформація групується та узагальнюється за певними ознаками. Таким чином підвищується інформаційна ємність системи рахунків та можливость більш детального аналізу інформації щодо поточних зобов'язань.

Організація бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах його комп'ютеризації залежить, у першу чергу, від реалізованого на відповідних технічних засобах програмного забезпечення.

Для того, щоб зробити правильний вибір програми, потрібно зробити порівняльний аналіз комп'ютерних продуктів, які є на ринку. Програма повинна підходити до існуючої на підприємстві системи бухгалтерського обліку, відповідати сучасним його вимогам і забезпечувати отримання необхідної інформації для цілей управління. В таб. 1 наведено порівняльну характеристику найбільш розповсюджених комп'ютерних програм на українському ринку.

Дані табл. 1 свідчать про значні переваги комп'ютерної програми "1С: Бухгалтерія 8.0", яка забезпечує рішення всіх задач, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства. Вона відповідає комерційним вимогам щодо вартості програмного продукту, його впровадження та супроводу. Програма "1С: Бухгалтерія 8.0" дозволяє налагодити розгалужену систему аналітичних рахунків для обліку поточних зобов'язань, вводити господарські операції щодо отримання та погашення різних видів заборгованостей з постачальниками, замовниками, соціальними фондами за шаблонами та за допомогою документів, а також формувати різноманітні форми внутрішньої звітності для управлінського персоналу.

Вагомою перевагою цієї програми є можливість ведення обліку декількох організацій в єдиній інформаційній базі, а також настройки типових операцій — засоби групового введення часто використовуваних бухгалтерських проводок. Цей інструмент автоматизації можна настроювати самостійно.

Також в програмі автоматизовані розрахунки з контрагентами (постачальниками, замовниками) і підзвітними особами, а також нарахування заробітної плати працівникам підприємства, різноманітні взаєморозрахунки з працівниками, перерахування заробітної плати на особові рахунки працівників і депонування. У програмі "1С: Бухгалтерія 8.0" підтримується облік діяльності індивідуальних підприємців, які застосовують спрощену систему оподаткування.

Одним із шляхів удосконалення бухгалтерського обліку операцій з поточними зобов'язаннями на підприємстві є збільшення розрізів аналітики, що забезпечує надання необхідної облікової інформації для прийняття управлінських рішень та здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства. Фінансова звітність не розкриває користувачу даної інформації. Аналітичність форм звітності можна підвищити шляхом складання відповідних аналітичних форм, що відображають відомості щодо поточних зобов'язань.

Під час здійснення на підприємстві господарських операцій з поточними зобов'язаннями доцільно використовувати програму "1С: Бухгалтерія 8.0", що більшою мірою відповідає вказаним потребам.

У програмі "1С: Бухгалтерія 8.0" можливість ведення аналітичного обліку за розрізами в межах одного рахунку встановлюється в процесі конфігурування програми. Аналітичний облік забезпечується через застосування набору видів Субконто (це сукупність однотипних об'єктів аналітичного обліку) та використання Довідників.

Для забезпечення потреб користувачів щодо інформації з обліку поточних зобов'язань необхідно ввести відповідні субрахунки в Довідники рахунків, задати кореспонденцію і аналітику.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика комп'ютерних програм

№ п/п	Комп'ютерні програми	Класифікаційні ознаки		
		Призначення	Група споживачів	Облікові функції щодо ведення бухгалтерського обліку
1.	«Парус»	Для ведення бухгалтерського обліку на малих і середніх підприємствах різних видів діяльності	Бухгалтерія, яка розподілена на підрозділи відповідно до функцій працівників	Введення операцій за відповідними шаблонами. Основні можливості системи: облік основних засобів, матеріалів і МШП; облік фінансово-розрахункових операцій; нарахування заробітної плати; звіти; введений новий механізм, що дозволяє користувачеві самостійно настроювати форми всіх документів по реалізації, додавати в систему документи, розроблені користувачем.
2.	«Бухком-плекс»	Для ведення бухгалтерського обліку на малих і середніх підприємствах різних видів діяльності	Незначна кількість працівників бухгалтерії, для користувачів-початківців	Одночасність оформлення документа і господарської операції. Можливість використовувати генератор аналітичних звітів, в якому самостійно можна визначити рівень необхідної аналітики. Відсутність у програмі модуля «Фінансовий аналіз»
3.	«Інфо-бухгалтер»	Для ведення бухгалтерського обліку на малих і середніх підприємствах різних видів діяльності	Незначна кількість працівників бухгалтерії	Ручне введення господарських операцій та за допомогою документів. Програма здійснює такі операції: баланс з усіма додатками, оборотна відомість, Головна книга, відомості аналітичного обліку по рахунках, журнали ордера і відомості до них, шахматка, різноманітні відомості і довідки, аналіз фінансової діяльності з побудовою графіків і діаграм
4.	«Fin Expert 4.1»	Для ведення бухгалтерського обліку на великих підприємствах з великими обсягами даних	Бухгалтерія, розподілена на підрозділи відповідно до функцій працівників	Вихідними даними для програми є господарські операції, що вносяться до Журналу господарських операцій
5.	«1С: Бухгалтерія 7.7»	Для ведення бухгалтерського обліку на малих і середніх підприємствах різних видів діяльності	Невелика кількість персоналу бухгалтерії	Універсальна бухгалтерська програма і призначена для ведення синтетичного та аналітичного бухгалтерського обліку по різних розділах. Дозволяє вводити господарські операції декількома способами: ручне введення господарських операцій; використання типових операцій; використання режиму «Документи і розрахунки»
6.	«Офіс 2000 PRO 2.3»	Для ведення бухгалтерського обліку на малих і середніх підприємствах	Невелика кількість персоналу бухгалтерії	До складу професійної версії входить: модуль «Бухгалтерія 2000», набір інструментарію для ведення маркетингової діяльності й організації довідкової інформації, організації документообігу, підтримуються багатовалютність, наявність декількох складів. Програма включає в себе також щоденник для аналізу інформації про розклади і плани, довідник для обліку контактів працівників підприємства, дозволяє створити базу даних усіх документів підприємства, що прискорює їх пошук і роботу з ними
7.	«SoNet Бухгалтерський облік»	Для ведення обліку торговельних, виробничих, будівельних підприємств	Робота великого колективу бухгалтерів, менеджерів, економістів, фінансових аналітиків	Дозволяє автоматизувати такі сфери обліку на підприємстві: гуртова та роздрібна торгівля, склад, виробництво, калькуляція собівартості, будівництво. Можливості програми: отримувати інформацію про будь-який елемент аналітичного обліку у реальному режимі часу, формування звітів у довільній формі за різними об'єктами обліку і з різним рівнем деталізації, усі документи формуються і зберігаються у форматі Microsoft Exel
8.	«1С: Бухгалтерія 8.0»	Для ведення обліку в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності	Невелика кількість персоналу бухгалтерії	Методика бухгалтерського обліку забезпечує одночасну реєстрацію кожного запису господарської операції як по рахунках бухгалтерського обліку, так і по необхідних розрізах аналітичного обліку, кількісного і валютного обліку. Користувачі можуть самостійно управляти методикою обліку в рамках настройки облікової політики, створювати нові субрахунки в розрізі аналітичного обліку
9.	«Office Tools, 400»	Для ведення обліку та аналізу різних видів діяльності малих та середніх підприємств (у т.ч. корпоративних)	Невелика кількість персоналу бухгалтерії	Система складається з декількох програм, кожна з яких може працювати незалежно, але використовує спільні дані. Можливості програми: складський облік, облік фінансових потоків, бухгалтерський облік для торгівельних підприємств, наявність додатка «Аналізатор» (звіти з використанням функцій прогнозування і статистики, графіки, діаграми)
10.	«ІНФІН-Бухгалтерія»	Орієнтована на середні і великі підприємства зі складним обліком і не вимагає впровадження та навчання	Велика кількість працівників бухгалтерії	Здійснюється повний балансовий і позабалансовий облік. Можлива робота з декількома підприємствами на одному робочому місці. Робота можлива в будь-якому періоді як в закритих місяцях, так і в будь-яких майбутніх, що корисно для оперативного введення первинних документів. Програма "Бухгалтерія" виконана у варіантах "Міні", "Максі", "Супер" і "Еліт", які відрізняються за функціональними можливостями та за вартістю.
11.	«ABACUS professional»	Призначена для ведення бухгалтерії, фінансового планування і управління середніх підприємств	Чисельність працівників бухгалтерії і планово-фінансових служб до 50 — 60 чоловік	Повний комплекс бухгалтерського обліку. А також обробка проводок з детальною аналітичною інформацією; облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції з формуванням відповідних записів у Головній книзі; елементи фінансового аналізу; автоматичне нарахування відсотків і відрахування податків; мультивалютні операції, генератор звітних форм; система апаратної і програмного захисту інформації; зручний інтерфейс
12.	«Турбо-бухгалтер»	Призначена для торгових, виробничих, фінансових, аудиторських, страхових, бюджетних підприємств і організацій	Велика кількість працівників бухгалтерії	Можливості програми: набір стандартних проводок; робота як від проведень, так і від первинного документа; контроль кореспонденції рахунків; швидке і ефективне відновлення бухобліку; автоматичний перерахунок залишків при внесенні змін «заднім числом»; поділ бухгалтерії на ділянки обліку; ведення декількох бухгалтерій; висока швидкість побудови звітів; банківські та касові операції; облік основних засобів, нематеріальні активи, МШП; облік собівартості і складський облік; розрахунок зарплати; діловодство; облік в натуральному і грошовому вираженні; облік у будь-якій кількості валют; багатовимірний і багаторівневий аналітичний облік; фінансовий аналіз діяльності підприємства; зведений облік в групі підприємств.
13.	«Банкомзв'язок ERP»	Для ведення бухгалтерського обліку на малих і середніх підприємствах різних видів діяльності	Невелика кількість працівників бухгалтерії	Програма автоматизує бюджетне та виробниче планування, управлінський та бухгалтерський облік, логістичні операції. На підставі введених господарських операцій програма формує звітність по синтетичному обліку та бухгалтерські документи

Рис. 3. Структура бухгалтерії поточних зобов'язань на підприємстві

Розглянемо внутрішній контроль за виконанням облікових записів у комп'ютерній системі бухгалтерського обліку поточних зобов'язань.

"Контроль дій облікового персоналу та системи обліку полягає в перевірці правильності використання плану рахунків, вчасності і правильності ведення облікових регістрів, відповідності даних синтетичного й аналітичного обліку даним бухгалтерського балансу та іншим формам звітності" [7, с. 314].

До причин виникнення помилок у фінансовій звітності відносяться: навмисне викривлення даних у первинних документах або регістрах, випадкове викривлення через халатність або неуважність, недоліки самої системи бухгалтерського обліку.

Застосування комп'ютерних технологій у веденні бухгалтерського обліку поточних зобов'язань змінює функції бухгалтера, які раніше виконувались вручну. Інформаційна система забезпечує безперервний контроль за складанням відповідних документів, облікових записів, заповнення звітності, оскільки має свою структуру та алгоритми, пропонує бухгалтеру правила обліку, задані в системі. Отже, зменшується ймовірність помилок самого бухгалтера.

Забезпечення контролю за веденням бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах комп'ютеризації можливе за дотриманням таких умов:

1) додатковий контроль, що здійснюється за допомогою поділу функцій усередині бухгалтерії між працівниками;

2) дублювання інформації, що забезпечується купівлею підприємством додаткового обладнання автоматизованих робочих місць (АРМ) для здійснення обробки інформації;

3) системна комп'ютеризація бухгалтерського обліку поточних зобов'язань, що забезпечується об'єднанням АРМ в єдину комп'ютерну мережу.

За допомогою поділу функцій між працівниками бухгалтерії підвищується якість їх виконання, а також здійснюється додатковий контроль шляхом погодження результатів роботи інших працівників.

Розглянемо структуру бухгалтерії на підприємстві, за якою здійснюється контроль за достовірністю облікових даних поточних зобов'язань і надійністю інформаційних зв'язків (рис. 3).

Перший відділ (інформаційний) — відповідна група працівників (програмісти, консультанти), які забезпечують введення первинної інформації та поточне налагодження програмного забезпечення.

Другий відділ (бухгалтерія) — відповідна група операторів-бухгалтерів, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань.

Третій відділ (контрольний) — група бухгалтерів-контролерів, які здійснюють контроль за правильністю введення облікової інформації щодо поточних зобов'язань.

Отже, така структура бухгалтерії з ведення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань на підприємстві дозволяє одночасно здійснювати контроль за достовірністю введення облікових даних та забезпечувати поповнення інформаційної бази даних з обліку поточних зобов'язань.

ВИСНОВКИ

Застосування комп'ютерів дозволяє автоматизувати робоче місце бухгалтера й підняти на новий рівень облік та контроль поточних зобов'язань на підприємстві. Ведення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в умовах автоматизованого середовища суттєво впливає на його методологію та організацію.

Застосування комп'ютерної техніки та новітніх інформаційних технологій в обробці облікових даних щодо поточних зобов'язань забезпечує: оперативне введення, обробку та формування вихідної інформації щодо поточних зобов'язань; забезпечення внутрішнього контролю інформації; зменшення ручної праці; підвищення якості та ефективності роботи бухгалтерів; вдосконалення процесу організації бухгалтерського обліку та формування показників фінансової звітності поточних зобов'язань. Як наслідок — збільшення ефективності управління та роботи підприємства в цілому.

Література:

1. ГОСТ 24.104-85 "Автоматизированные системы управления. Общие требования".

2. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: навч. посібник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 214с.

3. Білуха М. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності // Бухгалтерський облік і аудит. — 2004. — № 12. — С. 15—24.

4. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 400 с.

5. Завгородний В.П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита. — К.: А.С.К., 1998. — 768 с.

6. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник для студентів ВНЗ спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненков, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук. За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: ПП "Рута", 2002. — 544 с.

7. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. — К.:Знання — Прес, 2003. — 349 с.

8. Кузьмінський Ю.А. Автоматизація оперативного обліку та контролю міжнародних економічних операцій: монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 268 с.

9. Плескач В.Л. Інформаційні технології та системи [підручник] / Плескач В.Л., Рогушина Ю.В., Кустова Н.П.— К.: Книга, 2004. — 520 с.

10. Умнова Е.А. Системы автоматизированной обработки учетной информации / Умнова Е.А., Шакиров М.А. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 271 с.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2012 р.

УДК 369

С. В. Рівчаченко,
аспірант, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ)*

У статті визначається сутність та механізми фінансування соціального страхування як складової частини державного соціального забезпечення на прикладі Німеччини як провідної країни Євросоюзу, а також основні параметри даної системи.

In the article essence and mechanism of financing of social security is determined as to component part of state public welfare on the example of Germany, as a leading country of European Union, and also basic parameters of this system.

Ключові слова: соціальне страхування, Німеччина, модель Бісмарка, соціальний захист.
Keywords: social security, Germany, model of Bismarck social defence.

ВСТУП

Функціонування системи державного соціального страхування ФРН, її структура, формування фінансових джерел представляє практичний інтерес для вдосконалення системи соціального страхування в Україні.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

ФРН є провідною країною ЄС, має накопичений досвід державного соціального страхування, який має розгалужену організаційну систему, підпорядковану єдиним принципам функціонування. Метою статті є аналіз механізму державного соціального страхування в ФРН.

РЕЗУЛЬТАТИ

У 2005 р. бельгійський професор А. Сапір підготував для Єврокомиссії дослідження, у якому мова йшла про чотири європейські соціальні моделі [1].

А. Сапір у своїй роботі виділяє наступні чотири європейських соціальних моделі: північна модель (представлена в Данії, Фінляндії, Швеції й Нідерландах). Ця модель відрізняється високим рівнем соціального захисту громадян й універсальним характером надання допомог, а також високим рівнем фіскального навантаження на ринок праці.

Англосаксонська модель (Великобританія, Ірландія). Їй властивий універсальний характер надання соціальних допомоги. Система соціальної допомоги спрямована на заохочення активності громадянина в пошуках роботи. Ринок праці в цих країнах характеризується слабістю профспілок, досить значною диференціацією зарплати й значною долею працівників, що одержують низьку зарплату.

Континентальна модель (Німеччина). Основною родзинкою тут є побудова соціального захисту на професійно-корпоративній основі. Логіка даної системи соціального страхування "за Бісмарком" полягає в тому, що розмір одержуваних виплат прямо залежить від величини внесків, що сплачують працюючі. Особи, що не мають соціальної страховки, можуть розраховувати на надання допомог соціальної допомоги, яка фінансуються з держбюджету. Незважаючи на падіння чисельності профспілок у країнах, що представляють континентальну модель, їхня роль у колективно-договірній політиці залишається досить значною.

Середземноморська модель (Греція, Італія, Португалія й Іспанія). Характеризується перевагою пенсійних виплат у соціальних трансфертах, високим ступенем сегментації одержувачів допомоги відповідно до їх статусу. У цій моделі система соціального захисту спрямована на збереження робочих місць і витиснення літніх працівників з ринку праці. Зарплата в легальному секторі регулюється колективними договорами.

У пострадянських країнах, в тому числі Україні, Росії, Білорусі, система соціального страхування найбільше увібрала в себе основні риси системи соціального страхування, що у класичному вигляді виникла, розвивалася й у цей час представлена найбільше Континентальною моделлю (Німеччина — система соціального страхування "за Бісмарком").

Відповідно до статті 20 Конституції Федеративної Республіки Німеччини, вона є демократичною й соціальною державою.

На практиці це положення реалізується в тому, що соціальне страхування в Німеччині є обов'язковим і регулюється законом.

Сучасна модель соціального захисту ФРН будується на наступних принципах:

— принцип професійної солідарності;
— принцип перерозподілу;
— принцип допомоги;
— принцип самоврядування страхових установ.

Розглянемо більш докладно ці принципи.

Принцип професійної солідарності.

Страхові фонди створюються й управляються на рівноправних засадах працівниками й роботодавцями. Таким чином, працівники й роботодавці несуть солідарну відповідальність за роботу цих фондів. Система встановлює твердий зв'язок між рівнем соціального захисту й успішністю й тривалістю трудової діяльності. Розглянута модель припускає розвиток системи допомога із соціального страхуван-

* Дослідження виконано в рамках НДР "Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації" за Постановою Бюро ВЕ НАНУ №6 від 08.07.2009 р., державний реєстраційний номер роботи 0109V004580

ня, диференційованих по видах трудової діяльності. Корпоративна модель базується на принципі особистої відповідальності кожного члена суспільства за свою долю й положення близьких. Тому тут самозахист, самозабезпечення відіграють істотну роль.

Принцип перерозподілу.

Цей принцип застосовується стосовно незначної частини малозабезпечених верст суспільства. Соціальна допомога надається незалежно від зроблених раніше внесків і фінансується з податкових надходжень у державний бюджет. Право на одержання такої допомоги належить особам, що мають особливі заслуги перед державою, наприклад, державним службовцям або жертвам війни.

Принцип допомоги.

Цей принцип є обов'язковим елементом системи соціального захисту, оскільки попередні принципи не враховують всі страхові ризики. Відповідно до принципу допомоги, соціальну допомогу може одержати кожний, хто потребує допомогу у необхідному для нього обсязі, якщо в нього немає можливості самостійно поправити своє матеріальне становище.

Мета статті — ознайомлення та аналіз основних положень системи соціального страхування в Німеччині.

Принцип самоврядування страхових установ

Керування системою соціального страхування здійснюється на паритетних засадах зацікавленими особами-роботодавцями й працівниками, що забезпечує найбільш повне представлення інтересів обох сторін. На регіональному й місцевому рівнях соціальним захистом займаються три основні суб'єкти: національні або місцеві асоціації підприємців, профспілки й держава. Слід зазначити, що страхування по безробіттю не входить у загальну систему соціального захисту, а стосується компетенції федерального відомства по праці, тобто здійснюється в рамках політики сприяння зайнятості населення. Фінансування системи обов'язкового соціального страхування формується по змішаній системі: із внесків застрахованих працівників і їхніх роботодавців (медичне, пенсійне страхування й страхування по безробіттю) і за рахунок загальних податкових надходжень у держбюджет. Особливе положення займає лише страхування від нещасних випадків, що фінансується за рахунок внесків роботодавця. При виникненні в органів соціального страхування фінансових труднощів гарантом виконання їхніх зобов'язань виступає держава, що говорить про особливу роль органів соціального захисту в підтримці стабільності й соціальної справедливості.

У ФРН 78% усього населення у віці від 15 до 65 років є застрахованими особами. Обсяг виплат у системі встановленого законом пенсійного страхування становить близько 63% від обсягу послуг і пенсій, що надаються всією системою захисту людей літнього віку [2].

Самоврядування системи соціального страхування в Німеччині здійснюється шляхом виборів, які проводяться в країні раз у шість років. Підприємці в них беруть участь опосередковано, через єдиний погоджений список своїх представників в усі органи самоврядування. Тих, що страхуються, найчастіше представляють організації соціально-політичної спрямованості, у тому числі й профспілки.

Під терміном "соціальне страхування" в Німеччині мають на увазі п'ять видів різних страхових договорів, розроблених соціально-трудовими відомствами на базі "Sozialgesetzbuch" (Кодекс соціального права):

— державне медичне страхування — "Gesetzliche Krankenversicherung", що представляється державними медичними касами, — "gesetzlichen Krankenkassen";

— державне обов'язкове страхування на випадок виникнення необхідності у догляді по хворобі або старості — "Gesetzliche Pflegepflichtversicherung", що надається державними медичними касами;

— пенсійне страхування — "Geseztliche Renteversicherung", що надається земельними або федеральними страховими суспільствами для найнятих робітників, — "Landes- oder Bundesversicherungsanstalt fьr Angestellte";

— страхування на випадок втрати роботи — "Arbeitslosenversicherung", що надається федеральним відомством по праці, — "Bundesagentur fьr Arbeit";

— державне обов'язкове страхування від наслідків нещасного випадку на виробництві — "Gesetzliche Unfallversicherung", що надається союзом підприємців одній або спорідненій галузі промисловості, — "Berufsgenossenschaft".

Всі приватні підприємці як дрібні, що не мають найманих робітників, так і власники великих підприємств з правом прийняття на роботу найнятих працівників укладають свої соціальні страхові договори самостійно.

Виплати з перерахованих видів страхування проводяться за одним принципом з однаковим обсягом послуг для всіх застрахованих осіб. Сума страхових внесків залежить від розміру заробітної плати найманого працівника і визначається процентною ставкою відповідного страхового фонду. Страхові внески виплачуються спільно найманих працівником і його роботодавцем у рівних співвідношеннях. А ось внески на страхування від нещасного випадку на виробництві виплачуються в повному обсязі роботодавцем.

Всі вищеперелічені види страхування відповідають потребам застрахованих осіб і визначаються соціальною політикою держави. Розглянемо докладніше механізм фінансування та напрями витрат кожного з видів обов'язкового соціального страхування.

Державне медичне страхування.

При укладенні трудового договору найманий працівник зобов'язаний представити роботодавцеві письмове підтвердження наявності медичного страхування у вибраній їм на свій розсуд державній медичній касі. Цей вид соціального страхування є обов'язковим для всіх осіб, що постійно проживають на території Німеччини.

У разі розірвання трудових відносин медичне страхування зберігається за тією особою, що уклала страховий договір. Внески по цьому виду страхування переймає на себе "Agentur fur Arbeit" за місцем проживання застрахованої особи.

У недавньому минулому кожна особа, що отримувала допомогу по безробіттю, — "Arbeitslosengeld", а далі — грошову допомогу по безробіттю — "Arbeitslosenhilfe", мала право на індивідуальне медичне страхування. Проте з 01.01.2005 через погіршення економічного стану країни, змінилися і форми індивідуального медичного страхування. В даний час за наявності хоча б одного безробітного в сім'ї всі її члени користуються сімейним медичним страхуванням — "Familienkrankenversicherung". При цьому виплата страхових внесків проводиться тільки працюючим членом сім'ї. У разі ж, коли обидва дорослих члени сім'ї отримують допомогу по безробіттю, вони повністю звільняються від виплат страхових внесків. Цей обов'язок переймає на себе "Agentur fur Arbeit".

Страхування на випадок втрати роботи:

Виплати по цьому виду соціального страхування починаються з моменту втрати роботи. В цьому випадку можливі два варіанти:

— роботодавець за власним бажанням і на підставі законодавчого положення розриває з найманим працівником трудову угоду, після чого найманий працівник протягом невизначеного часу залишається без робочого місця;

— найманий працівник сам висловлює бажання розірвати трудову угоду, не маючи в перспективі певного робочого місця.

Про розірвання трудового договору колишній роботодавець зобов'язаний повідомити державну медичну касу. Саме медична каса є основним представником всіх видів соціального страхування. Через неї відбувається подальше перерахування внесків по решті соціальних страховок. Тому звільненому працівнику рекомендується негайно звернутися в "Agentur fur Arbeit" із сповіщенням про втрату робочого місця.

Маючи таке сповіщення, відомство з праці присвоює звільненому статус безробітного і бере на себе оплату страхових внесків за всіма видами соціального страхування. В разі відсутності цього документа звільнений працівник залишається без медичного і інших необхідних видів соціального страхування.

Розмір виплат по цьому виду соціального страхування залежить від терміну виплати і розміру заробітної плати на останньому місці роботи (звичайна допомога складає 63% від розміру останнього заробітку). Максимальна тривалість виплати допомоги з безробіття складає, як правило, не більше 12-ти місяців. Якщо після закінчення даного періоду часу безробітному так і не вдалося знайти нове місце роботи, в силу вступає Закон про соціальну допомогу "Hartz 4-Gesetz", страхування на випадок втрати роботи втрачає силу і подальші виплати по цій страховці припиняються.

Пенсійне страхування.

Цей вид соціального страхування є обов'язковим для всіх найманих працівників і приватних підприємців, що

здійснюють побічну "nebenberuflich" підприємницьку діяльність і отримують основну частину виплат від відомства з праці. Приватні підприємці з повною зайнятістю "hauptberuflich" звільнені від укладення договору по державному пенсійному страхуванню.

Виплати по пенсійній страховці проводяться:

— при досягненні найманим службовцем пенсійного віку — як правило, 65 років, і продовжуються до кінця життя;

— у зв'язку з набуто інвалідністю;

— після важкого захворювання, коли стан здоров'я несумісний з подальшою роботою на виробництві.

Страхування на випадок виникнення необхідності у догляді. Цей вид страхування є обов'язковим для осіб, що користуються послугами медичного страхування і що постійно проживають в Німеччині. "Pflegeversicherung" має велике значення в житті будь-якої людини, оскільки при настанні інвалідності або важкого захворювання, що викликає необхідність у догляді, а також через старість, що нерідко супроводжується немічним станом, людина не може самостійно покрити всі витрати, що виникають у зв'язку з цим.

Страхування від наслідків нещасного випадку на виробництві. Виплати по страховці проводяться з моменту присвоєння інвалідності внаслідок випадку, що трапився на виробництві, це може бути нещасний випадок або захворювання, викликане особливими умовами праці, несумісними з подальшою трудовою діяльністю без ризику для здоров'я. Наприклад, алергія на різні складові, що застосовуються на виробництві (пил при переробці овочів або пари складових при виробництві хімічних препаратів). При настанні страхового випадку:

— працівнику, згідно медичному висновку, виплачується пенсія у зв'язку з інвалідністю, що настала, як правило, до кінця життя або до моменту одужання;

— фінансується перенавчання для переходу на нову спеціальність; оплачуються всі необхідні лікарські заходи, пов'язані з обстеженням і діагностикою захворювання.

Спеціальні фонди — важлива ланка фінансової системи Німеччини. За обсягом ці фонди стоять на другому місці після федерального бюджету країни. Головне місце серед них займає фонд соціального страхування, який складається з великої кількості автономних фондів, що охоплюють окремі види страхування, — фондів страхування по тимчасовій непрацездатності, на випадок безробіття, якщо вона наступила у зв'язку з реорганізацією підприємства або галузі, від нещасних випадків та ін. Фонд соціального страхування включений у федеральний бюджет з 1974 р. Загальною для всіх фондів соціального страхування є система мобілізації доходів. Кошти фондів утворяться за рахунок трьох джерел:

1) обов'язкових відрахувань від заробітної плати робітників та службовців;

2) внесків підприємців;

3) державних субсидій з федерального бюджету.

Особливістю формування соціального навантаження між працівниками й роботодавцями в Німеччині є їх рівний рівень відрахуваннь у соціальні фонди. Виняток становить страхування від нещасних випадків, внески для якого сплачуються тільки роботодавцем.

У фінансову систему включені також позабюджетні фонди, що перебувають у розпорядженні центрального уряду, склад яких змінюється залежно від завдань, які ставляться державою. Так, з 1990 р. діє фонд німецької єдності, утворений з метою надання допомоги східним землям, що ввійшли до складу об'єднаної Німеччини.

Фінанси державних підприємств — складова частина фінансової системи країни. На відміну від ряду інших країн Європи, ФРН не проводила націоналізації, а розширення державної власності йшло, головним чином, за рахунок нового будівництва. У власності федерального уряду перебувають федеральні залізниці, федеральна пошта, концерни в гірничодобувній, металургійній і електротехнічній промисловості тощо.

Особливими джерелами фінансування соціальних витрат на промислових підприємствах Німеччини є обов'язкові внески працюючих та роботодавців у фонди соціального страхування. Сукупна величина ставок внесків складається 42,1% від заробітної плати в старих федеральних землях і 42,5% у нових землях [4].

Структура ставки включає 5 основних напрямів: пенсійне страхування за віком, інвалідністю, родині у зв'язку зі смертю годувальника (19,3%); медичне страхування (у середньому 13,6% у старих й 14,0% у нових землях); страхування по безробіттю (6,5%); страхування по догляду за хворим (у середньому 1,7 %) і страхування від нещасного випадку (біля 1%).

Іншим джерелом фінансування соціальних витрат на промислових підприємствах Німеччини є добровільні витрати підприємств на соціальні потреби працюючих. Розмір таких витрат залежить від можливості підприємств, рівня рентабельності та розмірів самих підприємств.

Так, заводське пенсійне забезпечення концерну "БАСФ", що фінансується як за рахунок відрахувань роботодавця в пенсійний фонд, так і за рахунок внесків працівника (що становлять 2% загальної величини нарахованої зарплати), а також додаткове забезпечення, що фінансується роботодавцем містить у собі основне забезпечення з пенсійної каси "БАСФ" і призначене для всіх працюючих. Перше з них призначено для працівників, які з тих або інших причин не одержують у рамках основного забезпечення встановленого на підприємстві мінімального розміру недержавної пенсії й збільшує пенсію до цього рівня. Друге — для високооплачуваних працівників, виходячи з тієї частини зарплати, що перевищує межу, передбачену законом про пенсійне страхування.

Найбільшу суму витрат складають витрати на пенсійне страхування — більше 70%.

Важливу роль у функціонуванні соціальних фондів виконує принцип — саморегулювання.

У ФРН саморегулювання — це норма життя багатьох трудових колективів. Більшість саморегульованих організацій (СРО) створюють свої страхові компанії. Останні забезпечують медичне страхування, допомогу по втраті працездатності й медичне обслуговування. СРО фінансуються за рахунок роботодавців і найманих працівників. Держава поклала на галузеві співтовариства відповідальність по страхуванню від нещасних випадків.

У Німеччині є достатня кількість таких об'єднань, до яких входить більшість найманих працівників. У промисловому секторі країни застраховано близько 42 млн працюючих. Однак ці громади не є монополістами. Історично склалося так, що й самі підприємства стали на шлях страхування своїх працівників — членів таких співтовариств налічується близько 3 млн.

Структура німецьких саморегульованих організацій така, що при обов'язковому членстві, наприклад, будівельної компанії в СРО (або допуску її на ринок) обов'язок держави по збиранню внесків (до фонду обов'язкового медичного страхування) передається саморегульованій організації.

Ця організація, у свою чергу, кредитує спеціально створену страхову компанію. Саме остання займається проблемами компенсаційних виплат працівникам, а також контролює охорону праці й дотримання техніки безпеки на виробництві (щоб страхових випадків було якнайменше).

ВИСНОВКИ

Економічна криза 2008 р. внесла серйозні зміни у соціальну політику Німеччини. В 2010 р. канцлер Анхела Меркель оголосила нову економічну політику Німеччини, згідно якої до 2014 р. в країні планується заощадити близько 80 мільярдів євро, скоротивши соціальні виплати. Уряд має намір знизити асигнування на соціальні потреби і підтримку сім'ї, особливо на допомогу по безробіттю і по догляду за дітьми.

Однак, незважаючи на це, у Німеччині створена і діє досить стрункa, а головне — працездатна система соціального забезпечення.

Література:

1. Sapir A. Globalisation and the Reform of European Social Models (Background document for the presentation at ECOFIN informal Meeting in Manchester, 9 Sept. 2005) [Электронный ресурс]. — Режим доступа:// http://www.bruegel.org).

2. Уразов Р.Н. Пенсионное страхование в Федеративной Республике Германии// Вестник ТИСБИ Академия управления ТИСБИ. — 2006. — Выпуск № 1.

3. Ефимов В.С. Финансовая система Федеративной Республики Германии: учебный курс (учебно-методический комплекс)/ Кафедра "Финансы и кредит" Московского института экономики, менеджмента и права. — Москва: 2007.

4. Шугаев А.А. Социальные программы на предприятиях Германии// Кадры предприятия. — 2002. — № 1.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.

УДК 336.647

О. А. Плєшакова,
аспірант, КНУ імені Тараса Шевченка
Н. А. Плєшакова,
аспірант, КНУ імені Тараса Шевченка

ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЯК УМОВА СТАБІЛЬНОСТІ ЙОГО ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено суть поняття "структура капіталу". Проаналізовано основні моделі стуктур капіталу акціонерних товариств, визначені етапи та методи їх оптимізації.

The article examines the concept of "capital structure". It analyzes basic models of capital structures in joint-stock companies and defines stages and methods of their optimization.

Ключові слова: акціонерне товариство, структура капіталу, оптимальна структура капіталу, фінансові показники.
Key words: joint-stock company, capital structure, optimal capital structure, financial indicators.

ВСТУП

Корпоративний сектор України набуває все більшого значення у розвитку економіки. Переважна більшість підприємств корпоративного типу функціонують у вигляді акціонерних товариств. Акціонерний капітал підприємств виконує основні функції щодо акумуляції ресурсів та служить основою для інтеграційних процесів. В той же час в Україні у зв'язку з реформуванням відносин власності та формуванням корпоративних відносин акціонерний капітал не завжди виконує родову притаманну йому функцію залучення ресурсів, а виступає засобом контролю над акціонерними товариствами та перерозподілу власності. Тому вітчизняні акціонерні товариства не завжди мають оптимальну структуру акціонерного капіталу та відповідну ринкову капіталізацію. Сьогодні немає єдиної концепції, теорії та шляху оптимізації структури капіталу, що є однією з причин неефективного функціонування економіки як на макро-, так і на мікрорівнях [1].

У роботах вітчизняних учених, зокрема В.Базилевича, Д.Баюри, А. Гальчинського, В. Гейця, Є. Григоренка, В. Дементьєва, В. Євтушевсього, Ю. Єханурова, П. Єщенка, А. Задої, Ю. Лупенка, В. Мандибури, І. Малого, М. Маліка, О. Мендрула, О. Мозгового, О. Кузьміна, Г. Назарової, П. Леоненка, В. Осецького, Є. Панченка, Ю. Петруні, Н. Слободяника, Г. Семенова, дослідженню структури акціонерного капіталу приділяється все більше уваги. Однак розв'язання проблеми формування оптимальної структури акціонерного капіталу потребує подальшого розгляду та доопрацювання. При дослідженні вітчизняних умов формування структури акціонерного капіталу необхідно враховувати зарубіжні напрацювання. Зокрема, йдеться про розробку теоретичних питань щодо принципів функціонування акціонерного капіталу у корпораціях розвинутих країн (А. Берлі, М. Бредли, М.С. Дженсен, Т. Дженкинсон, В. Меклінг, Г. Мінз). Але на сьогодні немає єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу. Усе це об'єктивно вимагає подальших наукових досліджень щодо пошуку джерел формування оптимальної структури акціонерного капіталу з врахуванням конкретних умов діяльності акціонерних товариств.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою статті є визначення ролі оптимізації структури капіталу в системі управління капіталом, аналіз основних моделей оптимізації структури капіталу, формування етапів та визначення методів оптимізації структури капіталу в умовах трансформації української економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ

Успішне функціонування акціонерних товариств залежить не лише від розміру капіталу, а й від його структури. Аналіз структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління акціонерним товариством. До сьогодні в економічній літературі не існує однозначності у трактуванні категорії "структура капіталу": є декілька визначень цієї категорії. Класичне формальне визначення зводиться до такого: структура капіталу акціонерного товариства — це комбінація цінних паперів. За цим визначенням припускається, що акціонерне товариство фінансує свою діяльність за рахунок емісії цінних паперів і подальшого їх продажу зовнішнім інвесторам. На практиці багато економістів розглядають під структурою капіталу співвідношення власних та залучених фінансових ресурсів, що використовуються акціонерними товариствами у процесі своєї діяльності. Так, наприклад, І.О. Бланк визначає структуру капіталу як "співвідношення усіх форм власних та залучених фінансових ресурсів, що використовуються акціонерним товариством в процесі своєї діяльності для фінансування активів" [3]. На переконання М.Б. Рудика, в сучасних умовах необхідно використовувати більш чітке визначення, яке має враховувати усі можливі джерела фінансування. Тому структуру капіталу часто визначають як "сукупність джерел фінансування, які використовує окрема корпорація". Завдання менеджменту корпорації полягає в тому, щоб знайти таку комбінацію цінних паперів (джерел фінансування), при якій ринкова вартість корпорації була б максимальною [5].

Питання оптимізації структури акціонерного капіталу вже кілька десятиліть є предметом жвавих наукових дискусій. Якщо проаналізувати всі досліження про структуру капіталу, що були висвітлені протягом останніх 50 років у роботах з фінансового менеджменту, то можна прийти до висновку, що існують дві взаємовиключні точки зору. Для одних дослідників оптимальної структури капіталу (тобто певного співвідношення різних джерел фінансування, при якому досягається максимум вартості компанії) немає. Для інших опти-

мальна структура капіталу існує.

Аналіз літературних джерел дає змогу визначити термін "оптимізація структури капіталу" як співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого акціонерне товариство отримує максимальний прибуток і має максимальну рентабельність. На думку В.О. Подольської та О.В. Яріш, оптимізація структури капіталу, "..це таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства" [4]. Таким чином, в економічній літературі мають місце різні думки щодо визначення оптимальної структури капіталу. Але вирішення цього питання потребує комплексного підходу.

Сучасна теорія структури акціонерного капіталу бере свій початок з 1958 року, коли було опубліковано відому роботу у сфері корпоративних фінансів Ф. Модельяні та М. Мїллера "Витрати на залучення капіталу, корпоративні фінанси ї теорія інвестування" [9], автори якої стверджували, що структура капіталу жодним чином не впливає на його ринкову вартість. Проте сучасні дослідники з цим не згодні. Вони вважають, що структуру капіталу можна оптимізувати, якщо врахувати окремі його складники.

У фаховій економічній літературі фахівці виділяють такі основні моделі структур капіталу акціонерних товариств. Зокрема, стаціонарного співвідношення; асиметричної інформації; агентських витрат; корпоративного контролю та стейкхолдерів [8].

Прихильники моделі стаціонарного співвідношення стверджують, що оптимальною є така структура капіталу корпорації, за якої приведена вартість "податкових щитів" повністю покриває приведену вартість банкрутства (податковий щит — це наявність у акціонерного товариства певних податкових пільг і преференцій, зазвичай, за рішенням уряду та органів місцевої влади). Моделі оптимальної структури капіталу, в основу яких покладено асиметричність розподілу інформації, поділяють на інвестиційні, в яких структура капіталу використовується керівництвом компанії для підвищення ефективності реалізації інвестиційнихпроектів, та сигнальні, при яких як сигнали виступають емісії цінних паперів.

В інвестиційних моделях структура капіталу використовується менеджерами для підвищення ефективності фінансування інвестиційних проекте акціонерних товариств. Менеджери враховують ту обставину, що інвестори через інформаційні асиметрії очікують недооцінку або ж переоцінку потоки прибутку. Сигнальні моделі передбачають те, що інвестори орієнтуються на рішення менеджерів щодо емісії цінних паперів.

Однією із перших інвестиційних моделей асиметричної інформації є теорія ієрархії, яку активно відстоював у своїх роботах Г. Дональдсон. За цією теорією корпорації у своїх фінансових рішеннях користуються чотирма умовами: 1) корпорації встановлюють плановий коефіцієнт дивідендних виплат; 2) корпорації використовують внутрішні джерела фінансування. Однак, якщо в корпорації існують проекти з позитивними чистими приведеними вартостями, а внутрішніх джерел недостатньо для їх фінансування, вона залучає зовнішнє джерело, наприклад, використовує додаткову емісію цінних паперів; 3) якщо ж корпорації все ж таки необхідно залучити зовнішні ресурси фінансування інвестиційних проектів, то вона, у першу чергу, випускатиме облігації або проводитиме випуск привілейованих акцій і лише в крайньому випадку — здійснюватиме емісію цінних паперів (простих іменних вкцій); 4) якщо вхідні потоки грошових коштів перевищують вихідні, то корпорація спрямовує надлишок прибутку иа погашения поточних боргових зобов'язань або ж вкладає кошти у високоліквідні цінні папери і лише після цього збільшує дивідендні виплати. Таким чином, відповідно до теорії ієрархії всі компоненти дефіциту бюджету виступають у ролі екзогенних до того часу, поки корпорація спроможна емітувати боргові інструменти [3].

Фундаментальним дослідженням впливу асиметричного розподілу інформації на вибір структури капіталу є модель Леленда і Пайла. В умовах існування інформаційної асиметрії автори моделі показали, що: 1) вартість компанії зростає із збільшенням долі власності, яка знаходиться під контролем менеджменту; 2) готовність менеджменту фінансувати інвестиційний проект служить сигналом якості даного проекту для зовнішніх інвесторів. При цьому під фінансуванням розуміється придбання акцій корпорації менеджментом.

Агентські моделі базуються на відносинах між акціонерами та менеджментом акціонерного товариства. Їх можна охарактеризувати як контракти, відповідно до яких один індивід (принципал) або кілька індивідів наймають іншого індивіда (агента) для виробництва певних послуг, що пов'язане із делегуванням права контролю агента над власністю [8].

Отже, важливою складовою відтворення капіталу є оптимізація його структури. Теоретичні концепції структур капіталу формують основу вибору стратегічних напрямів його відтворення, які забезпечують зростання ринкової вартості капіталу. Можемо зробити висновок, що оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позичених коштів, при якому забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Слободяник Н.П. вважає, що процес оптимізації структури капіталу акціонерного товариства здійснюється за певними етапами (рис. 1).

Розглянемо кожен етап оптимізації структури капіталу більш детально.

Аналіз капіталу акціонерного товариства. На першій стадії аналізу розглядається динаміка загального обсягу й основних складових елементів капіталу порівняно з динамікою обсягу виробництва та реалізації продукції; визначається співвідношення власного і позикового капіталу, його тенденції: у складі позикового капіталу вивчається співвідношення довго- та короткострокових фінансових зобов'язань; визначається розмір термінових фінансових зобов'язаньта винесення причин протермінування.

На другій стадії аналізу розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості акціонерного товариства, яка визначається структурою його капіталу. У процесі проведення такого аналізу розраховуються і вивчаються в динаміці такі коефіцієнти:

а) коефіцієнт автономії;

б) коефіцієнт фінансового левериджу (коефіцієнт фінансування);

в) коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності;

г) коефіцієнт співвідношення довго- та короткострокової заборгованості.

Аналіз фінансової стійкості акціонерного товариства дає змогу оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку і рівень фінансових ризиків, які генерують загрозу банкрутства.

На третій стадії аналізу оцінюється ефективність використання окремих елементів капіталу в цілому. У процесі проведення такого аналізу розраховуються в динаміці такі показники:

а) період обороту капіталу;

б) коефіцієнт рентабельності власного використаного капіталу;

в) коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

г) капіталовіддача;

д) капіталоємність реалізації продукції [6].

Оцінювання основних факторів, які визначають формування структури капіталу. Практика показує, що не існує єдиних рецептів ефективного співвідношення власного і позикового капіталу. Разом з тим, існує ряд

об'єктивних і суб'єктивних факторів, урахування яких дає змогу цілеспрямовано формувати структуру капіталу. Основними із цих факторів є:

— галузеві особливості операційної діяльності акціонерного товариства;

— стадія життєвого циклу акціонерного товариства;

— кон'юнктура товарного ринку;

— кон'юнктура фінансового ринку;

— рівень рентабельності операційної діяльності;

— коефіцієнт операційного левериджу;

— ставлення кредиторів;

— рівень оподаткування прибутку;

— фінансовий менталітет власників і менеджерів акціонерного товариства;

— рівень концентрації власного капіталу [7].

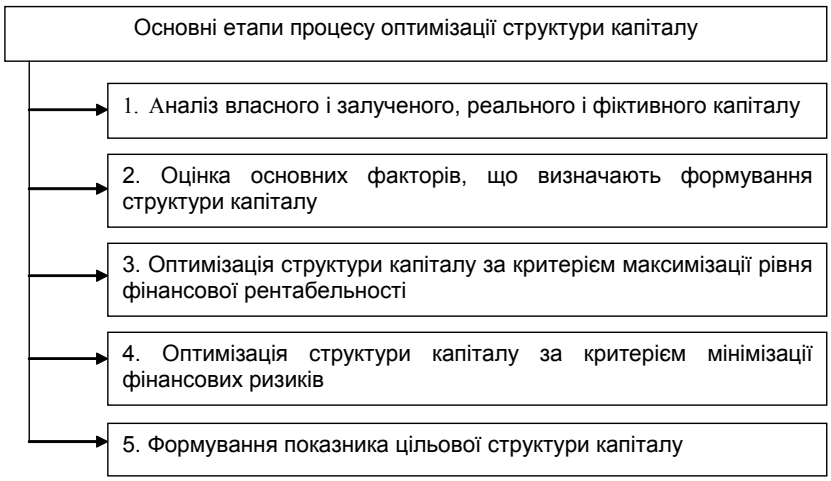


Рис. 1. Основні етапи процесу оптимізації структури капіталу акціонерного товариства

Джерело: складено автором за даними [1].

З урахуванням цих факторів управління структурою капіталу акціонерного товариства зводиться до двох основних напрямів: 1) встановлення оптимальних рівнів використання власного та залученого капіталів; 2) забезпечення залучення необхідних видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури.

Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Для проведення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового левериджу. Важливими механізмами реалізації завдання максимізації рівня рентабельності власного капіталу при заданому рівні фінансового ризику є фінансовий леверидж та модель Дюпона. Фінансовий леверидж характеризує використання акціонерним товариством позичених коштів та його вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власності капіталу.

Отже,оптимальна структура капіталу являє собою співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом акціонерного товариства, яке збільшує величину власного капіталу акціонерного товариства і, як наслідок, прибутки його акціонерів. Це співвідношення не є постійним, а змінюється з часом і під впливом певних факторів. Оптимальну структуру капіталу кількісно визначити неможливо. Однак керівництво акціонерного товариства може знати наближене її значення, що розраховане на підставі факторів впливу та власного практичного досвіду, яке максимально наближає планову структуру до оптимального значення [2].

Оптимізація капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес цієї оптимізації базується на попередній оцінці вартості власного та залученого капіталу при різних умовах його залучення і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод оптимізації структури капіталу пов'язаний з процесом диференційного вибору фінансування різних складових активів акціонерного товаритсва.

Формування показника цільової структури капіталу. Граничні межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу дають змогу визначити поле вибору конкретних його значень на певний період. У процесі його вибору враховуються раніше розглянуті фактории. Остаточне рішення, що приймається з цього питання, дає можливість сформувати на майбутній період показник "цільової структури капіталу", відповідно до якого здійснюватиметься подальше його формування шляхом залучення фінансових коштів з відповідних джерел.

ВИСНОВКИ

Дослідження теорій структури капіталу дали змогу зробити висновок, що під час прийняття управлінських рішень або розроблення фінансової політики акціонерного товариства необхідно формувати таку структуру капіталу, яка за найнижчої ціни збільшувала б ринкову вартість акціонерного товариства. Як бачимо, в основі охарактеризованих вище моделей лежать суперечливі погляди щодо можливої оптимізації структури капіталу акціонерного товариства. Без сумніву, визначення оптимальної структури капіталу, за якої б вдалося досягти максимальної вартості компанії на фінансовому ринку за мінімальної ціни капіталу, є одним з найважливіших управлінських питань. Виділення основних етапів оптимізації структури капіталу покликане частково вирішити це завдання. Однак розв'язання проблеми формування оптимальної структури акціонерного капіталу потребує подальшого розгляду та доопрацювання.

Література:

1. Слободяник Н.П. Структура капіталу акціонерного товариства та фактори, що її визначають // Економіка України: сучасні проблеми капіталотворення та напрями інтеграції в світове господарство: Збірник доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. — Умань: УДПУ, 2009. — С.58—59 с.

2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія/ Д.О.Баюра. — К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. — 288 с.

3. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2000. — 512 с.

4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. — К.: Центр навч. л-ри, 2010. — 488 с.

5. Рудык Н.Б. Структура капитала корпораций: теория и практика / Н.Б. Рудык. — М.: Дело, 2004. — 272 с.

6. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу/ Г.А. Семенов, А.В. Пелешко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2010. — № 4. — С. 164—170.

7. Семенов Г.А. Побудова моделі ефективного управління структурою капіталу/ Г.А. Семенов, А.В. Мелешко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. — 2010. — № 2 (6). — С. 78—83.

8. Цінні папери: підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2011. — 1094 с.

9. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M. Miller // American Economic Review. — 1958. — Vol. 48. — P. 261—297.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

УДК 339.97

А. Я. Кітура,
аспірант

МЕТОДОЛОГІЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПРИНЦИПИ РОЗПОДІЛУ КВОТ НА ВИКИДИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ У ПОСТКІОТСЬКОМУ ПЕРІОДІ

Проаналізовано пропозиції найавторитетніших дослідників проблеми виробки засад обмеження світових викидів парникових газів у постkіотському періоді. Запропоновано власну методику розподілу квот країн на викиди парникових газів, яка базується на виробничій функції Кобба-Дугласа.

Proposal of most competent scientist for addressing the problem of post-Kioto climate agreement are analyzed. The methodology of calculation and allocation of greenhouse gas emission target, which based on Cobb-Douglas production function, is suggested.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У 2007 р., коли на Конференції сторін Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату було прийнято так звану Балійську дорожню карту, фактично розпочалися переговори щодо зобов'язань країн зі зменшення викидів парникових газів у постkіотському періоді. За останні п'ять років так і не було досягнуто консенсусу в цій сфері. Якщо до кінця 2012 р. не буде вироблено механізму продовження Кіотського протоколу або його заміни іншим договором, то це означатиме майже повне припинення будь-якої діяльності зі зменшення викидів парникових газів (за винятком країн ЄС). Крім очевидних негативних кліматичних наслідків, такий розвиток подій суттєво погіршує перспективи та привабливість інвестицій у відновлювальну енергетику. Саме тому особливої актуальності набуває проблема розробки комплексного довгострокового договору, який би передбачав обмеження викидів усіх (чи хоча б більшості) країн світу, а також встановлював правила розподілу відповідних зобов'язань між окремими країнами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різним аспектам проблеми вироблення режиму співпраці країн у сфері обмеження світових викидів парникових газів присвячені роботи зарубіжних дослідників, серед яких, в першу чергу, слід виділити американських на європейських вчених, зокрема Дж. Алді [1], П. Баєра [3], Д. Віктора [34], В. Нордхауса [24; 25], Р. Стевінса [30], В. Пізера [27]. Нижче проаналізовано суть та особливості більшості пропозицій дослідників цієї проблематики, які зустрічаються в науковій літературі.

Метою даного дослідження є розробка засад обмеження світових викидів парникових газів шляхом визначення правил та критеріїв розподілу відповідних квот серед усіх країн світу.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Активні наукові та політичні дебати з цього приводу ведуться ще з моменту підписання Кіотського протоколу. Можна виокремити шість основних аспектів, навколо яких сконцентровані фундаментальні принципи нормативного режиму міжнародних домовленостей щодо обмеження викидів парникових газів.

1. Визначення форми і рівня домовленостей у сфері боротьби зі змінами клімату.

Очевидно, базовим міжнародним документом повинна залишатися Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату (РКЗК), яка подібно до конституції врегульовує лише найзагальніші аспекти системи. Конкретні питання, зокрема характер і величина зобов'язань окремих країн, повинні вирішуватись окремими договорами (аналогічно до Кіотського протоколу), які матимуть чіткі часові або функціональні рамки.

Хоча такий підхід загалом підтримується абсолютною більшістю економістів, все ж не можна залишити поза увагою декілька альтернативних пропозицій. Серед них, в першу чергу, виділяється ідея паралельної кліматичної угоди або набору з декількох протоколів [4; 6; 31]. Укладення декількох міжнародних угод поза межами РКЗК, які торкатимуться ключових аспектів проблеми, зокрема інтеграції ринків квот на викиди, передачі і поширення технологій зменшення викидів парникових газів, підтримки країн, що розвиваються тощо. Поряд з цим, самі країни-учасниці можуть не мати національних зобов'язань щодо зменшення емісії парникових газів. Учасниками окремих угод будуть лише найбільші країни-емітенти, тому, на думку авторів, буде спрощено процеси прийняття рішень та підвищено гнучкість системи загалом.

2. Визначення часового горизонту міжнародних домовленостей щодо обмеження викидів парникових газів.

Проблема зміни клімату, безумовно, має довготривалий характер, однак управління емісією парникових газів пов'язане з невизначеністю, а тому важко піддається плануванню. В такому середовищі оптимальним варіантом може виявитися програма дій на короткий часовий відрізок з можливістю подальшого регулярного коригування в міру накопичення нової інформації. Крім того, з огляду на величезні диспропорції в рівнях розвитку країн світу малоймовірним видається прийняття єдиної для всіх довгострокової концепції обмеження викидів парникових газів. Тому думки провідних економістів щодо часового виміру майбутніх кліматичних домовленостей розділилися.

Прихильники короткострокового підходу, в першу чергу, апелюють до необхідності більш активного залучення до діяльності щодо обмеження викидів парникових газів країн, що розвиваються, а для цього необхідно створити привабливі для них умови, які не обмежували б потенціал економічного зростання. Так, Т. Харгрейв, Н. Хельм та К. Вандерлен [15] обгрунтовують доцільність встановлення для країн, що розвиваються відносних зобов'язань (зменшення карбономісткості виробництва, а не валових викидів парникових газів). Ще в 1997 р. подібна пропозиція була озвучена Аргентиною на сесії РКЗК. Р. Шмалензі вважає необхідним прийняти за основу принцип "широкого, але повільного старту" (на відміну від "вузького, але швидкого", який реалізується в Кіотському протоколу) — залучення максимального числа країн ціною незначних зобов'язань щодо обмеження викидів парникових газів [29].

Дослідники, що відстоюють середньостроковий підхід, зокрема Н. Хон [16], К. Танген і Х. Хассельнайпо [33], пропонують поступове, поетапне розширення числа учасників міжнародної системи обмеження викидів парникових газів з паралельним підвищенням їхніх зобов'язань.

Однак, все ж найчисельнішими є пропозиції, які передбачають в тій чи іншій формі встановлення довгострокових правил обмеження світових викидів парникових газів, які базуються на універсальних критеріях визначення зобов'язань окремих учасників, як, наприклад, викиди на душу населення (А. Аніл [2], О. Мейє [20], Дж. Купта [14]), історична відповідальність (офіційна позиція Бразилії [10]), ВВП на душу населення (В. Нордхаус [24; 25], Д. Віктор [34], Дж. Янсен [17]) тощо.

3. Визначення концептуального підходу до встановлення зобов'язань країн.

У цьому контексті можна розмежувати три альтернативні варіанти:

— "зверзу-вниз". Зобов'язання країн, а також механізми їхнього виконання встановлюються на найвищому рівні шляхом багатосторонніх міжнародних переговорів. Цей підхід підтримується абсолютною більшістю дослідників, фактично саме він реалізовується в РКЗК та Кіотського протоколу до неї;

— "знизу-вгору". Окремі країни самостійно, залежно від їхніх внутрішніх обставин, визначають програму дій для обмеження викидів парникових газів. Вони можуть співпрацювати між собою на основі добровільних дво- та багатосторонніх домовленостей;

— змішаний підхід.

4. Економічний характер зобов'язань країн.

Цей аспект проблеми є найбільш дискусійним, оскільки прямо впливає на ефективність та затратність усієї системи обмеження викидів. Слід відзначити, що більшість економістів віддають перевагу зобов'язанням у вигляді квот або дозволів на викиди, аналогічним до тих, які закріплені Кіотським протоколом. Однак почали з'являтися численні пропозиції про вдосконалення і модифікацію режиму визначення квот країн. Зокрема, А. Михайлова, С. Бансейгангер та М. Юнг вважають необхідним прийняти за базу розрахунку не конкретний рік (яким є 1990 р. в Кіотському протоколі), а прогнозні обсяги емісії парникових газів у майбутньому (сценарій "бізнес як завжди") [21].

Оригінальною є ідея Ф. Цедріка [11], який пропонує встановлювати "безпрограшні зобов'язання" — якщо країна їх виконує, то надлишок дозволів на викиди вона може продати на міжнародному ринку. Однак в разі невиконання зобов'язань, санкції на країну не накладаються. Так, Я. Кім та К. Баумерт [19], розвиваючи ідею Ф. Цедріка, пропонують, крім "безпрограшних", встановлювати деякі мінімальні, але обов'язкові зобов'язання.

Відчутної підтримки набула в останні роки, особливо в США, концепція "запобіжного клапана". Дослідники, що її відстоюють, зокрема, Дж. Стігліц [1], Дж. Алді [1], Р. Стевінс [30], В. Пізер [27], Д. Віктор [34], Я. Кемеяма [18] та інші, наголошують, що одним з найбільших недоліків системи cap-and-trade є висока волатильність ринку та ризик непомірного підвищення ціни. Тому пропонується встановити максимальну ціну, за якою будь-який економічний суб'єкт завжди зможе купити додаткові вуглецеві одиниці в держави. Ця ціна і є тим "клапаном", що не дозволяє ринку "перегрітися" та збільшити вартість виконання зобов'язань, що негативно позначиться на економіці країни.

Деякі дослідники, зокрема К. Танген [33], Х. Хассельнайпо [33], Т. Харгрейв [15], Х. Гронінберг [13], Дж. Едмондс [12] і М. Вайс [12], пропонують встановлювати специфічні секторні обмеження на викиди парникових газів. Така необхідність, на їхню думку, пов'язана з ризиком недобросовісної конкуренції, коли виробники з країн, які не мають кількісних обмежень на викиди парникових газів, отримують конкурентні переваги, які зумовлені нижчими витрати. Крім того, такий підхід сприятиме вирішенню проблеми перенесення шкідливих виробництв в країни, що розвиваються.

Ще до актуалізації ринкового підходу в якості пріоритетного для вирішення проблеми глобальних кліматичних змін, його альтернативою були комплексні державні програми, які передбачали сукупність законодавчих (наприклад, встановлення різноманітних технологічних стандартів), адміністративних (штрафи і стягнення) та економічних (екологічні податки) заходів та повинні реалізовуватися виключно на національному рівні. Деякі економісти і тепер підтримують цей підхід. Так, В. Нордхаус [24; 25] відстоює концепцію "гармонізованих вуглецевих податків", яка, на його думку, дозволить досягти співмірних з ринковим підходом результатів, але з меншими витратами. В свою чергу, С. Баррет [5] та Я. Ніномія [23] вважають, що найефективнішим та найпростішим для імплементації в політично та економічно розрізненому, але глобалізованому світі шляхом вирішення проблеми зміни клімату є сприяння НТП, полегшення дифузії інновацій, а також встановлення єдиних стандартів енергоефективності.

Окремі дослідники, зокрема Д. Бредфорд [9], пропонують застосовувати, в першу чергу, фінансові, а не кількісні зобов'язання для розвинених країн. Оригінальною є ідея так званого "кліматичного плану Маршала", яку запропонував Т. Шелінг [28]. Автор вважає доцільним укладання міжнародної угоди про цільову фінансову та технічну допомогу країнам, що розвиваються, для їхньої адаптації до наслідків зміни клімату.

5. Принципи та методи розподілу зобов'язань між країнами-учасницями.

Можна виділити шість критеріїв, за якими найчастіше пропонується здійснювати розподіл між країнами кількісних зобов'язань щодо зменшення викидів парникових газів:

1) валовий внутрішній продукт на душу населення;
2) викиди парникових газів на душу населення;
3) карбономісткість економіки (викиди парникових газів на одиницю валового внутрішнього продукту);
4) сукупна чисельність населення;
5) історичні обсяги викидів парникових газів;
6) сукупні теперішні обсяги викидів парникових газів.

Окремі аналітики будують свої моделі на якомусь одному з перелічених вище критеріїв (найчастіше — ВВП на душу населення). Проте більшість економістів поєднують декілька критеріїв. Зокрема, аналітики Шведського агентства охорони природи використовують в якості критеріїв розрахунку квот країн викиди на душу населення та ВВП на душу населення [32]. А. Михайлова [21], Д. Франкел [8] та В. Босетті [8] пропонують розраховувати квоти країн на основі спеціальних індексів, які є функціями декількох факторів.

Оригінальні методики аллокації квот запропонували П. Баєр [3] та Я. Пан [26]. Вони акцентують увагу не стільки на валових обсягах викидів чи багатстві країни, як на характері продукту, що був створений при здійсненні цієї емісії. В деяких країнах майже всі викиди парникових газів є наслідком спроб населення забезпечити лише базові потреби (опалення житла, приготування їжі), в той час як викиди в розвинених країнах нерідко є наслідком виробництва предметів розкоші. П. Баєр та Я. Пан розробили багатофакторні моделі для оцінки частки базових потреб у викидах парникових газів та пропонують накладати обмеження лише на надлишкові викиди.

Незалежно від обраних критеріїв градації зобов'язань, існує необхідність їхньої диференціації, в першу чергу, залежно від рівня розвитку країн. Як вже згадувалося, для країн, що розвиваються, деякі дослідники пропонують застосовувати "м'які" або необов'язкові зобов'язання [11; 19]. Дж. Ясен, Дж. Баттжес та Дж. Сайм [17] наполягають на необхідності надання цим країнам деякого перехідного періоду, протягом якого вони повинні стабілізувати власні викиди парникових газів. Поширеними стають розробки, які передбачають пошук об'єктивних правил поступового збільшення зобов'язань найбільших емітентів з числа країн, що розвиваються. Так, Р. Стевінс [30] пропонує встановити пряму залежність між рівнем розвитку країни (ВВП на душу) та зобов'язаннями щодо зменшення викидів. Комплексні підходи до цієї проблеми запропонували О. Бланшард [7], Х. Гронінберг [13] та Н. Хон [16]. Цими дослідниками розроблено декілька альтернативних підходів до групування країн та встановлення диференційованих зобов'язань. В роботах Н. Хона, крім того, обгрунтовано доцільність поступового, чотирьохступеневого залучення країн, що розвиваються, до міжнародної діяльності з обмеження викидів парникових газів.

6. Забезпечення дотримання країнами взятих на себе зобов'язань.

Виявлення ефективних підходів до розподілу навантаження в процесі боротьби з причинами глобальних

кліматичних змін є недостатнім для досягнення кінцевої мети. Запропонована програма дій повинна знайти політичну підтримку у лідерів країн та забезпечити умови для її дотримання (вирішення проблеми "безбілетника"). Наприклад, для розв'язання означених суперечностей Д. Віктор [34] пропонує перекласти відповідальність на покупців квот. Оскільки ними виступатимуть переважно розвинені країни, то це, на його думку, буде гарантією ефективного використання продавцями одержаних від торгівлі коштів. Проте найпоширенішим є підхід, який відстоюють більшість науковців, зокрема В Нордхаус [24; 25], Я. Кемеяма [18] та Дж. Алді [1]. Ними пропонується застосовувати різноманітні торговельні санкції до країн-порушниць.

Підсумовуючи, не можемо не загострити увагу на декількох важливих моментах. По-перше, існує помітна кореляція між країною (регіоном) проживання автора та його поглядами на архітектуру міжнародних домовленостей у сфері боротьби зі змінами клімату. Прослідковуються ознаки явища, яке пропонуємо називати "наукових патріотизмом" — професійні економісти обгрунтовують пріоритетні шляхи та принципи співпраці щодо обмеження викидів, які відповідають національним інтересам їхньої країни. Так, роботи економістів є країн ЄС в основному присвячені проблемам вдосконалення існуючої системи, пошуку ефективних і справедливих правил аллокації квот, а також встановленню універсальних, довгострокових зобов'язань країн. Натомість американські економісти активно розробляють пропозиції, альтернативні Кіотському протоколу та існуючій системі організації вуглецевого ринку, зокрема це концепція "запобіжного клапана", дифузії інновацій, вуглецевих податків тощо.

Науковці з країн, що розвиваються, загалом позитивно оцінюють Кіотський протокол та намагаються обгрунтувати необхідність більш жорстких зобов'язань для розвинених країн, в тому числі збільшення фінансової та технічної допомоги з їхнього боку. Найпоширенішим критерієм аллокації квот на викиди парникових газів є сукупні викиди на душу та ВВП на душу.

По-друге, частка публікацій, присвячених означеним проблемам, в країнах, що розвиваються, є відносно незначною, порівняно з розвиненими країнами. Головна причина такого стану, очевидно, криється в різних рівнях фінансування та розвитку науки в цих країнах.

По-третє, помітними є суттєві відмінності в поглядах вчених на шляхи вирішення проблеми обмеження викидів парникових газів, які мають світоглядний, культурологічний характер. У європейський науковців чітко вираженим є прагнення до консолідації та колективного вирішення проблеми, а в американських — до індивідуалізму та свободи вибору.

Критичний розгляд найважливіших аспектів нової системи обмеження світових викидів парникових газів, а також розробок провідних вчених дозволяє перейти до викладення власної концепції консолідації зусиль світової спільноти для вирішення проблеми зміни клімату, в основі якої повинна лежати методика (формула) визначення та принципи розподілу зобов'язань країн-учасниць.

Але, починаючи обгрунтування власних пропозицій, слід звернути увагу на існуючі перестороги. Перш за все, не варто забувати, що стабільність кліматичної системи Землі можна віднести до глобальних спільних благ. Як відомо, ринкова система не в змозі самостійно забезпечити продукування необхідних обсягів цих благ. Це приклад провалу ринку, який потребує державного втручання. Крім того, відзначимо, що кліматична стабільність як глобальне спільне благо має унікальну властивість, яка не характерна для інших таких благ, а саме — абсолютна подільність. Завжди можна точно визначити обсяги споживання цього блага окремими країнами, а тому і ступінь корисності для них. Вже тільки на цій підставі оптимальним варіантом відвернення кліматичних змін може видатися введення спеціального екологічного платежу, пропорційного обсягу споживання блага, або, іншими словами, податку на викиди парникових газів.

Однак, введення такого податку пов'язане з численними труднощами теоретичного та практичного характеру. По-перше, орган, який визначатиме ставку податку, повинен володіти інформацією про стан світової економічної системи та мати змогу гнучко і оперативно її коригувати, що в реальних умовах неможливо. По-друге, ставка податку повинна бути достатньо високою, як мінімум перевищувати граничні витрати на зменшення викидів у розвинених країнах. За інших умов у економічних суб'єктів не буде реальних стимулів зменшення власної емісії парникових газів. Проте, з іншого боку, висока ставка податку може стати перешкодою економічного зростання, особливо країн, що розвиваються. По-третє, існує проблема ефективного використання накопичених платежів, вирішити яку директивно та ще й на глобальному рівні дуже складно. По-четверте, існує теоретичне обгрунтування та практичне підтвердження ефективності моделі торгівлі дозволами на викиди (cap-and-trade) для зменшення емісії шкідливих речовин з найменшими витратами.

Виходячи з цих міркувань, пропонується встановити для кожної країни "інтегральну нормативну квоту", яка виконувала б роль своєрідного неоподаткованого мінімуму. Якщо викиди парникових газів країни будуть меншими від її квоти, то вона не тільки не сплачуватиме екоплатіж, а й зможе продати невикористані вуглецеві одиниці на глобальному ринку, аналогічно тому, як це вже здійснюється за умовами Кіотського протоколу. Інтегральну нормативну квоту пропонується розраховувати наступним чином:

$$K^i_{ІН} = A^{\lambda t} \times (Ч^i_{ВВП})^{\alpha} \times (Ч^i_{Н})^{\beta} \times 100\% \quad (1),$$

де $K^i_{ІН}$ — інтегральна нормативна квота і-тої країни, %;

$Ч^i_{ВВП}$ — частка країни в світовому валовому продукті:

$$Ч^i_{ВВП} = \frac{ВВП_i}{\sum_{i=1}^{n} ВВП_i} \quad (2),$$

$ВВП_i$ — валовий внутрішній продукт (ВВП) і-тої країни;

$Ч^i_{Н}$ — частка країни в світовому населенні:

$$Ч^i_{Н} = \frac{H_i}{\sum_{i=1}^{n} H_i} \quad (3),$$

H_i — чисельність населення і-тої країни;

A — коефіцієнт математичного зведення;

α, β, γ — коефіцієнти еластичності.

Розраховані таким чином квоти країн в сумі становитимуть 100% (такий результат забезпечується завдяки коефіцієнту) і прирівнюватимуться до обсягу світових викидів парникових газів (база визначення квоти). Таке співвідношення дозволяє визначити квоту кожної країни в млн т. CO_2-екв. Таким чином, у рамках прийнятої нами теоретичної концепції пропонується визначати, перш за все, частки країн у споживанні глобального спільного блага, а не абсолютні зобов'язання щодо зменшення викидів парникових газів.

Вибір конкретних критеріїв розподілу зобов'язань серед країн пояснюється мотивами обов'язковості та достатності. "Обов'язковим" критерієм є чисельність населення країни. За аксіому було прийнято правило, згідно якого кожна людина повинна мати рівні доступ і можливості для забезпечення власного добробуту незалежно від конкретних економічних, соціальних чи національних умов. Тому чим більшим є населення країни, тим більшою повинна бути її частка в споживані обмеженого глобального спільного блага, яким є кліматична стабільність.

Численні дослідження підтверджують дуже високу позитивну кореляцію між обсягами ВВП країни та викидами парникових газів. Якщо не брати до уваги відмінності у застосовних технологіях (енергоефективність), то обсяг ВВП пропорційний обсягу спожитої енергії, який, в свою чергу, визначає кінцеву емісію парникових газів. Тобто, з одного боку, неврахування обсягів ВВП, а значить рівня розвитку країни, означає повне ігнорування економічної диференціації країн, що, звичайно, є неприпустимим. З іншого боку, розрахунок квоти країни на основі обсягу ВВП створює стимули для підвищення енергоефективності виробництва (при тому ж рівні енергоспоживання зростає кінцевий продукт) та частки енергії з відновлювальних джерел в енергобалансі країни (при незмінних обсягах емісії парникових газів рівень енергоспоживання зростає). Саме тому ВВП є "достатнім" фактором у запропонованій методиці визначення інтегральної нормативної квоти країни.

Вибір в якості методологічної основи для розрахунку квот країн концепції виробничих функцій теж не випад-

ковий. Доцільність такого кроку пояснюється двома вагомими причинами:

1) простотою та широкою науковою розробленістю апарату виробничих функцій, зокрема функції Кобба-Дугласа;

2) високим рівнем гнучкості моделі.

Якщо перший аргумент особливого пояснення не потребує, то другому слід приділити увагу. Запропонована модель фактично є п'ятифакторною[1]: два фактори ($Ч^i_{ВВП}$ та $Ч^i_{Н}$) є екзогенними, а три інші (A, α, β) — ендогенними. Саме ендогенні фактори дають змогу коригувати кінцевий вигляд формули розрахунку $K^i_{ІН}$ залежно від необхідності чи в міру одержання нової інформації.

Базовий варіант формули має наступний вигляд:

$$K^i_{ІН} = A \times (Ч^i_{ВВП})^{0,5} \times (Ч^i_{Н})^{0,5} \times 100\% \quad (4).$$

Фактор A виконує роль своєрідного "амортизатора". Як відомо, для будь-яких невід'ємних чисел їхнє середнє геометричне не більше від середнього арифметичного:

$$\sqrt{a_1 a_2} \le \frac{a_1 + a_2}{2} \quad (5).$$

Оскільки, $Ч^i_{ВВП} > 0$, $Ч^i_{Н} > 0$, то справедливою буде нерівність:

$$\sqrt{Ч^i_{ВВП} \times Ч^i_{Н}} \le \frac{Ч^i_{ВВП} + Ч^i_{Н}}{2} \quad (6).$$

За визначенням, справедливими є тотожності

$$\sum_{i=1}^{n} Ч^i_{ВВП} = 1, \sum_{i=1}^{n} Ч^i_{Н} = 1 \quad (7),$$

а тому

$$\sum_{i=1}^{n} \left(Ч^i_{ВВП}\right)^{0,5} \times \left(Ч^i_{Н}\right)^{0,5} \le \frac{1}{2}\left(\sum_{i=1}^{n} Ч^i_{ВВП} + \sum_{i=1}^{n} Ч^i_{Н}\right) = \frac{1}{2}(1+1) = 1 \quad (8).$$

Іншими словами, сума квот усіх країн завжди буде меншою від одиниці (або 100%). Тому існує деяке значення $A = \overline{A}$, при якому $\sum_{i=1}^{n} K^i_{ІН} = 1$ (за нашими розрахунками для фактичних даних про країни в 2009 р. $A \approx 1{,}14$). Проте параметру A можна надати будь-яке інше значення: якщо $A < \overline{A}$, то сума квот усіх країн буде меншою від сукупних викидів, а при $A > \overline{A}$ — більшою. Прийнявши $A < \overline{A}$, ми отримаємо деякий резерв дозволів на викиди, який може бути використаним, наприклад, для дотування країн, що розвиваються. На основі певного критерію (наприклад, історичної вини в зростанні концентрації парникових газів в атмосфері) надлишкові дозволи можна розподілити серед усіх країн світу чи якоїсь конкретної групи країн. У випадку, коли $A > \overline{A}$, викиди парникових газів зростатимуть порівняно з встановленою базою, тому він не розглядається.

Розширений варіант формули отримує наступний вигляд:

$$K^i_{ІН} = A \times (Ч^i_{ВВП})^{\alpha} \times (Ч^i_{Н})^{\beta} \times 100\% \quad (9),$$

Очевидно, необов'язковою є умова $\alpha = \beta = 0{,}5$. Імовірно, провівши більш глибокі дослідження, в майбутньому може виявитися доцільним прийняти інші значення параметрів α і β. Крім того, аналогічно до попереднього варіанта формули, параметр A і надалі виконуватиме роль амортизатора та створюватиме резерв для перерозподілу квот між країнами.

Розглянуті вище варіанти формули розрахунку квот фактично мають статичний характер і ніяк не характеризують швидкість та напрям зміни $K^i_{ІН}$ в часі. Динамічний варіант формули може бути вираженим наступним чином:

$$K^i_{ІН} = A^{\lambda t} \times (Ч^i_{ВВП})^{\alpha} \times (Ч^i_{Н})^{\beta} \quad (10).$$

Найважливішим тут є параметр λ:

— якщо $\lambda < 1$, то квота окремої країни, а також сума квот усіх країн поступово зменшуються. При $\lambda \to 0$ швидкість редукції зростає;

— якщо $\lambda > 1$, то сукупний обсяг дозволених викидів зростає, що не відповідає меті запропонованої методики розрахунку квот.

Таким чином, запропонована нами модель архітектури міжнародної співпраці з обмеження викидів парникових газів включає три головні елементи:

1) квота на викиди парникових газів;

2) податок (екоплатіж) на надлишкову емісію парникових газів;

3) система торгівлі дозволами на викиди (cap-and-trade) парникових газів.

На відміну від Кіотського протоколу, в запропонованій методиці закладені об'єктивні засади визначення квот країн-учасниць. Виходячи з цього, зобов'язання учасників виражаються у різниці між фактичними викидами та інтегральною нормативною квотою $K^i_{ІН}$, тобто окрема країна, залежно від її особливостей, може отримати дефіцит або профіцит дозволів на викиди. Для виконання своїх зобов'язань будь-яка країна має можливість скористатися ринковими механізмами, які, загалом, майже не відрізнятимуться від тих, які діють сьогодні, за винятком Механізму чистого розвитку (оскільки передбачається, що учасниками системи стануть усі країни, то зникають відмінності між механізмами чистого розвитку та спільного впровадження).

За кожну тонну парникових газів понад дозволений квотою обсяг країна буде змушена сплачувати спеціальний екоплатіж, ставка якого визначатиметься на міжнародному рівні. Накопичені фінансові ресурси спрямовуватимуться на фінансування існуючих або нових фондів підтримки країн, що розвиваються. Також додамо, що в цьому випадку не виникатиме проблеми ефективного використання коштів, оскільки в запропонованій методиці податок (екоплатіж) фактично не має фіскального характеру, передбачається, що платежі за обсягами не будуть значними.

Натомість податок (екоплатіж) на надлишкові викиди виконуватиме подвійну функцію. З одного боку, він стане штрафом, формою санкцій, які стимулюють учасників до пошуку шляхів ефективного і дешевого зменшення викидів. З другого боку, ставка екоплатежу виконуватиме роль "запобіжного клапана". Ринкова ціна ніколи не підніметься вище цієї ставки, бо тоді країнам буде вигідніше сплатити податок, ніж купувати додаткові вуглецеві одиниці на ринку. Таким чином, ми отримуємо ще один дієвий і потужний важіль впливу на глобальний ринок дозволів на викиди парникових газів.

Головна перевага механізму "запобіжного клапана", як відомо, полягає його гнучкості. Залежно від обставин і завдань можна коригувати пріоритети системи обмеження викидів парникових газів, обираючи один з варіантів альтернативного рішення. Згідно з ними можна віддати перевагу, наприклад, максимально можливому зменшенню викидів, знаючи, що для цього необхідно підвищувати ставку екоплатежу. Якщо ж обирається варіант мінімізації витрат на зменшення викидів, то йому відповідатиме зменшення ставки екоплатежу.

Зауважимо, що впровадження запропонованої методики не може бути одномоментним. Воно передбачатиме принаймні два етапи. На першому за кожною країною могла б бути закріплена її інтегральна нормативна квота і протягом певного періоду часу (5—10 років) база квотування повинна залишатись сталою. Це гарантувало б можливість учасникам пристосуватись до ситуації: країни з дефіцитом квот стали б покупцями вуглецевих одиниць у країн, що мають їхній надлишок. Вже тільки на цій основі гарантуватиметься гальмування емісії парникових газів і стабілізація рівня їх концентрації в атмосфері. На другому етапі потрібно поступово знижувати базу квотування аж поки світові викиди не досягнуть обсягу, безпечного з точки зору перспективи глобального потепління. Зміна квот при цьому буде відбуватися у двох площинах: по-перше, як перерозподіл між країнами під впливом визначених вище факторів (частки у світовому ВВП і населенні), по-друге, зниження бази і, як наслідок, розміру квоти кожної країни в млн т. CO_2-екв.

Крім того, в методі визначення інтегральної нормативної квоти закладений принцип вирівнювання. Адже країни, що розвиваються, мають високі показники приросту населення, а це означає, що з кожним роком їх квота зростатиме. Якщо ж у них спостерігатиметься економічне зростання, то із приростом ВВП буде зростати і квота, хоча і

[1] Невиключеною є можливість розширення числа факторів при одержанні переконливих доказів доцільності такого кроку.

з дещо нижчими темпами. Саме це і стимулюватиме ефективне використання енергоносіїв. Для розвинених країн характерним є близький до нуля показник приросту населення, а в поєднанні з невисокими темпами приросту ВВП це означатиме, що квоти постійно перерозподілятимуться на користь країн, що розвиваються. Розвинені країни будуть змушені нарощувати інвестиції в розробку відновлювальних джерел енергії або виступатимуть активними гравцями на вуглецевому ринку.

Наступний крок дослідження пов'язується з оцінкою запропонованої методики за низкою критеріїв, зокрема: екологічна та економічна ефективність, справедливість і гнучкість, а також можливість бути реалізованою. Зазначимо, що більшість критеріїв є взаємодоповнюючими, проте не всі. Так, критерії екологічної та економічної ефективності частково суперечать один одному.

З точки зору екологічної ефективності є підстави вважати, що запропонована методика дозволяє досягти нульових викидів (для цього необхідно зменшити базу для розрахунку квот до нуля). На практиці кінцеві екологічні дивіденди від запропонованої методики визначатимуться міжнародними домовленостями про прийнятний (безпечний для клімату) рівень викидів, а також економічних оцінок можливих негативних наслідків від кліматичних змін. Відмітимо, що означені фактори є екзогенними по відношенню до запропонованої методики.

Модель витримує критику і в аспекті економічної ефективності її впровадження. Адже найефективнішою буде вважатися та система обмеження викидів, яка дозволить досягти намічених цілей з найменшими витратами. Як вже зазначалося, забезпечити мінімізацію витрат на зменшення викидів парникових газів у такій складній системі, якою є світова економіка, можна лише за допомогою ринкових механізмів. Запропонована нами методика передбачає використання як на глобальному, так і на національних рівнях механізмів вуглецевого ринку (модель cap-and-trade) в поєднанні з фінансовими стягненнями за невиконання зобов'язань. На цій підставі ми можемо розраховувати на високу економічну ефективність.

Важливо і те, що впровадження запропонованої методики розрахунку квот країн сприятиме реалізації принципів рівності і справедливості.

Можна виділити три аспекти даного критерію:

1) відповідальність. Слід брати до уваги, що фактичними винуватцями проблеми зміни клімату є низка розвинених країн, які відповідають за понад 80% парникових газів, які потрапили в атмосферу з початку індустріальної епохи;

2) рівність. Кожна особа, як і кожна країна, повинні мати рівні можливості для забезпечення своїх потреб та стабільного економічного розвитку;

3) здатність платити. Неприйнятним є обкладання усіх країн однаковими зобов'язаннями. В країнах, що розвиваються, дуже значна частина національного доходу витрачається на забезпечення базових потреб людини, в той час як у розвинених країнах — на відпочинок і предмети розкоші. Зрозуміло, що чим розвиненішою є країна, тим більше ресурсів вона може спрямувати на вирішення проблеми зміни клімату.

Запропонована методика в явній формі задовольняє тільки другу вимогу критерію справедливості (рівність). Доведемо це для базового варіанта формули розрахунку квот країн (для розширеного і динамічного варіантів результати аналогічні).

Для цього поділимо квоту країни K^i_{IH} на чисельність населення H_i:

$$\frac{K^i_{IH}}{H_i} = \frac{A \times \left(Ч^i_{ВВП}\right)^{0,5} \times \left(Ч^i_{H}\right)^{0,5}}{H_i} \qquad (11).$$

Шляхом нескладний перетворень з (11) отримуємо наступний результат:

$$\frac{K^i_{IH}}{H_i} = A \times \sqrt{\frac{ВВП_i}{ВВП_C} \times \frac{1}{H_C \times H_i}} = \frac{A}{\sqrt{ВВП_C \times H_C}} \times \sqrt{ВВП^i_{душ}} \qquad (12).$$

Для усіх країн множник $\frac{A}{\sqrt{ВВП_C \times H_C}}$ є однаковим, а тому стає очевидним, що відношення квоти країни K^i_{IH} та чисельності її населення пропорційне квадратному кореню від ВВП на душу населення ($ВВП^i_{душ}$). Якщо, для прикладу, країна А багатша від країни Б в 4 рази (тобто відповідний національний дохід на душу населення в першій країні більший в 4 рази), то її квота буде більшою лише в 2 рази. Це і є ілюстрацією дії принципу вирівнювання, закладеного у запропонованій методиці. Відзначимо, що чим більшим буде значення параметра β, тим вагомішим буде фактор населення країни, тобто рельєфніше проявлятиметься принцип рівності.

Два інші аспекти, а саме: відповідальність і здатність платити — теж враховані в запропонованій методиці, щоправда в неявній формі. Оскільки викиди парникових газів на душу населення в розвинених країнах значно більші, порівняно з країнами, що розвиваються, то ці країни апріорі одержують дефіцитний бюджет вуглецевих одиниць, а країни, що розвиваються, матимуть, відповідно, надлишок дозволів на викиди. Крім того, граничні витрати на зменшення викидів у розвинених країнах є значно вищими. Все це в сукупності направляє економічні потоки з розвинених країн в країни, що розвиваються. Таким чином, основну частку тягаря щодо обмеження світових викидів парникових газів беруть на себе розвинені країни, які породили проблему зміни клімату та мають достатньо ресурсів для її вирішення.

Не менш важливою особливістю запропонованої методики є гнучкість у використанні. Адже в глобальному економічному просторі, який вражений проблемами невизначеності та асиметрії інформації, виключно важливою є здатність економічної моделі враховувати нові обставини та інформацію. Запропонована нами методика характеризується високим рівнем гнучкості, який забезпечується трьома ендогенними параметрами (A, α, β).

У межах окремої країни консолідація зусиль економічних суб'єктів для вирішення спільної (наприклад екологічної) проблеми забезпечується авторитетом та примусом держави. На міжнародному рівні, де суверенітет країни є аксіомою, такий підхід застосовувати неможливо. Єдиним вирішенням цієї суперечності є розробка ефективних стимулів співпраці і в той же час санкцій в разі порушення домовленостей. Функцію санкцій у запропонованій методиці виконує податок (екоплатіж) на надлишкові викиди, однак це ще не гарантує ефективного вирішення проблеми "безбілетника". Якщо вартість виконання країнами зобов'язань щодо обмеження викидів парникових газів виявиться надто високою, деякі з них можуть відмовитися від участі.

ВИСНОВКИ

Отже, враховуючи позитивний досвід та результати наукових досліджень провідних економістів світу, висунута пропозиція щодо режиму міжнародної співпраці в сфері обмеження викидів парникових газів в посткіотському періоді. Запропонована методика вимагає досягнення домовленостей на найвищому рівні. Відповідно домінуючим підходом для встановлення зобов'язань країн буде "зверху-вниз". Вона має універсальний та довгостроковий характер, оскільки, на нашу думку, лише на такій основі можна досягти необхідних результатів. Зважаючи на високий рівень невизначеності, саме чіткі сигнали щодо принципів та правил аллокації квот будуть основою для формування очікувань економічних суб'єктів, а значить дозволять їм пристосуватися до нових реалій з мінімальними витратами.

Зобов'язання країн в рамках запропонованої методики мають змішаний характер. Фактично тут поєднуються елементи класичного ринку дозволів на викиди шкідливих речовин з концепцією "запобіжного клапану". Замість окремих критеріїв аллокації зобов'язань прийнято в якості формули для розрахунку національних квот функціональну залежність на основі п'яти факторів. Два з них, а саме: частка в світовому продукті та населенні — мають екзогенний по відношенню до самої методики характер. Три інші (два коефіцієнти еластичності та математичного зведення) є ендогенними і дозволяють модифікувати вихідну формулу залежно від необхідності. Методологічною основою запропонованої формули є виробнича функція Кобба-Дугласа. Проведений аналіз дозволяє стверджувати про відповідність запропонованої методики визначення квот учасників ринку принципам економічної та екологічної ефективності, гнучкості, справедливості та рівності.

Література:
1. Aldy J., Orszag P., Stiglitz J. Climate Change: An Agenda for Global Action [Електронний ресурс] / Pew Timing Workshop, 2001. — Доступний з: <http://www.pewclimate.org/docUploads/stiglitz%2E.pdf>
2. Anil A. Making the Kyoto Protocol Work [Електронний ресурс] / CSE Statement. — Доступний з: <http://www.cseindia.org/html/eyou/climate/pdf/cse_stat.pdf>
3. Baer P. The Greenhouse Development Rights Framework. The right to development in a climate constrained world [Електронний ресурс]/ Heinrich Вцll Foundation and the Stockholm Environment Institute, Berlin, November 2008. — Доступний з: <http://www.ecoequity.org/docs/TheGDRs Framework.pdf>
4. Barrett S. Environment and Statecraft: The Strategy of Environmental Treaty-Making // Oxford University Press. — 2003.
5. Barrett S., 2001. Towards a Better Climate Treaty. Policy Matters / / World Econ. — 2002. — № 3 (2). —P. 35—45.
6. Benedick R.E. Striking a new deal on climate change // Science and Technology Online. — 2001. — P. 71—76.
7. Blanchard O., Criqui P., Trommetter M., Viguier L. Equity and efficiency in climate change negotiations: a scenario for world emission entitlements by 2030 // Cahier de recherche. Institut d'Economie et de Politique de l'Energie. — 2001. — № 26.
8. Bosetti V., Frankel J. Global Climate Policy Architecture and Political Feasibility: Specific Formulas and Emission Targets to Attain 460 ppm CO2 Concentrations [Електронний ресурс] // Fondazione Eni Enrico Mattei Working Paper Series. — 2009. — Nota Di Lavoro 92. — Доступний з: <http://ssrn.com/abstract=1515780>
9. Bradford D. Improving on Kyoto: Greenhouse Gas Control as the Purchase of a Global Good // CEPS Working Paper. — January 2004. — № 96.
10. Brazil (1997). Proposed elements of a protocol to the United Nations framework convention on climate change. Presented by Brazil in Response to the Berlin Mandate. FCCC/AGBM/1997/MISC.1/Add.3.
11. Cedric P. How could emissions trading benefit developing countries // Energy Policy. — November 2000. — Vol. 28.
12. Edmonds J. Wise M. Building Backstop Technologies and Policies to Implement the Framework Convention on Climate Change / Pacific Northwest National Laboratory. — Washington: D.C., May 1998.
13. Groenenberg H., Blok K., Sluijs J. Global Triptych: a bottom-up approach for the differentiation of commitments under the Climate Convention / Copernicus Institute, Utrecht. — The Netherlands, 2005.
14. Gupta J. Engaging Developing Countries in Climate Change / Climate Policy for the 21st Century: Meeting the Long-Term Challenge of Global Warming. — Washington: D.C., Center for Transatlantic Relations, 2003.
15. Hargrave T., Helme N., Vanderlan C. Growth Baselines. — Center for Clean Air Policy. — Washington: D.C., January 1998
16. Hohne N., Galleguillos C., Blok K., Harnisch J., Phylipsen D. Evolution of commitments under the UNFCCC: Involving newly industrialized economies and developing countries. — ECOFYS GmbH on behalf of the Federal Ministry of the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety, Germany, Research Report 201 41 255, UBA-FB 000412, February 2003.
17. Jansen J.C., Battjes J., Sijm J., Volkers C.H., Ybema J.R. The Multi-Sector Convergence Approach: A flexible framework for negotiating global rules for national greenhouse gas emissions mitigation targets [Електронний ресурс] / CICERO Working Paper No. 4, CICERO. — Oslo, Norway, April 2001. — Доступний з: <http://www.cicero.uio.no/media/1313.pdf>
18. Kameyama Y. Maximizing Incentives Through Dual Track Approach — A Proposal for a Comprehensive Framework for Climate Regime Beyond 2012 [Електронний ресурс]/ Climate Regime Beyond 2012: Incentives for Global Participation, National Institute for Environmental Studies and Institute for Global Environmental Strategies Joint Research Report, December 2003. — Доступний з: <http://enviroscope.iges.or.jp/modules/envirolib/upload/2552/attach/bkp_cop9.pdf>
19. Kim Y., Baumert K. Reducing Uncertainty Through Dual-Intensity Targets / Building on the Kyoto Protocol: Options for Protecting the Climate, World Resources Institute. — Washington: D.C., October 2002.
20. Meyer A. Contraction and Convergence: Climate Justice without vengeance [Електронний ресурс] / Global Commons Institute. — Доступний з: <http://www.gci.org.uk/index.html>
21. Michaelowa A., Butzengeiger S., Jung M. Graduation and Deepening: An ambitious post-2012 climate policy scenario [Електронний ресурс]/ Post-2012 Policy Scenarios Project (draft), September 2003. — Доступний з: <http://www.fni.no/post2012/michaelowa_paper_draft.pdf>
22. National Inventory Submissions 2010 [Електронний ресурс] // UNFCCC. — Доступний з: <http://unfccc.int/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/items/5270.php>
23. Ninomiya Y. Prospects for Energy Efficiency Improvement through an International Agreement [Електронний ресурс] / Climate Regime Beyond 2012: Incentives for Global Participation, National Institute for Environmental Studies and the Institute for Global Environmental Strategies, December 2003. — Доступний з: <http://enviroscope.iges.or.jp/modules/envirolib/upload/2552/attach/bkp_cop9.pdf>
24. Nordhaus W. After Kyoto: Alternative Mechanisms to Control Global Warming [Електронний ресурс] // Paper prepared for a joint session of the American Economic Association and the Association of Environmental and Resource Economists. — Atlanta, Georgia, January 4, 2001. — Доступний з: <http://nordhaus.econ.yale.edu/PostKyoto_v4.pdf>
25. Nordhaus W.D. Is the Kyoto Protocol a Dead Duck? Are There Any Live Ducks Around? Comparison of Alternative Global Tradable Emissions Regimes // Working Paper, Department of Economics, Yale University. — New Haven, CT, 31 July 1998.
26. Pan J. Commitment to Human Development Goals with Low Emissions: An alternative to emissions caps for post-Kyoto from a developing country perspective [Електронний ресурс] / Post-2012 Policy Scenarios Project (draft), 2003. — Доступний з: <http://www.fni.no/post2012/panjiahua_paper_draft.pdf.>
27. Pizer W. Choosing Price or Quantity Controls for Greenhouse Gases // Climate Issues. — 1999. — Brief No. 17.
28. Schelling T.C. What Makes Greenhouse Sense? Time to Rethink the Kyoto Protocol // Foreign Affairs. —May/June 2002.
29. Schmalensee R. Greenhouse Policy Architecture and Institutions [Електронний ресурс] / MIT Joint Program on the Science and Policy of Climate Change, Cambridge, MA. — Доступний з: <http://web.mit.edu/globalchange/www/MITJPSPGC_Rpt13.pdf>
30. Stavins R. Can An Effective Global Climate Treaty Be Based on Sound Science, Rational Economics, and Pragmatic Politics? [Електронний ресурс]/ Faculty Research Working Paper Series, Kennedy School of Government, Harvard University, RWP 04-020. — Доступний з: <http://ksgnotes1.harvard.edu/ Research/wpaper.nsf/rwp/RWP04-020/$File/rwp04_020_stavins_rev2.pdf; and http://ssrn.com/abstract=538943>
31. Sugiyama T., Sinton J., Kimura O., Ueno T. Orchestra of treaties [Електронний ресурс] / Post-2012 Policy Scenarios Project (draft), 2003. — Доступний з: <http://www.fni.no/post2012/sugiyama_sinton_paper_draft.pdf>
32. Swedish Environmental Protection Agency. Kyoto and Beyond, Issues and Options in the Global Response to Climate Change. — Naturvardsverket, November 2002.
33. Tangen, K., Hasselknippe H. Converging Markets [Електронний ресурс]/ Post-2012 Policy Scenarios Project (draft), 2003. — Доступний з: <http://www.fni.no/post2012/040121_Market%20convergence%20scenario.pdf>
34. Victor D. International Agreements and the Struggle to Tame Carbon // Global Climate Change. — 2001. — P. 204—229
35. World Bank. Gross domestic product 2009, PPP [Електронний ресурс]. — Доступний з: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/ Resources/GDP_PPP.pdf>

Стаття надійшла до редакції 14.03.2012 р.

УДК 339.9(4) + 339.137.2 + 338.48

М. П. Бондаренко,
аспірант, ІСЕМВ НАН України

ДИНАМІКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У статті досліджується динаміка конкурентоспроможності індустрії туризму. Особливу увагу приділено інтенсифікації сполучення транспортної індустрії, залежності туристичного сектора від зміни ціни на ПММ. Запропоновано шляхи подальшого розвитку туристичних стратегій в умовах обмежувальних факторів сьогодення та сформовано основні елементи динаміки туризму в майбутньому. В статті висвітлюється важливість інноваційно-інвестиційної діяльності, еколого-економічної безпеки, маркетингових досліджень та урядової підтримки.

The article researches tourism industry competitiveness dynamics. Special attention is paid to transport industry connection intensification, tourism sector dependence on oil price change. It suggests ways of further tourism strategies development under limiting conditions of present time and forms main elements of tourism dynamics in the future. There is the importance of innovative-investment activity, ecological-economical safety, marketing research and government support highlighted in the article.

Ключові слова: туризм, динаміка, конкурентоспроможність, стратегія.
Key words: tourism, dynamics, competitiveness, strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Прогнозування динаміки розвитку в довгостроковій перспективі є важливим елементом у визначенні поточних та майбутніх тенденцій туризму, незважаючи на те, що розвиток туристичної індустрії останнім часом відбувався досить хаотично. Вивчення динаміки розвитку індустрії туризму дає змогу ефективно розвивати та реалізовувати туристичні стратегії та отримувати максимальні економічні вигоди від туристичної діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання динаміки туристичної галузі активно обговорюються у вузькоспеціалізованих колах та охоплюють багато суміжних сфер. Основні прогнози динаміки надаються такими профільними організаціями: UNWTO [15], IATA [14], ICAO [16] та компаніями Airbus [12] і Boeing [13]. Серед праць науковців цікавими є роботи М.П. Бондаренко [1; 2], І.С. Гордієнко та О.Є. Шайди [3], О.І. Дацко [4] А. Джірджіса [10], В.Ф. Кифяка [5], С.Г. Нездоймінова [6], Дж. Рінгбека [17], Н.Б. Рошко [7], Т. Чізи [8].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті — дослідити динаміку конкурентоспроможності індустрії туризму, інтенсифікацію сполучення транспортної індустрії, залежності туристичного сектора від зміни ціни на ПММ, запропонувати шляхи подальшого розвитку туристичних стратегій в умовах обмежувальних факторів сьогодення та сформувати основні елементи динаміки туризму в майбутньому, висвітлити важливість інноваційно-інвестиційної діяльності, еколого-економічної безпеки, маркетингових досліджень та урядової підтримки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Практична емпірика показала, що в короткостроковому періоді фази росту індустрії туризму були представлені в 1995—1996 рр., 2000 р. та 2004—2007 рр., а фази спаду в періоди 2001—2003 рр. та 2008—2009 рр. [18, с. 11]. Багато уваги щодо вивчення довгострокових світових тенденцій розвитку приділяється науковцями ЮНВТО. За прогнозами ЮНВТО, світовий міжнародний потік в 2020 р. зросте до 1,6 млрд чол., з яких 75,8%

буде припадати на внутрішньорегіональне сполучення і тільки 24,2% — на далекомагістральне (рис. 1). Спираючись на прогнози світових експертів, ми можемо констатувати, що розбудова локальної мережі транспортного сполучення та імплементація низькобюджетних програм авіаційних перевезень "лоу-кост" буде й надалі інтенсивно розвиватись.

Основний туристичний регіон, що представляють країни Європи, буде мати помірну динаміку з показниками нижче за середні та поступиться часткою ринку на користь туристичних ринків, що розвиваються. Частка європейський країн у перерозподілі міжнародного туристичного потоку впаде з показника 60%, характерного для 1995 р., до 46% в 2020 р. (табл. 1).

За ствердженням наукового колективу ЮНВТО, кризові прояви останніх років незначно вплинули на загальні тенденції розвитку туризму по відношенню до прогнозів, що робились у період до 2008 р. Проте, на нашу думку, така констатація не відображає реальні зміни, що торкнулись як туристичного сектора, так і економіки вцілому. Можливо, спрогнозовані кількісні показники динаміки туристичної галузі ЮНВТО змінилися незначно, проте важливі зміни спостерігаються в структурному плані, що переорієнтувало формат подальшої економічної активності туризму.

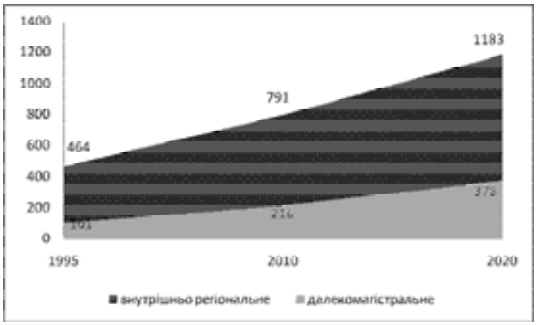


Рис. 1. Динаміка інтенсифіації сполучення 1995—2020 рр., млн чол.

Джерело: ЮНВТО [18].

Таблиця 1. Прогноз динаміки туристичної активності Європи, 1995—2020 рр.

	базовий рік, млн чол.	динаміка, млн чол.	прогноз, млн чол.	середній показник річного приросту, %	частка ринку, %		
	1995 р.	2010 р.	2020 р.	1995–2020 рр.	1995 р.	2010 р.	2020 р.
Європа	338	527	717	3,0	59,82	52,39	45,93
Всього	*565*	*1006*	*1561*	*4,1*	*100*	*100*	*100*

Джерело: ЮНВТО [18].

Розвиток та становлення споживчого ринку Китаю та Індії, геополітична ситуація в країнах експортерів нафти та вичерпність ресурсу в довгостроковій перспективі підігрівають залежність туризму від ціни на нафтопродукти. Прогнозується, що в найближчому майбутньому паливо-мастильні матеріали будуть додатково обкладатися податком за вихлопи оксиду вуглецю. В ЄС з 2012 р. цивільну авіацію буде включено в систему торгівлі викидами [11]. Провідні гравці авіа ринку Airbus [12], Boeing [13], IATA [14], ICAO [16] висловлюють побоювання щодо значного підвищення собівартості перевезень через стабільно високі ціни на пальне та неминучі збори за атмосферні викиди [17, с. 40]. В даному контексті важливо спрогнозувати та розглянути моделі розвитку туристичної галузі в середньо- та довгостроковій перспективі за умови збереження високої ціни на нафтопродукти. Моделювання ситуації не вирішить проблеми галузі, але дозволить розглянути реакцію і тактику туристичного сектора при високій ціновій політиці на пальне. Щонайменше в найближчі 30 років продукти нафтопереробки будуть основними джерелами пального для авіації, хоча в інших галузях вже активно ведеться робота з впровадження альтернативних джерел енергії. Існують деякі напрацювання з виготовлення біопального для авіації, але на сьогодні дане питання ще недостатньо вивчене, потребує доопрацювання і широкого обговорення в професійних колах.

Основні міжнародні туристичні потоки зосереджені в Західній Європі та Північній Америці. Туристи з цих регіонів подорожують як на близькі, так і на далекі відстані, тому підвищення туристичного бюджету на 15—20% призведе до структурного перерозподілу туристичних потоків [17, с. 42]. Найбільшого негативного впливу зазнають віддалені дестинації з великим показником далекомагістрального сполучення в'їзного туризму та зі значною залежністю економіки від туристичного сектора (рис. 2).

Залежність ціни туру від вартості перельоту зумовлює популяризацію туристичних дестинацій другого плану та внутрішнього туризму. В Європі особливої популярності набирають тури до Східної Європи. Підвищення ціни на паливо-мастильні матеріали зміщує також преференційні акценти подорожуючих відносно засобів переміщення. Одночасно з глобальною реорганізацією туристичних потоків, завдяки географічній близькості з основними країнами — генераторами туристичних потоків та доступності альтернативних видів транспорту: залізничний, автомобільний, водний — виграш отримують нові туристичні дестинації, такі як Чорногорія, Хорватія. Дестинації цього туристичного регіону зарекомендували себе як альтернативні курорти високого класу. В Західній Європі авіаційні перевезення на короткомагістральних маршрутах поступово витісняються альтернативними залізничними послугами. Проте деякі з країн майже непідвласні структурним змінам та залежності від віддалених міжнародних потоків. Так, частка далекомагістральних рейсів до Іспанії, Швейцарії та США складає менше ніж 30% від загальної кількості в'їзного туристичного потоку [17, с. 44]. В умовах постійного росту ціни на паливо-мастильні матеріали, країни, що найбільше підвладні впливу цінових змін, мають бути готовими до зменшення туристичного потоку та змиритись з подібною ситуацією або розробити альтернативні перспективні туристичні пропозиції.

Обмеженість паливо-мастильного ресурсу та залежність подальшого розвитку індустрії туризму від ціни на паливо та продукти нафтопереробки зумовлює необхідність прогнозування та розробки стратегій розвитку галузі з урахуванням обмежувальних факторів. Рис. 3 показує можливі стратегії розвитку індустрії туризму в обмежувальних умовах цінового фактора на паливний ресурс.

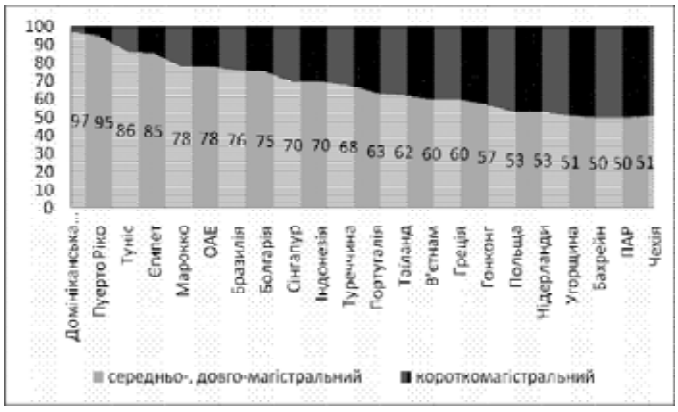


Рис. 2. Структура міжнародного туристичного потоку за сполучуваністю, 2008 р., %

Джерело: [17].

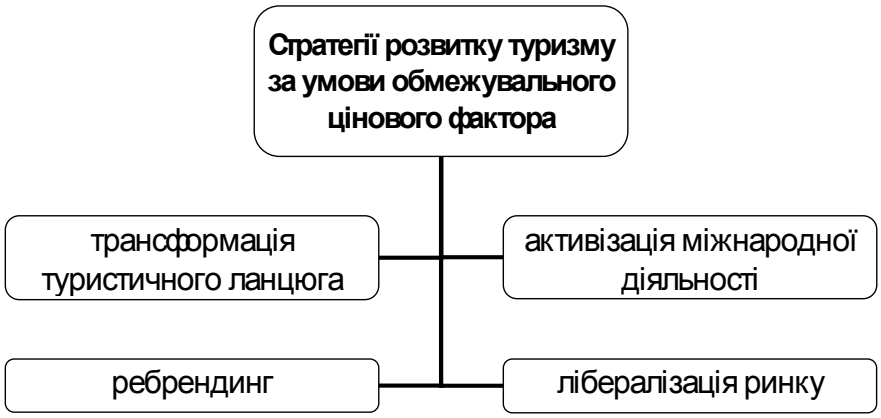


Рис. 3. Стратегії розвитку туризму в обмежувальних умовах цінового фактору

Трансформація туристичного ланцюга пропозиції вимагає активного вивчення впливу ціни паливно-мастильних матеріалів на розвиток туристичної індустрії, перерозподілу структурних витрат між гравцями ринку та інтенсивного впровадження запобіжних заходів. Одна зі стратегій подальшого розвитку туристично залежних країн полягає в заохочені гравців туристичного ланцюга пропозиції трансформовувати витрати з метою збалансування туристичних бюджетів туристичного потоку та компенсації витрат на переліт за допомогою покращення якості послуг, впровадження енергозберігаючих технологій, розробці інноваційних підходів до менеджменту та маркетингу.

Лібералізація ринку: крім трансформаційних перетворень туристичних витрат, туристично залежні країни повинні звернути увагу на відкритість та доступність внутрішнього ринку для міжнародних гравців, що вимагає зняття бар'єрів для виходу на ринок основних міжнародних компаній та створення альянсів з місцевими компаніями і дозволить підвищити якість послуг.

Ребрендинг туристичної пропозиції: коли залежність від зміни ціни на паливо-мастильні матеріали надзвичайно велика, то ефективним виходом із ситуації є зміна акцентів у туристичній пропозиції. Наприклад, в світі все більше зростає кількість туристів, що цікавляться зеленим та екологічним туризмом у контексті сталого розвитку. Тому завдання таких дестинацій — оновити та репозиціонувати всю туристичну інфраструктуру як туристичний напрям, що забезпечує туристичні умови та потреби.

Активізація міжнародної діяльності та залучення світової спільноти до розробки та розвитку основних проектів інфраструктури є важливим елементом забезпечення стабільності позицій на туристичному ринку. Більшість туристично залежних країн — це малі, острівні чи слаборозвинені країни, для яких зменшення туристичного потоку є критичним. Головне завдання туристично залежних країни — об'єднатись та разом представляти інтереси в міжнародних організаціях, відкрити доступ на внутрішні ринки для міжнародних організацій та впроваджувати постулати сталого розвитку і вчасно реагувати на зміни споживчого попиту.

Як вже зазначалось автором раніше [1, с. 166—177], дуже важливо зрозуміти економічний вплив туризму на розвиток країни та її конкурентність на світових теренах для створення стратегічних концепцій реалізації економічних ефектів, створених туристичною індустрією. Для цього потрібно провести аналіз ролі держави в розвитку туристичної галузі, оцінити економічний внесок туризму в національну економіку. Туризм має розглядатись з позиції його внеску в розвиток економіки та включати основні компоненти: макрофактори, міжнародну конкуретність, виважену стратегічну політику, аналіз недоліків та існуючих бар'єрів. Взаємозв'язок між цими чинниками складний та має враховувати як матеріальну, так і нематеріальну сторони туризму.

Глобальна економічна криза виступила каталізатором структурних змін в туристичному секторі. Відновлення активності галузі вимагає нового системного підходу та структурних змін (рис. 4).

Техніки ефективного управління туристичним сектором в майбутньому мають базуватися на використанні основних складових: на перманентній інформаційній комунікації, урядовій підтримці, еколого-економічній безпеці, адекватних маркетингових технологіях та інноваційних підходах (рис. 5).

Комунікативний фактор має забезпечувати достовірність та прозорість інформації.

Урядова підтримка: сьогодні, як ніколи, потрібно віднайти засоби для діалогу між публічним та приватним секторами економіки з метою оптимального вирішення поточних питань та ефективного запобігання виникнення проблем в майбутньому. Роль та важливість публічно-приватного партнерства усвідомлюється як урядами, так і приватними секторами різних країн, незважаючи на те, що рівень взаємодії та досвід значно відрізняється від країни до країни. Урядова підтримка має направлятись на конструктивний діалог з суб'єктами туристичного ринку.

Основи еколого-економічної безпеки повинні стати фундаментом для розбудови моделі розвитку, яка б задовольняла всі потреби суспільства та гарантувала збереження навколишнього природного середовища для існування людства в майбутньому. Повинен існувати чіткий механізм регулювання еколого-економічної безпеки на національному та міжнародному рівнях, який має базуватися на міцній економічній і правовій базі.

Маркетингові дослідження в умовах економічного спаду вимагають перегляду пріоритетів вподобань туристичного потоку, застосування нових концепцій та стратегій у позиціонуванні продукту чи послуги, активне відслідковування повідомлень у засобах масової інформації, вивчення нових ринків і таких, що розвиваються, та їх можливий вплив на перерозподіл наявного туристичного потоку. Гнучкість у маркетингових дослідженнях та пропозиції — ключовий елемент в системі виживання під час кризи [9].

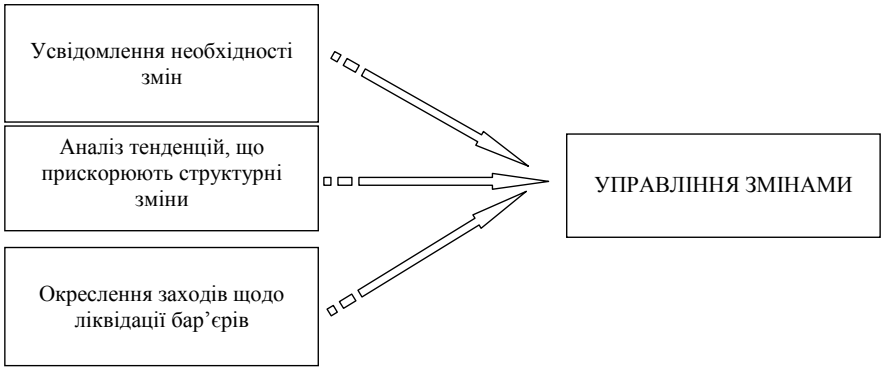


Рис. 4. Схема ефективного управління структурними змінами галузі

Джерело: [8].

Поточні події переформовують фінансовий та індустріальний світ, роль інституцій та урядів. Туристична індустрія має шанс використати часи економічної невизначеності для підвищення співпраці між всіма гравцями ринку, а також ініціювати інноваційну діяльність. Перспективним в подальшому розвитку як індустрії туризму, так і світової економіки вцілому є інноваційно-інтеграційне партнерство. Консолідація туристичного бізнесу — раціоналізаторська стратегія в сучасних умовах, що дає можливість зберегти ринкові позиції, знизити загальні витрати та пом'якшити вплив обмежувальних факторів.

Незважаючи на втішні прогнози міжнародних експертів щодо позитивної динаміки індустрії туризму на найближчі 25 років, ще рано втрачати пильність. Сьогодення повне невизначеності: природні катаклізми, катастрофи та кризи можуть виникнути в будь-якій точці нашої планети. Безліч чинників можуть викликати кризу в туризмі, тому знання та професійні навички в подоланні кризи мають стати основними компонентами управління. Перед розробкою державних туристичних стратегій потрібно, перш за все, досконало вивчити поточне положення країни на туристичному ринку, визначити зовнішні фактори впливу та ступінь залежності від них. В міжнародному масштабі необхідно працювати над формуванням екологічної інфраструктури.

ВИСНОВКИ

Сучасна економічна криза висвітлила термінові потреби індустрії туризму, урядів, суспільства та вимагає переформатування стратегій відповідно до умов сьогодення, переосмислення та оцінки цінностей, звернення до інноваційних напрямів співпраці. Тільки об'єднанні зусилля гарантують ефективне та стале використання цінних ресурсів нашої планети. Успіх таких дій полягає не тільки в тому, що країна матиме змогу отримати прибутки від туризму в довгостроковій перспективі, а і в тому, що в короткостроковій перспективі це допоможе краще підготувати країну на випадок економічного спаду. Ефективний розвиток індустрії туризму в майбутньому залежить від уміння віртуозного балансування між поточними проблемами галузі та програмами поетапного інвестування в інноваційні розробки сектора й зваженого конструктивного діалогу публічно-приватного сектора. Подальша наукова робота з даного питання має бути зосереджена на розробці ефективних технік управління в умовах кризи, впровадженні інноваційних програм розвитку в сучасних умовах, створення передумов публічно-приватного партнерства, ініціювання проектів в рамках сталого розвитку.

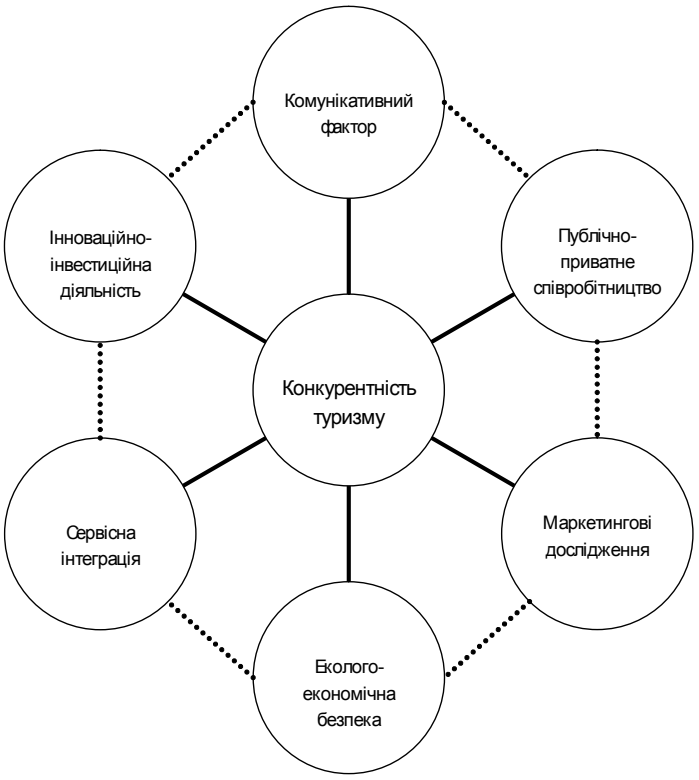


Рис. 5. Основні елементи динаміки конкурентності індустрії туризму в майбутньому

Джерело: розробка автора.

Література:

1. Бондаренко М. Стабілізація та підтримка розвитку індустрії туризму в умовах економічної турбулентності / М. Бондаренко // Дослідження міжнародної економіки: зб. наук. пр. — К.: ІСЕМВ, 2011. — № 1 (66). — 149 с.

2. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка та прогнозування. — 2011. — № 1. — С. 104—118.

3. Гордієнко І.С. Міжнародний туризм та його розвиток в Україні / І.С. Гордієнко, О.Є. Шайда // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — № 21.6. — С. 141—144.

4. Дацко О.І. Перспективні напрями розвитку культурного туризму в Україні на базі осередків народних художніх промислів / О.І. Дацко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. — 2011. — № 2. — С. 79—89.

5. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. — Чернівці: Книги-ХХІ, 2003. — 300 с.

6. Нездоймінов С.Г. "Зелений" імператив розвитку рекреації та туризму в причорноморських регіонах України / Нездоймінов С.Г. // Економічні інновації. — 2012. — № 47. — С. 143—152.

7. Рошко Н.Б. Розвиток сільського зеленого туризму в Україні / Н.Б. Рошко // Економічні науки. — 2011. — № 7. — С. 36—45.

8. Chiesa Th. Navigating yet another perfect storm: the promise of sustainable tourism and travel / Th. Chiesa // The travel and tourism competitiveness report 2009. — Geneva: WEF, 2009. — P. 101.

9. Crisis Guidelines for the tourism industry. — Available at: www.world-tourism.org/mkt/recovery/html.

10. Girgis A. The importance of public-private partnership in the current downturn / A. Girgis, U. Ibrahim // The travel and tourism competitiveness report 2009. — Geneva: WEF, 2009. — P. 49—53.

11. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/European_Union_Emission_Trading_Scheme.

12. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://www.airbus.com.

13. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://www.boeing.com.

14. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://www.iata.org/Pages/default.aspx.

15. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://www.unwto.org

16. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://www2.icao.int/en/home/default.aspx.

17. Електронний ресурс. — Режим доступу: Ringbeck J. Endangered growth: how the price of oil challenges international travel and tourism growth / J. Ringbeck, A. Gautam, T. Pietsch // The travel and tourism competitiveness report 2009. — Geneva: WEF, 2009. — P. 39—47.

18. Tourism highlights. — Madrid: UNWTO, 2011. — 11 p.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2012 р.

УДК 330.33

І. Ю. Калінкова,
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТРАДИЦІЙНИЙ ТА ГЕТЕРОДОКСНИЙ ПОГЛЯДИ НА ПРОБЛЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ

У даній статті здійснено попередній науковий огляд сучасних розвинених економік з точки зору іррегулярності та аперіодичності циклів, а також базових причин реконфігурації економічних форм руху. Крім того, особливу увагу приділено синтезу проблем циклічності та стохастичності на базі теорії хаосу, з метою вивчення асиметричних економічних флуктуацій, в тому числі і їх шокової природи.

The purpose of this paper is to perform further preview of the cycle's irregularity and aperiodicity as well as a range of reasons of economic fluctuations reconfiguration considering contemporary advanced economies. Moreover, particular emphasis was made concerning cyclicality and stochastic synthesis based on the chaos theory aiming deeper understanding of non-symmetric economic fluctuations, including their shock nature.

Ключові слова: економічний цикл, іррегулярність, ендогенні економічні шоки, асиметричні економічні флуктуації, хаос, стохастичність.

ВСТУП

Аналіз динаміки економічно розвинених країн світу засвідчує відсутність стійкої періодичності у чергуванні фаз циклу, непостійність інтервалів між ними. Скажімо, в економіці США від кінця 50-х до середини 70-х років не спостерігалося абсолютних рецесій, тобто відбувалося лише сповільнення темпів росту, а не від'ємні його значення, тоді як від середини 70-х до кінця 90-х подібних абсолютних скорочень було чотири. При цьому стадія експансії бізнес циклу досягла повоєнного значення лише наприкінці століття, тоді як всі інші "піки" лише до певної міри пожвавлювали економіку. І, нарешті, драматичний спад 2007—2009 років перевершив всі очікування експертів, за масштабами розповсюдження і глибиною економічного проникнення є порівнюваним з Великою Депресією (хоч і не можна ототожнювати природу їх виникнення).

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою статті є виявлення основних ознак та причин реконфігурації сучасних форм руху розвинених економічних систем та окреслення можливості подальшого успішного вивчення економічних флуктуацій засобами теорії хаосу.

ОСНОВНИЙ МАТЕРІАЛ

Втрату економічними коливаннями ознак циклічності можна вважати суттєвою зміною конфігурації динаміки економічних систем. До базових причин таких змін варто відносити:

1) державне регулювання (згладжуючий ефект — антициклічне регулювання в традиційному розумінні, або ендогенний руйнуючий ефект — державні гарантії провокують поглиблення макроекономічних дисбалансів, наприклад, політика кількісного пом'якшення);

2) прискорення науково-технічного прогресу [2] (як у матеріальній основі виробництва (наприклад, ресурсозберігаючі технології), так і у нематеріальній формі взаємозв'язків між економічними агентами, а відтак, біхевіористичних особливостях та інформаційних шоках (переважно дестабілізуючий фактор));

3) інтернаціоналізацію структури відтворення (під впливом міжнародних інтеграційних процесів, що підвищує ризик швидкого і руйнівного поширення інфекційних шоків, з однієї сторони, та зменшує ризик макроекономічної дестабілізації за рахунок міжнародної підтримки резервними фондами, капітальними вливаннями);

4) акселерація процесів нагромадження та обігу фіктивного капіталу;

5) превалювання кредитних відносин та гіперболізація "буферної" ролі фондового ринку як окремого капіталістичного організму поглинання і нівелювання перманентних ринкових дисбалансів;

6) зростання питомої ваги сфери послуг та товарів народного споживання (яким менш властиві циклічні коливання) [4];

7) обмеження інституційного, правового характеру, а саме — контрактна основа економічної діяльності (сприяє коротко- та середньостроковій стабілізації економічних відносин, певної передбачуваності);

8) масштабна олігополізація, укрупнення корпорацій промислового і, особливо, фінансового секторів, побудова договірних відносин інституційного характеру (діалог з державою) тощо.

Відтак, вважаємо за потрібне, аналізуючи економічні цикли, звертати увагу на ряд обмежень, що їх і визначають, в протилежному випадку, мова має йти або про економічні коливання як такі, або про нециклічні коливання.

Щоб продемонструвати деформації в традиційній конфігурації економічного циклу необхідно спершу розглянути ортодоксальну чотирифазну версію. Отже, маємо наступні фази.

1. Підйом (expansion, growth, розподіляється ще на два етапи: пожвавлення (recovery, досягнення максимального значення хвилі попереднього періоду) та, власне, експансія — перевищення минулого рівня зростання).

Наступає після досягнення нижчої точки циклу (дна). Характеризується поступовим зростанням зайнятості і виробництва. Поширеною є точка зору, згідно якої дана фаза повинна супроводжуватись низькою інфляцією при зростаючому попиті. На даній фазі здійснюється впровадження інновацій в економіці переважно з коротким строком окупності. Реалізується попит, відкладений протягом попередніх двох фаз — спаду і дна.

2. Пік (peak, the upper turning point).

Пік, або вершина циклу, ділової активності є найвищою точкою економічного підйому. У даній фазі, як правило, досягається найнижче безробіття, виробничі потужності повністю завантажені. Поширеним на даному етапі є підвищення інфляційного рівня. Поступове насичення ринку посилює конкуренцію, що занижує норму прибутку та подовжує строки окупності. При цьому економічні агенти схильні завищувати рівень ризикованості економічної діяльності. Зростає потреба у кредитуванні з поступовим скороченням можливостей обслуговування даних запозичень.

3. Спад (recession, contraction, або криза).

Характеризується скороченням обсягів виробництва і зниженням ділової активності, інвестиційної активності. Як наслідок, падіння кон'юнктури спад зазвичай супроводжується ростом безробіття і вивільненням виробничих потужностей. Офіційною рецесією (а не технічною) вважається ситуація падіння ділової активності, що продовжується більше трьох місяців.

4. Дно (the lower turning point, bottom, trough, або депресія).

Дно є фазою з найнижчими показниками виробництва та зайнятості. Вважається, що сучасна тенденція економічних систем полягає у скороченні тривалості даної фази, що є свідченням високого рівня розвитку. Після цього знову настає фаза підйому і цикл повторюється. Таким чином, економічний цикл характеризується самовідтворенням, безперервністю та хвилеподібним характером динаміки макроекономічних показників.

Проте, внаслідок дії вищезгаданих факторів деформації усталеної форми руху економічної активності, динаміка економічних систем видозмінюється разом з соціоекономічним середовищем. Зокрема, ринковій економіці стають притаманні такі етапи хвилеподібного розвитку: нівелювання фази дна, особливо у розумінні її як депресії (тривалого етапу скорочення виробництва, високого безробіття, низького попиту, як споживчого, так і інвестиційного тощо), відсутність стагнації, а відтак, злиття спаду (рецесії) та дна. Крім того, поширеним явищем є тотожність етапу пожвавлення з усією фазою підйому, адже, як показує практика, поточне зростання не обов'язково перевищить показники минулого періоду. Також чимало економістів наполягають на подовженні фази піку, що дає можливість говорити про наявність, щонайменше, гармонійного (недискретного) середньострокового зростання. Відтак, на часовому відрізку у кілька десятиліть можна спостерігати ненормовану амплітуду економічних коливань: швидкі двофазні (від спаду до підйому і знов до спаду) переходи або пологі висхідні періоди тривалого піку чи дна. Тривалість "циклу" варіює в широкому діапазоні. Крім того, зіставляючи динаміку ВВП різних регіонів світу, помітно, що саме коливання розвинених європейських країн наближаються до ортодоксальної конфігурації економічного циклу, тоді як США, Китай, Росія тощо демонструють вельми унікальну конфігурацію, відмінну від традиційної. В подальшому буде окремо досліджено проблему синхронізації економічних коливань по розвиненим країнам.

Таким чином, здійснивши короткий екскурс по проблемам циклічності ринкових економік, перейдемо до категоріального аналізу та вивчення особливостей даного питання за різними напрямками економічної теорії.

Економічний цикл — це наслідок шокових ситуацій і порушення рівноваги, що вражають економіку в різні періоди і що мають наслідки, стійкі у часі. [3] У відповідь на кожний шок обсяг виробництва і ціни швидко змінюються. Потім вони змінюються знову, оскільки крива короткострокової сукупної пропозиції з плином часу зсувається. Економічний цикл є нерівномірним, тому що шокові ситуації трапляються нерегулярно. Отже, економічний цикл — це іррегулярні флуктуації в агрегованій економічній активності, які можна спостерігати у всіх ринкових економіках[1]. За одним з найбільш абстрактних підходів до розділення економічних коливань і циклів можна віднести той, згідно якого циклічні коливання — це ті, які глибоко проникають в усі сфери економіки, впливаючи на фундаментальні її змінні: виробництво, торгівля, фінанси тощо.

Зробимо перше розділення економічних коливань на циклічні й нециклічні. Вище вже говорилось, що нециклічними можна називати всю суму економічних коливань, що втратили або ж ніколи не мали безпосередньо циклічного характеру. Якщо циклічні зміни, — це регулярний рух, протягом якого події безперервно повторюються, то нециклічні зміни — це унікальний нерегулярний перебіг випадкових подій. В даному разі "випадкових" не означає будь-яких, дані події також детерміновані певними попередніми змінами або самоініційовані і мають конкретну емпіричну форму вираження у часі, мають економічний (ендогенний) або неекономічний (екзогенний) характер.

Відтак, економічна теорія зіштовхнулась з методологічною проблемою неузгодженості категорій. Маємо різні підходи для визначення циклу, традиційно вони базуються на характеристиках тривалості, регулярності та фазовості. Однак сучасні дослідження фактично заміщують вищенаведені риси циклічної динаміки такими, як шокові порушення рівноваги, асиметричність, нерівномірність тощо. Тим не менш, в будь-якому випадку продовжує фігурувати категорія "цикл", що поступово модифікується в залежності від нових умов економіко-соціального середовища. Чи це правомірно? Чи це відповідає постулату об'єктивності законів і закономірностей економічного розвитку? Аналогічний конфлікт виникає й на тлі проблеми поліказуальності в поясненні причин економічних циклів. Маємо справу з очевидним суб'єктивізмом у пошуках сталих закономірностей мінливого суспільного простору. Однак не варто забувати про необхідність збереження чистоти категоріального апарату економічної теорії. Разом зі зміною базових ознак явище чи процес набуває нового смислового і лінгвістичного наповнення. Так, вважаємо необхідним, залишаючи за економічними циклами раніше іманентні їх риси регулярності, періодичності (фазовості) тощо, зосередити нові дослідження довкола хвилеподібних економічних коливань як таких або, в окремих випадках, як нециклічних.

Тим не менш, на сьогоднішній день більшість англомовної літератури спирається на точку зору, що будь-який коливальний рух економічної активності має право називатися циклічним, не дивлячись на регулярність чи періодичність протікання, утворюючи, таким чином, синонімічний ряд для всіх конфігурацій форм руху еко-

[1] Аналогічні маркування знайшли своє відображення у гіпотезі "випадкового блукання" (random walk).

номічних систем. Підтвердженням цього може виступити підхід М.Фрідмена, який використовував категорію "бізнес цикл" як зручне умовне позначення, розуміти яке як "цикл" — невірно, адже динаміка економічної активності, на його думку, має нециклічну природу. Фрідмен наполягав, що для більшості, за винятком найбільших шоків пропозиції, бізнес-спади є монетарним феноменом. Теорія раціональних очікувань, в свою чергу, спирається на гіпотезу про ефективність ринку, згідно якої не може існувати жодного детермінованого циклу, адже це тим самим створювало б "ідеальні" можливості для ефективної торгівлі цінними паперами (arbitrage opportunities): можливість купувати активи за низькими цінами і негайно продавати їх на різноманітних ринках за вищою ціною.

Більшість економічних теорій, тим не менш, стоїть на тому, що економіка перебуває в близькому до рівноваги стані. Тоді релевантним є формулювання, згідно якого флуктуації в економіці моделюються як прояви шоків в системі.

Цікаво, що Є. Слуцький ще наприкінці 20-х років XX ст. в статті "Сложение случайных причин как источник циклических процессов" (журнал "Вопросы коньюнктуры") висунув гіпотезу про те, що чимало коливальних процесів, в тому числі й економічні, можуть являти собою результат накопичення чисто випадкових флуктуацій. Дану точку зору бурхливо обговорювали багато західних вчених. Зокрема, Фріш у своєму листі до Слуцького (1937 р.) писав: "Я скажу також про це в книзі про утворення циклів, над якою я працюю. Я вважаю, що доволі повно вирішив проблему, що залишилася в стані певної невизначеності після публікації вашої статті (вищезгаданої статті Слуцького), а саме: який тип циклів буде створено шляхом нагромадження вільно заданої системи вагів. Крім того, я спробував здійснити синтез цієї математично-статистичної точки зору і точки зору макродинамічної економічної теорії. Дійсно, виявляється, що динамічна економічна теорія дає нам не тимчасову форму стандартних кривих, з якою варто порівнювати часові ряди, які спостерігаються емпіричним шляхом, а систему вагів, за допомогою якої потрібно здійснювати нагромадження. Відповідно, фундаментальна проблема полягає в тому, якою є гармонійна природа часового ряду, створеного шляхом нагромадження згідно такої попередньо заданої системи вагів. Ось питання, які будуть розглянуті в моїй майбутній книзі" [6].

Слуцький розглядав два припущення: по-перше, хвилеподібний характер рядів, що генеруються сумуванням випадкових величин, який можна поширити на процес ковзкого середнього; по-друге, регулярність циклів, що генеруються в таких умовах.

Перше питання можна було б легко перевірити емпіричним шляхом: в якості необроблених даних для різних за характером рядів використовувалися лотерейні ряди, а ряди, отримані в результаті усереднення, представляли чітку схему періодичної змінюваності. Але при цьому не було зроблено наступних висновків: як і які випадкові величини повинні бути враховані в економіці? Що вони показують? Що вони викликають? До яких економічних процесів вони відносяться або які процеси вони виражають? У статті Слуцького немає відповідей на дані питання.

Другою проблемою в статті було твердження, що сумування випадкових величин привело б до створення не просто циклів, а також регулярних циклів. Автор зайшов так далеко, що представив наступне припущення: "якщо б ми мали ряди коротші (ніж в експерименті), за кількістю хвиль більш відповідні тим, які статистика господарського життя надає нам у розпорядження, ми ще більшою мірою відчували б спокусу вважати дані ряди строго періодичними" (стаття "Сложение случайных причин как источник циклических процессов" (журнал "Вопросы коньюнктуры"), 1927 р.). Однак в експериментальному ряді були знайдені зміни режимів після встановлення певної структури циклів. Звідси Слуцький робить висновок: "складання випадкових причин породжує хвилеподібні ряди, що мають тенденцію протягом більшого чи меншого числа хвиль імітувати гармонійні ряди, складені з відносно невеликої кількості синусоїд, проявляючи приблизну (більш чи менш, дивлячись на обставини, строгу) періодичність. Перехід від одного періоду до іншого може бути більш монотонним або більш різким навколо особливих критичних точок" (стаття "Сложение случайных причин как источник циклических процессов" (журнал "Вопросы коньюнктуры"), 1927 р.)).

Роблячи висновок, скажемо, що стаття Слуцького є поряд з роботами Юла і Хоттелінга одним із вагомих внесків у обговорення питань стохастичності в економіці. Він представив оригінальне доведення небезпечності згладжування рядів за допомогою ковзкого середнього значення і додав наочне доведення того, що випадкові величини можуть генерувати регулярні цикли при деяких перехідних режимах. Це мало велике значення для економічної науки і сформувало новий інструмент для аналізу.

Чимало сучасних економічних досліджень намагаються пов'язати з математичною теорією, що описує поведінку деяких нелінійних динамічних систем, схильних до явища, відомого як хаос. Поведінка такої системи здається випадковою, навіть якщо модель, що описує систему, є детермінованою. Прикладами подібних суспільних систем є соціум як система комунікацій та його підсистеми: економічна, політична тощо.

Більшість економічних індикаторів мають ознаки тривалих хвилеподібних коливань, є мінливими, корельованими (причому цілими групами) та можуть ідентифікуватися, згідно своєї поведінки (траєкторії руху) протягом довгострокового періоду як відмінні від траєкторії базового тренду економічного зростання (Чен, 1988 (Chen)). Як визначається даний тип руху? — одне з конфліктних питань макроекономічної теорії, що гуртується навколо двох протилежних підходів: екзогенно-шокова рівновага (exogenous-shocks-equilibrium) та ендогенно-циклічна нерівновага (endogenous-cycles-disequilibrium). Для екзогенно-шокової рівноваги флуктуації є відхиленнями від стійкої зростаючої траєкторії розвитку[2], викликані екзогенними шоками, типу: зміни у фіскальній та монетарній політиці, зміни в технологіях тощо. Стохастичні екзогенні порушення накладаються на (зазвичай лінійні) детерміністські моделі і створюють явища стохастичного характеру в дійсних економічних часових рядах (Прохоров, 2001 р.). В різних випадках, однак, дані підходи не здатні пояснити серійну кореляцію помилок (error terms) та дійсне значення екзогенних шоків. Згідно другого підходу, — ендогенно-циклічної нерівноваги, — відхилення від тренду зростання є результатом ендогенних шоків[3], чиє джерело варто шукати у недосконалостях ринку. В цьому значенні ендогенні цикли репрезентовані визначеними (детермінованими, а не випадковими) джерелами коливань (oscillators), включають гармонійний цикл (класична коливально-зростаюча траєкторія) та граничний цикл (limit cycle, замкнена колоподібна траєкторія) (Самуельсон 1939, Хікс 1950, Гудвін 1951). Тим не менш, реальні економічні часові ряди не показують міри регулярності та симетричності. Іррегулярна повторюваність та різноманітні амплітуди якраз і є справжніми характеристиками економічних коливань, що, тим не менш, не здатні виразно показати дійсну конвергентність чи постійні осциляції (тобто коливання).

[2] Дане твердження тотожне з кейнсіанським поясненням економічних коливань (див. [5]).

[3] Див. неокласичне пояснення економічних коливань: див. [5]).

Подібні неспівпадіння з реальністю змушують економістів вдаватися до інших, нелінійних підходів для аналізу економічних коливань. Вони добре підходять для аналізу макроекономічних флуктуацій та досліджень бізнес циклів, бо виявляються ефективними інструментами для охоплення формалізованих фактів, які спостерігаються у фінансових і економічних часових рядах як асиметрії, стрибки та інші незворотні дії (наприклад, шоки), а також для моделювання осциляційних (коливальних) феноменів як таких. Найбільш цікава характеристика нелінійних систем — це їх здатність показати хаотичну динаміку[4]. Моделі, що базуються на визначенні хаотичного типу поведінки змінних, є підкатегорією нелінійних моделей, які характеризуються зв'язком локальної нестабільності — первинного поштовху — з глобальною нестабільністю; такі моделі здатні виявляти ті змінні, які сходяться до аттракторних орбіт (стійких орбіт системи, що притягують; за Колмогоровим).

Існує чимало економічних і соціальних підстав для аналізу нелінійності та хаосу в системі суспільних відносин. Перш за все, їх вивчення дає можливість отримати більш реалістичний опис економічних феноменів та можливість адекватного, в порівнянні з лінійними системами, контролю над хаотичними явищами, особливо враховуючи, що навіть незначний поштовх може призвести до значних змін в системі[5]. Іншими словами, точкова, разова та маловитратна економічна політика може мати, тим не менш, значний плив на загальний суспільний добробут, а, відтак, й на конфігурацію економічних коливань.

Отже, варто розглянути, які переваги надає теорія хаосу для дослідження економічних феноменів, зокрема флуктуацій [1].

Знання про всі рівності системи (рівнянні рівноважного стану) та зв'язки між ними можуть сприяти більш точному передбаченню в системі (Kutcha, 2004). В той час, як припущення детерміністського підходу полягає в тому, що випадкова поведінка економічних змінних є, тим не менш, результатом нестохастичного процесу, підхід, заснований на припущенні щодо стохастичної природи змінних, класифікує її як випадкові шоки. Важливість класифікації часових рядів як детермінованих або ж, навпаки, стохастичних не може бути переоціненою. Адже, наприклад, у фінансах така ідентифікація репрезентує різницю між поглядами "за і проти" гіпотези ринкової ефективності. Відомо, що детерміністські та стохастичні системи можуть бути як лінійними, так і нелінійними. Лінійна детерміністська модель для бізнес-циклу була вперше запропонована Самуельсоном (1939 р.), що генерувала затухаючі або вибухові типи циклів. Нелінійність у детерміністських моделях була введена у термінах граничних циклів для пояснення самовідтворювального хвилеподібного руху в економіці (Хікс 1950).

Лінійні стохастичні моделі, на сьогоднішній день — так звані ARMA-моделі (не здатні оцінювати значні шоки, трендові зсуви та структурні зміни), були практичним інструментом для економічного аналізу і прогнозування, хоч і мали ряд серйозних недоліків для вивчення економічних флуктуацій (Поттер, 1995). Тоді як нелінійні моделі можуть описувати саме асиметричні коливання.

У дійсності, робота з нелінійними моделями та хаотичними змінними дає можливість заново оцінити ступінь детермінованості економічних систем, а значить і економічних циклів. Скажімо, хаотичні нелінійні системи здатні перетворити шоки на ендогенні по відношенню до себе (to endogenize shocks) [7]. Отже, варто створити повну і замкнену модель з умовою про хаотичність економіки. Такий науковий доробок допоміг би поліпшити короткострокове прогнозування та контроль. Адже виявлення хаосу в економічних даних є першою необхідною умовою застосування аналогічного виду контролю над феноменом утворення шоків. Насправді, теорія хаосу пропонує привабливі можливості для стратегій контролю і дана думка здається особливо релевантною для розуміння економічної політики. Використання чутливості початкових умов для руху від заданих орбіт до інших орбіт-аттракторів означає вибір нового типу поведінки системи, що досліджується, та вибір нових шляхів реалізації економічної політики. Більше того, число інструментів (або ресурсів), задіяних з метою досягнення певних цілей такої економічної політики, буде меншим у порівнянні з використовуваним у традиційній техніці контролю.

ВИСНОВКИ

Таким чином, було виявлено суперечливість категорії "економічний цикл". Спираючись на теоретико-дискусійне поле та емпіричні спостереження, встановлено, що сучасна динаміка економічних систем не може ідентифікуватися як циклічна в розумінні строго періодичної та регулярної; вона модифікується під перманентним тиском низки супутніх соціально-економічних факторів. Природа бізнес-циклів або економічних коливань як таких є одним з основних і конфліктних питань у макроекономіці. Хотілось би наголосити, однак, на важливості такого явища, як хаос, в контексті теорії економічних флуктуацій. Вчені, що підтримують даний напрям, впевнені, що концепція лінійного світу є помилковою, вони наполягають на тому, що джерело економічних флуктуацій є ендогенними по відношенню до економічної системи, яка, крім того, виявляє ознаки хаосу. Дослідники показали, що для виявлення іррегулярності та нерівномірності амплітуди коливань необхідні нелінійні системи. Саме вони здатні описувати асиметричні економічні флуктуації. Створення моделі економічної замкненої хаотичної системи з ендогенно відтворюваними шоками дає можливість гіпотетично підвищити якість економічної політики.

Література:

1. Пригожин Илья, Стенгерс Изабелла. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: пер. с англ./ Под общ. ред. И с послесл. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича, Ю.В. Сачкова. — Изд. 6-е — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — С. 127—129, 260.

2. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія та політика: підручник. — К.: Таксон, 2004. — С. 94—95.

3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. со 2-го изд. — М.: Дело ЛТД, 1995. — С. 581—582.

4. Круш П.В., Тульчинська С.О. Макроекономіка: навчальний посібник. Видання 2-ге перероблене та доповнене. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — С. 144—145.

5. Радіонова І.Ф. Макроекономіка — 2: навч.посіб. / І.Ф. Радіонова, Т.В. Бурлай, Є.В. Алімпієв. — Київ — Кам'янець-Подільський: Аксіома, — С. 169—171.

6. Ф. Лоуса (F. Louca). Вклад Евгения Слуцкого в анализ экономических циклов //ISEG (Технический университет в Лиссабоне)// Экономическая школа". — 1999. — Вып. 5: http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=ru&links=./ru/slutsky/critics/slutsky_c2.txt&img=critics.jpg&name=slutsky

7. M. Faggini. Analysis of Economic Fluctuations: A Contribution from Chaos Theory // Mathematical and Statistical Methods in Insurance and Finance, Springer. — Milan, 2008. — P. 107—112.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2012 р.

[4] Математичні системи з хаотичною поведінкою є, тим не менш, обов'язково детермінованими, тобто підпорядковуються певному строгому закону і, в певному розумінні, є впорядкованими.

[5] Чутливість до початкових умов відома як "ефект метелика". Термін виник зі статті Е.Лоренца у 1972 р.: "Передбачення: змах крилець метелика в Бразилії викличе торнадо в Техасі". Змах крилець означає незначні зміни в первинному стані системи, що можуть викликати низку подій, які приведуть до масштабних змін.

УДК 338.532.63:339

Р. С. Шостак,
аспірант кафедри економічної теорії, національної та прикладної економіки,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

У статті систематизовано підходи до визначення сутності понять "торгівля" та "торговельна мережа", визначено передумови виникнення торговельних мереж в Україні. Розглянуто основні принципи функціонування торговельних мереж з виділенням в їх структурі трьох основних груп.

In the article were systematized approaches to determining the essence of the concepts of "trade" and "trade network". Preconditions of trade networks in Ukraine were defined. In the article were considered the basic principles of trade networks' functioning.

Ключові слова: торгівля, оптова торгівля, роздрібна торгівля,, торговельне посередництво, торговельна мережа, принцип функціонування

ВСТУП

Торговельна діяльність як одна з найважливіших складова економіки України, від якої залежить якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність, сьогодні проходить динамічний трансформаційний етап посткризового розвитку. Це зумовлює високий рівень складності торговельних відносин, різноманіття організаційно-правових форм та форм власності, застосовуваних у галузі торгівлі, що може стати причиною нестабільності функціонування торговельних підприємств. У нових умовах господарювання торговельні мережі починають набувати все більшого значення, адже виступають каталізаторами прогресивних інноваційних процесів у сфері товарного обігу та сприяють швидкому розвиткові регіонів і цивілізованій конкуренції.

Теоретичні та методичні аспекти розвитку торговельних мереж як найбільш ефективного шляху організації торгівлі відображено в наукових працях багатьох авторів, таких як Бланк І.О., Височин І.О., Дашкова Л.П., Памбухчиянц В.К., Голошубова Н.О., Платонов В.М., Пікуш Т.А., Бергер І.М., Задорожний В.К., Гончаров П.Г., Єгоров В.Ф., Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Ніколенко С.С., Федулова Л.І., Чужкова О.Ю., Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. Економічний аспект виникнення та розвитку мережевих організацій розглядається в роботах значної кількості західних вчених: П. Друкера, К. Кевіна, Р. Патюреля, М. Райсса, Й. Рюегг-Штюрма, Ч. Севеджа, К. Шарпіо тощо.

Віддаючи належне результатам досліджень авторів, що займались вивченням проблематики формування та розвитку торговельних мереж, слід відмітити, що підходи до визначення сутності поняття "торговельна мережа" мають відмінності та потребують змістовного узагальнення. Крім того, уточнення потребують принципи діяльності торговельних мереж як специфічних організаційних утворень в галузі торгівля.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Все вищезазначене засвідчило високу актуальність та зумовило мету даної роботи — узагальнити підходи сучасних вітчизняних та зарубіжних авторів до тлумачення понять "торгівля" і "торговельна мережа", уточнити принципи, якими торговельні мережі мають керуватися в ході своєї діяльності. Задля досягнення поставленої мети автором використано загальнонаукові методи дослідження, такі як аналіз, синтез, узагальнення, порівняння тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ

Насамперед автор вбачає за доцільне дослідити підходи до визначення сутності "торгівлі". В своїй роботі Панура Ю.В. простежила еволюцію тлумачень поняття "торгівля" та навела кілька трактувань його сутності.

З її досліджень випливає, що ряд науковців у різні часи ототожнювали "торгівлю" з процесом товарообміну. Яскравим прибічником такого трактування сутності торгівлі є укладач енциклопедії торгівлі Саварі де Брюслон, який під "торгівлею" розуміє всякого роду міну, купівлю, продажу, всілякі обороти. Словник сучасної економічної теорії Макміллана, наголошуючи на необхідності торгівлі, визначає її як обмін товарами між індивідами чи групами, що здійснюється як безпосередньо за допомогою бартеру, так і опосередковано з використанням грошей. Торгівлю з обміном в різні часи ототожнювали й інші науковці (І. Гюйо, Шер, Курсель-Сеней, П. Леруа-Больє). Радянський економіст Наровчатов С. Н. визначав торгівлю як організацію обміну предметів безпосереднього споживання на основі економічної доцільності [6, с. 68].

Згодом економісти зробили висновок, що торгівельні операції від обміну відрізняє прагнення індивіда отримати прибуток. На підтвердження цієї тези Панура Ю.В. наводить визначення сутності "торгівлі", яке пропонують деякі російські економісти. Так, Ісаєв А. А. зазначає, що торгівля — це заняття купівлею та продажем товарів з метою о тримання прибутку. Водночас, Туган-Барановський М.І. визначав торгівлю як перепродаж господарських предметів без істотної їх зміни з метою отримання доходу (баришу) [6, с. 68].

Наводить Панура Ю.В. і більш сучасні погляди на торгівлю. Так, згідно з економічною енциклопедією, торгівля — "це форма обміну продуктами праці й послугами, історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва". Українська радянська енциклопедія визначає торгівлю як "галузь народного господарства, яка забезпечує обіг товарів, просування їх із сфери виробництва в сферу споживання на основі купівлі-продажу". Безгінова Л. І. вказує на те, що "у системі галузей економіки торгівля є особливою ланкою, яка зв'язує виробників і споживачів продукції, що зумовлює відмінність торговельних підприємств від підприємств інших галузей" [6, с. 69].

Доповнити дослідження Панури Ю.В. доцільно, навівши трактування сутності торгівлі наступних науковців. Як зазначає Височин І.В., торгівлю не можна відділити від таких сфер господарювання, як оподаткування, митний контроль, захист прав споживачів, отримання різноманітних дозволів, оренда та інші операції з нерухомістю, реклама тощо [3, с. 14]. За визначенням Ніколаєвої І.Н., у загальному значенні торгівля — це організований у певній послідовності процес товарно-грошового обміну, що відбувається в часі й просторі та відображає сукупність економічних відносин із приводу обміну продуктами праці й задоволення потреб споживачів у товарах і послугах у тому вигляді, в такий час і в такому місці, які відповідають їх вимогам.

У Законі України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" торгівля визначається як будь-які операції, що здійснюються за договором купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товари [11].

Термін "торгівля" також тлумачиться в Національному стандарті України "Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять". Відповідно до Стандарту, торгівля — це "вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов'язаних із цим послуг" [12]. Таке трактування торгівлі було покладене в основу її визначення у Порядку провадження торговельної діяльності та правилах торговельного обслуговування населення [3, с. 18].

Таблиця 1. Систематизація підходів до визначення поняття "торговельна мережа"

Підхід	Ознака	Джерело	Визначення
Структурний підхід сукупність торговельних підприємств	спільність підприємств на основі єдності виконуваних операцій	Дашкова Л.П., Памбухчиянц В.К.	сукупність торговельних підприємств
		Бланк І.О.	сукупність пунктів продажу, розташованих на певній території
		Голошубова Н.О.	різні види об'єктів торгівлі
		Платонов В.М.	сукупність пунктів роздрібного продажу товарів
		Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М.	сукупність стаціонарних, напівстаціонарних та пересувних торговельних об'єктів, аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, не пов'язаних із виробництвом цих товарів
Територіальний підхід сукупність торговельних підприємств певного регіону незалежно від форм власності, організаційно-правових форм, типів торговельних закладів та інших характеристик	спільність територіального розташування об'єктів торгівлі	Академічний тлумачний словник	сукупність магазинів, рундуків, палаток і т. ін. у якійсь місцевості, у якомусь районі
		Наказ ДКСУ «Про затвердження Інструкцій…»[**]	сукупність об'єктів (закладів) роздрібної торгівлі, розміщеної на визначеній території (місто, селище тощо)
		Бергер І.М.	сукупність роздрібних підприємств, що діють на визначеній території, яка є окремою адміністративною одиницею
		Єгоров В.Ф.	сукупність підприємств роздрібної торгівлі, розміщених в межах конкретної території
		Пігунов О.В., Вишлінський Г.П.	сукупність торговельних підприємств (магазинів та інших пунктів продажу товарів), розташованих на певній території (місто, село, населений пункт) для організації продажу товарів та обслуговування населення
		Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М.	Загальна сукупність стаціонарних, напівстаціонарних, пересувних, віртуальних суб'єктів роздрібного продажу товарів і послуг, об'єднаних за територіальною ознакою
		Гончаров П.Г.	сукупність торговельних одиниць, розташованих на певній території
Ланцюговий підхід ланцюги магазинів, магазини, що пов'язані в одну систему організаційними, економічними, фінансовими та технологічними зв'язками з метою підвищення ефективності діяльності	наявність тісних зв'язків, однотипність, спільність методів, єдина мета	Закон України «Про внутрішню торгівлю»	сукупність двох і більше торгових об'єктів, які знаходяться під загальним управлінням, чи сукупність двох і більше торгових об'єктів, які використовуються під єдиною комерційною назвою чи в інший спосіб індивідуалізації
		Корольков І.І., Маркевичем І.С.	система ланцюгових магазинів – багато філіальних торговельних компаній з розгалуженою мережею однотипних підприємств з однаковим зовнішнім оформленням та інтер'єром і однаковими методами торгівлі.
		Пікуш Т.А.	сукупність однотипних магазинів, що знаходяться під спільним управлінням, з однаковим асортиментом товарів, зовнішнім оформленням, інтер'єром та однаковими методами торгівлі, яка створена з метою підвищення ефективності діяльності торговельної компанії
		Селютін В.М., Севериненко Н.М., Кавун О.О.	сукупність однотипних торговельних об'єктів (або бізнес-одиниць), які мають єдиний центр управління, спільні зовнішні та функціональні характеристики, параметри торговельного процесу та бізнес-технології з метою підвищення ефективності торговельного бізнесу
		Бульба С.А.	система довгострокових кооперацийних взаємодій формально незалежних суб'єктів господарювання, заснована на спільному використанні ресурсів, особливій системі цінностей й організаційно-управлінських взаємодій. Згідно такого тлумачення приналежність суб'єкта господарювання до будь-якої підприємницької мережі, в тому числі торговельної, не залежить від території його розташування, а зумовлюється, в першу чергу, наявністю сталих зв'язків з іншими елементами мережі
		Ніколенко С.С.	сукупність торгових об'єктів, що керуються з єдиного центру та використовують однакові або схожі торгові формати і працюють під єдиною торговою маркою
		Федулова Л.І.	сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами, системою замовлень на постачання продукції та розвитком гнучких взаємодій з іншими фірмами на основі використання сучасних інформаційних технологій
		Чужкова О.Ю.	сукупність стаціонарних, напівстаціонарних та пересувних торговельних об'єктів, аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, між якими мають існувати внутрішні організаційні зв'язки, призначенням яких є максимальне задоволення потреб споживачів
		Чкалова О.В.	добровільне об'єднання, утворене торговельними підприємствами, що зберігають свою самостійність та права юридичної особи, для координації підприємницької діяльності, представлення та захисту спільних комерційних інтересів
		Масленніков В.	стратегічний союз, що налічує дві та більше компаній, які комбінують ресурси для розвитку найбільш вигідних напрямків підприємницької діяльності

** [10].

Ряд авторів замість терміна "торгівля" використовують інший термін "торговельне посередництво". За визначенням Павленка А.Ф. та Войчака А.В., "торговельне посередництво" — це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів товарного ринку [8, с. 287].

У працях Осипової Л.В., Синяєвої І.М. торговельне посередництво характеризується як посередницька діяльність задля отримання прибутку, задоволення попиту та забезпечення процесів купівлі-продажу товарів. З цієї точки зору посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг [8, с. 285].

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене та зважаючи на той факт, що торгівля є одним з видів підприємницької діяльності, а отже, й носієм її основних властивостей, автор вважає за доцільне навести власне бачення сутності поняття торгівлі як ініціативної, систематичної, самостійної, на власний ризик та під свою майнову відповідальність, діяльність юридичних осіб і громадян в сфері обігу товарів і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу, міни або постачання з метою отримання прибутку.

Останнім часом середовище, в якому доводиться функціонувати сучасним підприємницьким структурам, динамічно трансформується, що висуває нові вимоги до них та викликає появу нових організаційних форм, якими в торговельній діяльності стали торговельні мережі.

Антонюк Г.Я. серед передумов ефективного функціонування мережевої моделі розвитку економіки наводить такі чинники:

1) наявність зв'язку між усіма елементами мережі з максимальною швидкістю і мінімальними затратами часу і капіталу;

2) зростання цінності мережі прямопропорційно зростанню числу її учасників;

3) збільшення віддачі, яке створюється всією мережею і розподіляється між усіма її учасниками.

Ідеї мережевої економіки набувають все більшої популярності як серед зарубіжних, так і вітчизняних науковців. З-поміж переваг мереж фахівці зазначають можливість отримання послуг, які виходять за межі сфери діяльності окремого підприємства; підвищення ефективності та гнучкості підприємств за рахунок розширення спеціалізації; отримання переваг від масштабу за збереження плюсів малого і середнього бізнесу; встановлення довгострокових зв'язків між виробником і споживачем; можливість трансферу знань і технологій із суміжних сфер діяльності; стабільність розвитку, поліпшення підприємницького клімату в регіоні за рахунок узгодженого впливу на місцеву та державну економічну політику.

Крім вказаних переваг, було б доцільним зазначити в якості переваг мережевих структур мінімізацію трансакційних витрат, розвиток інфраструктури, поширення інновацій, підвищення кваліфікації трудових ресурсів.

У табл. 1 наведено систематизацію підходів авторів до визначення сутності поняття "торговельна мережа".

Щодо визначення сутності поняття "торговельна мережа", то найбільш загальними є його тлумачення такими авторами, як Бланк І.О., Дашкова Л.П., Памбухчиянц В.К., Голошубова Н.О., Платонов В.М. Наприклад, за визначенням Бланка І.О. торговельною мережею є сукупність пунктів продажу. Дашкова Л.П., Памбухчиянц В.К. визначили торговельну мережу як сукупність торговельних підприємств, Голошубова Н.О. — як різні види об'єктів торгівлі. Платонов В.М. трактує роздрібну торговельну мережу як сукупність пунктів роздрібного продажу товарів [14, с. 38]. У цих визначеннях фігурують об'єкти, які формують мережу (суб'єкти торговельної діяльності, торгові підприємства тощо), але не конкретизуються ознаки, за якими кожне конкретне підприємство може відноситись до торговельної мережі.

Згідно академічного тлумачного словника мережею є сукупність однорідних закладів, підприємств і т. ін., розташованих на певній території. Це ж джерело дає визначення торговельної мережі як сукупності магазинів, рундуків, палаток і т. ін. у якійсь місцевості, у якомусь районі [1]. Виходячи з цього погляду на сутність торговельної мережі, торговельні підприємства до її складу відносяться винятково за ознакою їх місця розташування, не дивлячись на наявність або відсутність зв'язків між ними.

Такому трактуванню повною мірою відповідає визначення торгової мережі (стосовно мережі роздрібної торгівлі) як сукупності об'єктів (закладів) роздрібної торгівлі, розміщеної на визначеній території (місто, селище тощо), наведене в Наказі Державного комітету статистики України "Про затвердження Інструкцій щодо заповнення форм державних статистичних спостережень стосовно торгової мережі та мережі ресторанного господарства" [10].

Натомість в альтернативній редакції Закону України "Про внутрішню торгівлю" зазначено, що торговельна мережа — це сукупність двох і більше торгових об'єктів, які знаходяться під загальним управлінням, чи сукупність двох і більше торгових об'єктів, які використовуються під єдиною комерційною назвою чи в інший спосіб індивідуалізації [9].

Таким чином, не можна не погодитись з Пікушем Т.А., який стверджує, що на сьогоднішній день існують декілька значень терміна "торговельна мережа". Одне з таких значень є більш широким і визначає торговельну мережу як усю сукупність торговельних підприємств певного регіону, незалежно від власників, організаційно-правової форми підприємств, типу торговельних фірм та інших характеристик [7, с. 243].

Яскравими представниками такого підходу є Бергер І.М., Задорожний В.К., Гончаров П.Г., Єгоров В.Ф. Так, Бергер І.М. стосовно поняття "роздрібна торговельна мережа" дав таке визначення: сукупність роздрібних підприємств, що діють на визначеній території, яка є окремою адміністративною одиницею. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. наводять таке визначення роздрібної торговельної мережі: загальна сукупність стаціонарних, напівстаціонарних, пересувних, віртуальних суб'єктів роздрібного продажу товарів і послуг, об'єднаних за територіальною ознакою. Схоже трактування роздрібної торговельної мережі дав Єгоров В.Ф. В своїх наукових працях Гончаров П.Г. також говорить про торговельну мережу як про сукупність торговельних підприємств, розташованих на певній території [14, с.38].

З іншого боку, поняття "торговельна мережа" використовується й у більш вузькому значенні, яким є її трактування як мережі магазинів, ланцюгів магазинів, магазинів, які управляються одним власником (групою власників), що пов'язані в одну систему організаційними, економічними, фінансовими та технологічними зв'язками, з метою підвищення ефективності діяльності.

Дотримуються цього підходу такі автори, як Бульба С.А., Ніколенко С.С., Федулова Л.І., Чужкова О.Ю. Наприклад, Бульба С.А. зазначає, що поняття "торговельна мережа", поряд з такими поняттями, як "холдинг", "концерн", "корпорація", "конгломерат", у наукових працях вживається як синонімічне до поняття "підприємницька мережа", яке з врахуванням галузевої специфіки допускає використання і загальної назви — "інтегровані корпоративні структури" [2, с.78].

Цей автор наводить наступне визначення підприємницької мережі — система довгострокових коопераційних взаємодій формально незалежних суб'єктів господарювання, заснована на спільному використанні ресурсів, особливій системі цінностей й організаційно-управлінських взаємодій. Згідно такого тлумачення приналежність суб'єкта господарювання до будь-якої підприємницької мережі, в тому числі торговельної, не залежить від території його розташування, а зумовлюється, в першу чергу, наявністю сталих зв'язків з іншими елементами мережі [2, с. 81].

Ніколенко С.С. також використовує поняття "торговельна мережа" як синонім поняття "інтегровані корпоративні структури в торгівлі" [5, с. 94]. В його роботах наряду з поняттям "торговельна мережа" як синонім використовується поняття "торгова сіть", яке подається у наступному трактуванні: сукупність торгових об'єктів, що керуються з єдиного центру та використовують однакові або схожі торгові формати і працюють під єдиною торговою маркою [5, с. 96]. В даному тлумаченні увага зосереджена саме на однорідності ланок сіті та наявності єдиної системи управління.

Федулова Л.І. говорить про просування в межах інтеграційних процесів до нового типу структури — мережевих організацій, які являють собою сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами, системою замовлень на постачання продукції та розвитком гнучких взаємодій з іншими фірмами на основі використання сучасних інформаційних технологій [13, с. 11].

Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. стверджують, що торговельною мережею є сукупність стаціонарних, напівстаціонарних, та пересувних торговельних об'єктів, аптек для організації роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, не пов'язаних із виробництвом цих товарів. Чужкова О.Ю. уточнила дане визначення, вказавши, що між зазначеними об'єктами мають існувати внутрішні організаційні зв'язки, призначенням яких є максимальне задоволення потреб споживачів [14, с.38].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в сучасних трактуваннях поняття "торговельна мережа" існують певні відмінності. З огляду на це, автор пропонує розмежувати два основних підходи до трактування сутності торговельної мережі, які можуть застосовуватися в кожному окремо взятому випадку:

— перший визначає її як сукупність усіх, але розташованих на одній визначеній території суб'єктів господарювання, що займаються торговельною діяльністю, є неоднорідними за своїми розмірами, не мають єдиного власника, а отже, і єдиного центру управління, єдиної торговельної марки та можуть застосовувати в своїй діяльності різні торгові формати;

— другий свідчить, що торговельною мережею є об'єднання з метою досягнення визначених цілей торговельних об'єктів, що характеризується спільністю фінансово-економічних інтересів учасників, застосуванням у ході діяльності однакових або схожих торгових форматів, наявністю єдиного центру управління та можливим використанням єдиної торгової марки.

У нашому подальшому дослідженні ми будемо користуватися другим з вищенаведених трактувань.

Щодо принципів діяльності торговельних мереж, то їх можна згрупувати наступним чином.

1 група — Загальні принципи господарювання України, регламентовані Господарським кодексом України:

— забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою всіх суб'єктів господарювання;

— свобода підприємницької діяльності в межах, визначених законом;

— вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;

— обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, економічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави;

— захист національного товаровиробника;

— заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини [4].

2 група — Принципи торговельної діяльності:

— суворе дотримання чинного законодавства;

— свобода ціноутворення;

— забезпечення високої культури обслуговування покупців;

— саморегулювання процесів поставки і купівлі-продажу товарів;

— прийняття ефективних комерційних рішень;

— економічна свобода та рівноправність торгових партнерів;

— сувора матеріальна та фінансова відповідальність сторін за виконання прийнятих зобов'язань;

— обгрунтованість планів різних рівнів з врахуванням реалістичних показників економічного та соціального розвитку;

— спроможність вміло управляти фінансами;

— максимально повне врахування інтересів і дій інших суб'єктів ринку, що необхідно з точки зору етики поведінки торговельних мереж для досягнення поставлених ними стратегічних цілей;

— вміння передбачати ризики господарської діяльності та враховувати їх наслідки;

— націленість на досягнення кінцевого результату — прибутку;

— виявлення особистої ініціативи, що необхідно для формування ділових якостей;

— виокремлення комерційних пріоритетів, що передбачає постійне вивчення та знання усіх деталей торговельної діяльності;

— активне використання маркетингових підходів у прийнятті рішень;

— мобільність, динамічність, оперативність діяльності, що виявляється у своєчасному врахуванні вимог ринку.

3 група — Принципи мережевої організації діяльності:

— добровільне поєднання ресурсів незалежних (або відносно незалежних) підприємств для досягнення спільних цілей;

— взаємозалежність партнерів;

— гнучкість структури організації;

— найчастіше реалізація єдиної бізнес-технології, що характеризується стандартизованими та інтегрованими процедурами, єдиною інформаційною системою, типовими технічними, технологічними, організаційними та іншими засобами, однаковими методами торгівлі, схожим асортиментним оформленням;

— робота структурних елементів переважно під єдиною торговою маркою, яка є зовнішньою ознакою для індивідуалізації даної торговельної мережі;

— використання мережевих підходів ведення бізнесу;

— використання передових технологій управління матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами, повна автоматизація бізнес-процесів;

— наявність єдиного центру управління або координації, контролю діяльності членів торговельної мережі, концентрація певних управлінських функцій, та отримання за рахунок взаємодії синергетичного ефекту;

— стійкість зв'язків, керованих декількома ключовими фірмами, які стимулюють інноваційні та комерційні процеси, спрощує управлінські задачі дрібних та середніх підприємств — членів мережі.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у ході дослідження було здійснено дослідження еволюції підходів до визначення сутності торгівлі, систематизацію наукових підходів до трактування поняття "торговельна мережа" сучасними науковцями. Стосовно торговельних мереж, що розглядаються як об'єднання торговельних об'єктів з метою досягнення визначених цілей, було визначено основні принципи їх діяльності з поділом їх на три групи — загальні принципи господарювання, якими мають керуватися всі суб'єкти підприємницької діяльності в Україні, принципи торговельної діяльності, що враховують специфіку виду діяльності, яким займаються учасники торговельних мереж, а також принципи мережевої організації діяльності.

У ході подальших досліджень перспективним видається проведення оцінки діяльності торговельних мереж в Україні, розробка стратегії управління торговельними мережами задля підвищення ефективності функціонування економіки.

Література:

1. Академічний тлумачний словник (1970—1980): [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sum.in.ua/s/torghoveljnyj

2. Бульба С.А. Економічна сутність підприємницьких мереж / С.А. Бульба // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. — 2010. — № 11. — С. 78—82.

3. Височин І.О. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз / І.О. Височин // Вісник КНТЕУ. — 2010. — № 3. — С. 11—23.

4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/436-15

5. Ніколенко С.С. Трансформація підприємств торгівлі в умовах світової фінансової кризи / С. С. Ніколенко // Економіка Криму. — 2010. — № 1(30). — С. 94—97.

6. Панура Ю.В. Сутність і функції торгівлі / Ю.В. Панура // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 2009. — № 4(47). — С. 67—71.

7. Пікуш Т. А. Організаційно-економічна сутність торговельних мереж / Т.А. Пікуш // Актуальні проблеми економіки: теорія і практика. — 2005. — Вип. 1. — С. 243—246.

8. Прицюк Л.А., Міщук І. П. Сутність, завдання та принципи організації торговельного посередництва / Л.А. Прицюк, І.П. Міщук // Економічний простір. — 2010. — № 43. — С. 280—291.

9. Про внутрішню торгівлю / Альтернативна редакція законопроекту, підготовлена групою незалежних експертів та представників суб'єктів торгівельної діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.academia.org.ua

10. Про затвердження Інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень стосовно торгової мережі та мережі ресторанного господарства: [Електронний ресурс]: Наказ Держкомстату України. — Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc

11. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 21.09.2000 року № 1969-III. — Режим доступу: http://alexradio.com.ua/lawdoc/zakon3.html

12. Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004 [Електронний ресурс]: Національний стандарт України. — Режим доступу: http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html

13. Федулова Л.І. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. — 2007. — № 3. — С. 9—31.

14. Чужкова О.Ю. Теоретичні дослідження територіальної організації роздрібної торговельної мережі / О. Ю. Чужкова // Вісник Дніпропетровського ун-у. — 2010. — Вип. 4(2). — С. 35—40.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2012 р.

УДК 005.35:658.014.1

Т. Р. Антошко,
асистент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України "КПІ"

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Досліджено особливості корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційною економікою, визначено основні етапи її розвитку. Розглянуті основні закономірності та економіко-правові основи корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційною економікою.

Features of the corporate social responsibility in the countries with transformational economy are investigated, the basic stages of its progress are certain. The basic laws and economic — legal bases of the corporate social responsibility in the countries with transformational economy are considered.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), трансформаційна економіка, інструментарій впровадження КСВ, переваги та недоліки впровадження КСВ.

ВСТУП

Підприємництво та суспільство є взаємопов'язаними елементами єдиного цілого — реалізуючи свої інтереси, підприємства задовольняють потреби суспільства. Суб'єкти господарювання вже не лише зацікавленні в отриманні прибутку, а й прагнуть зайняти стабільне положення на ринку, починають управляти рівнем репутації, ринковою привабливістю та розширюють можливості доступу до капіталу. У свою чергу, суспільство є необхідною умовою подальшого ефективного росту та процвітання підприємництва. Врахування соціальної складової у підприємницькій діяльності набирає все більшої значущості. Однак в Україні і досі, на відміну від країн з розвинутим бізнесовим середовищем, ця складова ще не віднайшла свого відображення і втілення. Підприємства, держава та суспільство не знайшли прийнятної моделі взаємовідносин і найчастіше вирішують проблеми адміністративними методами. Вітчизняні суб'єкти господарювання усвідомлюють значимість існування держави та суспільства, а тому не лише виробляють відповідні товари, а й впроваджують додаткові заходи. Ідея соціально-орієнтованих підприємств починає займати важливе місце у вітчизняній економіці, поєднуючи суть комерційно орієнтованих підприємств та тих, які направленні на виконання соціальних вимог внутрішнього та зовнішнього середовищ, за рахунок реалізації КСВ.

Значним внеском у теорію та практику запровадження способів здійснення корпоративних відносин (соціальних, правових, виробничих та управлінських) можна віднести таких вчених, як Р. Краплич, К. Ющенко, Н. Волгін, В. Єгорова, тощо. Питання взаємодії підприємництва і суспільства, побудови стосунків із зацікавленими сторонами підприємства розкриваються в роботах П. Друкера, Р. Фрімена, Г. Саймона, В. Томпсона, М. Мескона та ін. Серед вітчизняних дослідників даної проблематики — І. Акімова, Н. Водницька, Ю. Саєнко. А. Колот. Питанням розробки механізму управ_ління корпоративної соціальної відповідальності присвячені роботи Л. Гриціної, М. Стародубської, О. Лазаренко.

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій щодо сфери соціального розвитку, ще не отримано значущих практичних рекомендацій, які сприяли б формулюванню та активному застосовуванню принципів КСВ в діяльності вітчизняних підприємств. Також залишаються малодослідженими і потребують подальшого наукового обгрунтування методи застосування КСВ у сфері підприємницької діяльності в Україні та окремих її складових.

Ефективне застосування відносин КСВ в Україні можливе лише на основі утворення адекватного механізму впровадження цих відносин. У свою чергу, формування даного механізму повинно грунтуватись не

лише на досягненнях економічно розвинених держав світу, а і держав з трансформаційною економікою, що сильно наближені за своїми ключовими характеристиками до економіки та суспільних відносин України. Тому нами і визначено за доцільне вивчення й аналіз динаміки корпоративних соціально-відповідальних відносин у Росії, Білорусії і Казахстані.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення та обгрунтування особливостей впровадження корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційною економікою.

Відповідно до зазначеної мети вирішуються такі завдання:

— розглянути особливості, переваги та недоліки впровадження корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційною економікою;

— розглянути різновиди методів та інструментарій впровадження корпоративної соціальної відповідальності в країнах з трансформаційна економікою;

МЕТОДОЛОГІЯ

Теоретико-методологічну основу роботи складає система загальнонаукових і спеціальних методів, а саме: методи порівняння та систематизації, індуктивно-дедуктивний метод за рахунок яких аналізуються точки зору вчених-науковців, виявляються переваги та недоліки методів оцінювання стану корпоративної соціальної відповідальності, узагальнюються статистичні дані діяльності підприємств з метою визначення стану КСВ.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виходячи з аналізу та порівняння з існуючими моделями реалізації у Росії національної моделі КСВ, слід констатувати, що російські підприємці і органи державної влади обрали за основу американську та європейську моделі відносин КСВ, точніше — суміш британської (добровільне ініціювання підприємствами) і континентальної (бажання підприємств одержати від держави чіткі законодавчі рамки КСВ). Це підтверджується результатами дослідження Асоціації менеджерів Росії (національна некомерційна громадська організація, діяльність якої спрямована на розвиток російського ділового співтовариства), згідно яких від підприємств, які прагнуть бути соціально відповідальними, держава і суспільство очікують соціально відповідального ведення бізнесу в цілому, а не тільки здійснення доброчинності. За даними дослідження у рамках соціально відповідальної політики підприємства найважливішим вважається [1; 2]: виробництво якісних товарів за розумною ціною (79%); захист здоров'я і забезпечення безпеки співробітників (76%); захист навколишнього середовища (72%); внесок у російську економіку (62%); боротьба з бідністю (58%); надання допомоги при стихійних лихах і катастрофах (57%); і, що дуже важливе, непричетність до будь-яких форм хабарництва і корупції (53%). Для цієї групи менш значущими виявилися такі дії підприємств, як: надання індивідуальної адресної соціальної допомоги (43%); підтримка добродійних організацій (40%); підтримка мистецтва і культури (34%). При цьому лише 40% респондентів включили до соціально відповідальної поведінки підприємства підтримку добродійних організацій. Це підтверджує існування в Росії американської моделі КСВ, яка породжує у населення думки, що через соціальні програми підприємства здійснює певні фінансові махінації.

Таке співвідношення ставлення населення та підприємців до КСВ відображає те, що у Росії КСВ знаходиться поки що на початковій стадії свого розвитку, що і зумовлює неповне усвідомлення цінності реалізації відносин КСВ. Це, в свою чергу, призводить до небезпеки підміни позитивних складових концепції КСВ безрезультатними діями з виробництва документації щодо нормування з квазі-позитивної соціальної відповідальності. Тому відсутня у більшості російських підприємств усвідомлена довгострокова стратегія в реалізації КСВ.

Серед російських підприємств, що мають яскраво виражені складові КСВ та які застосовують принципи КСВ у своїй діяльності [1—4], відносяться група компаній "Лукойл", ЗАТ "Северсталь" і ВАТ "СУАЛ-холдинг". Зазначенні підприємства дотримуються правил європейської моделі КСВ. При цьому ВАТ "СУАЛ-холдинг" у процесі впровадження внутрішньопідприємницьких відносин КСВ змінило американську модель на європейську. Також ВАТ "СУАЛ-холдинг" використав свої вкладення на розвиток міст регіону, підвищення ефективності місцевих підприємств, оскільки саме на території відповідних адміністративно-територіальних одиниць розташовані виробничі потужності холдингу. До реалізації соціальних проектів холдингу залучені місцеві органи влади в рамках підписаних угод, що обумовлюють обов'язки кожної із сторін [1—5]. Цікавим є той факт, що у соціальному кодексі компанії "Лукойл" для забезпечення ефективності соціальних вкладень групи використовується безперервний контроль над витратами, гнучке використання пайової участі компанії та її працівників у фінансуванні соціальних ініціатив, а також залучення партнерів для спільного фінансування соціальних проектів компанії. Таким чином, кожна з ініціатив компанії у сфері навчання і соціального забезпечення персоналу, фінансування соціальних об'єктів, і аутсорсингу соціальних послуг для персоналу, направлена на підвищення вартості її матеріальних і нематеріальних активів [1—5].

На відміну від американської та європейської моделей та через залишки елементів командної системи, що успадкована з радянських часів, роль держави як двигуна КСВ в Росії важко переоцінити. Тому дану особливість можна перенести на українські реалії та навіть розглядати як ледь не основну відміну, характерну ознаку української КСВ у порівнянні з західними аналогами. У російській моделі КСВ основна увага приділяється працівникам та державі, а решті зацікавленим сторонам приділяється значно менше уваги. Друга причина переоцінки сьогоднішнього етапу полягає в занадто короткій історії розвитку відносин КСВ у країні і недостатньому розумінні цілісності її концепції і практики у тому вигляді, у якому вона застосовується у інших державах. Тому не виключеним мотивом є забезпечення інтересів одного із співучасників — держави [5].

Очікування влади принципово важливі для сьогоднішнього російського бізнесу, оскільки інституційні ризики дуже високі, права власності захищені недостатньо і займатися підприємницькою діяльністю без узгодження з органами влади дуже важко. Хоча вкладаючи значні засоби у поповнення бюджету і підтримку політично значущих проектів (наприклад, храм Христа Спасителя) [1; 6], підприємства приносять мало користі місцевому співтовариству, але діють раціонально з погляду інтересів захисту своєї діяльності.

Що стосується ставлення підприємницького співтовариства до КСВ, то відсутня єдність. З позиції підприємств, їх соціальна роль виражена у сплаті податків, створенні робочих місць, виробництві товарів і послуг відповідної якості. В той же час влада (РФ) вважає, що підприємницький сектор повинен розділяти з державою всю повноту відповідальності за соціально-економічний стан суспільства, задоволення життєво важливих потреб населення, оскільки 80% національної економіки [1; 6] належить приватному сектору і акціонерному капіталу. Фактично це означає повернення до радянської моделі управління, коли соціальні блага надавалися багато в чому за рахунок підприємств. Тобто держава встановлює передумови впровадження європейської моделі КСВ з специфічними рисами РФ, що, власне, і стимулювало деякі підприємства перейти на цю модель

відповідальності.

Ухвалення соціальних зобов'язань, не регульованих законодавством, повинне бути вигідним для бізнесу, наприклад, соціальні програми повинні покращувати якість робочої сили, запобігати соціальній напруженості на територіях присутності тощо [5; 7].

Такий стан КСВ в Росії та особливості її впровадження в практику сформувалися з 1991 р. та досі знаходяться в процесі формування.

Потреба російських підприємств у одержанні суспільного визнання й закріпленні на внутрішньому й зовнішньому ринках є стимулом для змін у підходах до взаємодії із суспільством. Характеристиками нових підходів підприємств до розвитку соціальної сфери є наявність продуманих пріоритетів у корпоративній соціальній політиці і прозорих відносинах із суспільством; сполучення політики і бізнесу; конкурсний відбір програм для соціальних інвестицій; зв'язок корпоративних соціальних програм з іміджем і брендами підприємств.

Оцінюючи поточну ситуацію в сфері КСВ в Росії, можна відзначити наступне [6]:

— держава усвідомила себе як ідеальне уособлення провідника соціальної та історичної місії свого народу, тоді як підприємства до кінця не усвідомлюють себе як носії позитивної соціальної місії;

— ділова еліта Росії не сформувалася дотепер як впливова суспільна складова;

— держава не створила умов, за яких ділові кола ініціювали, формували й інтегрували б механізм реалізації громадянської відповідальності й соціального корпоративізму;

— демократія у формальному, західному розумінні стійка й ефективна, коли виростає з масового благополуччя.

Таким чином, КСВ у Росії сьогодні поступово стає сучасним стилем ділової активності, що значно впливає на процес прийняття управлінських рішень із урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін.

Підприємництво стало новою соціально-економічною реальністю Республіки Білорусь на початку 90-х років XX ст. Вже на початку XXI ст. малі і середні підприємства Білорусі здатні перетворитися в потужний фактор розвитку країни. Вони стають системою реалізації людського й соціального капіталу. Великі підприємства в державі представленні державою як власником. Впровадження КСВ на рівні великих підприємств пов'язане з соціальною політикою держави і повністю відносини КСВ не розкриває.

Приватні підприємства Білорусі вже потенційно представляють серйозну соціальну й економічну основу. У приватному секторі зайнято близько 1 млн осіб, тобто 25% всіх зайнятих в економіці країни. На малих підприємствах одержують зарплату і доходи 440 тисяч працівників, на середніх — 300 тисяч осіб. Близько 180 тисяч індивідуальних підприємців мають важливе значення для ринку праці країни й підтримки фінансової стабільності місцевих органів влади [8].

Незважаючи на значення приватних білоруських підприємств, вони досі залишаються малими. На середньому білоруському підприємстві працює 11-50 чоловік. Тільки 5,5% підприємств дають роботу для більш ніж 200 чоловік. Майже половина приватних підприємств не залучають для фінансування своєї діяльності кредити, тому що одержання кредиту представляє серйозну проблему. У структурі капіталу кредити понад один рік становлять усього 7,8 %. Близько 60 % підприємств мають рентабельність до 10 %, з них 14 % — менш 5 %. Високоприбуткову роботу (більше 50 % рентабельності) декларують тільки 2,5 % бізнесових структур. Середнє приватне білоруське підприємство платить із виторгу 28,6 % податків і платежів [9].

У той же час у Білорусі навіть найменші, обмежені в ресурсах підприємства надають спонсорську допомогу дитячим установам, ветеранам або іншим нужденним, використовуючи принцип "хто перший попросить" або "хто більше має потребу в участі". На сьогоднішній день білоруські підприємства починають усвідомлювати, що рішення коротко- і довгострокових завдань тісно пов'язане з тенденціями розвитку всього суспільства.

Діяльність із широкого запровадження КСВ у підприємницьку діяльність Білорусі розпочалась 26 грудня 2006 р. з презентації Глобального договору ООН. Вже на 1 грудня 2007 р. національна мережа його учасників поєднувала 39 організацій і підприємств Республіки Білорусь [8—9]. На сьогоднішній день 50 білоруських підприємств уклали Глобальний договір і створили національну мережу його учасників. Як і частина глобального бізнесу, білоруські підприємства підтвердили прихильність прийнятому у світовій практиці розумінню КСВ, підвищуючи імідж країни у світі. Серед них: ЗАТ "МТБанк", РУП "Білоруський металургійний завод", ЗАТ "Пинскдрев", ВАТ "Савушкин продукт", СТОВ "Мобільні ТелеСистеми", СТОВ "Торговельна компанія "Милавица", ТОВ "БелІнтертранс" й інші підприємства, керівництво яких підтвердило готовність використати в діловій практиці принципів етичного ведення бізнесу й стати партнерами держави в рішенні соціальних завдань. Сама поява в Білорусі національної мережі Глобального договору свідчить про визнання бізнесом того факту, що успіх ділової активності багато в чому залежить від благополуччя навколишнього співтовариства, а КСВ є ефективним інструментом управління, здатним забезпечити довгостроковий стійкий розвиток підприємства [10].

Крім реалізації внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності, спрямованої на розвиток персоналу, забезпечення високої якості продукції, що випускає, охорону праці й ін., вони направляють свою діяльність на організацію соціально значимих акцій. Так, ЗАТ "Ерміта" бере участь у довгостроковій програмі Добрушської паперової фабрики з використання вторинної сировини для виробництва паперової продукції, а також інвестує в нове обладнання, переоснащення підприємства й установку спеціальної системи очищення. ВАТ "Белтрубопроводстрой" вклало кошти не тільки в збиткове сільськогосподарське підприємство, але й побудувало кафе-їдальню, реконструювало Будинок культури, приміщення бібліотеки й відділення зв'язку. ВАТ "Савушкин продукт" реалізує в Мінську проект "Шкільне молоко", спрямований на зміцнення здоров'я школярів. ЗАТ "МАП ЗАТ" забудовує територію селища Колодищі з метою розвитку сервісу й формування його інфраструктури, реконструює приміщення для селищної амбулаторії [11].

Наступна спроба утворення юридичної бази КСВ була більш вдалою і знайшла своє відображення в Указі Президента Республіки Білорусь № 300 "Про надання й використання безоплатної (спонсорської) допомоги". Він не має заборонного характеру, але, на жаль, даний документ не виявився бездоганним — спонсор не має ніяких податкових пільг [12].

Як бачимо, впровадження КСВ у діяльність підприємств відбувається під керівництвом держави, тому визначимо, які проблеми в даній сфері вимагають уваги законодавчих органів Білорусі. Так, вже вказувалось, що надання безплатної допомоги регулюється Указом Президента Республіки Білорусь, який і є основним документом у питаннях надання благодійної (спонсорської) допомоги юридичними особами й індивідуальними підприємцями. Відповідно до цього Указу, юридичні особи й індивідуальні підприємці вправі робити безоплатну (спонсорську) допомогу у вигляді коштів, у тому числі в іноземній валюті, товарів (майна), робіт, послуг, майнових прав, включаючи виключні права на об'єкти інтелектуальної власності.

Безплатна допомога надається безповоротно на основі добровільності й волі вибору її цілей. Вимога надання безплатної допомоги забороняється. Указом ус-

тановлений закритий перелік цілей, на які може бути використана безплатна допомога. При наданні безплатної допомоги укладається договір, істотні умови якого затверджені Указом. Юридичні особи зобов'язані у встановленому порядку представляти державну статистичну звітність про надану безоплатну допомогу.

Аналіз норм Указу дозволяє говорити про недосконаліть закладених у ньому норм і механізмів надання безоплатної (спонсорської) допомоги. Зокрема, в Указі відсутнє визначення понять "спонсорство", "добродійність", "безплатність", "безповоротність", "добровільність", які часто можуть бути витлумачені порізному.

Указ не визначає порядок співвідношення положень Указу з іншими видами соціальної корпоративної активності: даруванням, пожертвуванням, безоплатними договорами, що веде до різної інтерпретації зловживань у сфері надання спонсорської допомоги з боку контролюючих органів.

Досліджуючи стан розвитку КСВ у Казахстані, можна відзначити, що КСВ розглядається у розрізі відповідальності перед суспільством, під якою вони розуміють філософію поведінки і концепцію побудови підприємством своєї діяльності з орієнтацією на: виробництво якісної продукції і надання якісних послуг споживачам; створення робочих місць, виплата легальної заробітної плати та інвестування у розвиток людського потенціалу; неухильне виконання вимог законодавства (податкового, трудового, екологічного тощо); побудова сумлінних відносин з усіма зацікавленими сторонами; ефективне ведення бізнесу, орієнтоване на створення доданої економічної вартості і зростання добробуту своїх акціонерів; врахування суспільних очікувань і загальноприйнятих етичних норм у практиці ведення справ; здійснення внесків у формування цивільного суспільства через партнерські програми й проекти розвитку місцевого співтовариства [2—4].

У Казахстані система КСВ поки ще не набула практичного розвитку, в той же час уряд країни визнав, що стабільний розвиток суспільства може бути тільки за умов досягнення певних завдань, таких як стабілізація демографічної ситуації, розвиток системи промислової безпеки та охорони праці, проведення соціальних реформ, які повинні передбачати запровадження підприємствами та установами Казахстану системи соціальної та етичної відповідальності.

Стандарти КСВ в Казахстані на практиці застосовуються тільки публічними підприємствами, яких не так вже і багато. Це пов'язано з тим, що в Казахстані ще дуже молодий бізнес, і основною рушійною силою процесів впровадження КСВ є поки ще незначна кількість великих підприємств. Одним із засобів впровадження КСВ у діяльність підприємств є активна участь держави, як, власне, і у попередніх моделях впровадження КСВ [13].

КСВ підприємств у Казахстані у вузькому розумінні розглядається як система цінностей та етичних принципів, яка повинна сприяти загальнодержавній системі формування патріотичної свідомості громадян. У цьому аспекті держава передбачає, що соціальна відповідальність підприємства повинна реалізовуватися через його участь у проведенні патріотичних акцій, масових заходів, які орієнтовані на різні вікові категорії, що у цілому буде сприяти розвитку практики меценатства. Саме на це орієнтує Указ Президента Республіки Казахстан [14], де КСВ визначається як розвиток та співфінансування соціально важливих проектів, своєчасної виплати гідної заробітної плати, забезпечення охорони та безпечних умов праці, здійснення соціальної підтримки найманих працівників [14].

Основні принципи КСВ у Казахстані викладено у Генеральній угоді між Урядом Республіки Казахстан, республіканськими об'єднаннями працівників та республіканськими об'єднаннями роботодавців на 2007—2008 р. (далі — Генеральна угода) [15].

Генеральна угода набула особливої важливості, оскільки вперше були зазначені детальні заходи впровадження системи КСВ, визначено головні напрями взаємодії підприємств, державних органів, професійних об'єднань, до яких, зокрема, належать:

1) стимулювання державними органами добровільного підвищення КСВ підприємств;

2) спільна діяльність підприємств, профспілок, органів виконавчої влади по впровадженню та реалізації соціальних проектів та програм;

3) співпраця підприємств із засобами масової інформації по формуванню суспільної думки відносно соціальних інвестицій підприємств та прикладам вдалого соціального партнерства.

4) підтримка та дотримання загальносвітових прав людини;

5) підтримка компаніями незалежності професійних об'єднань та визнання прав на укладення колективних угод;

7) сприяння розвитку та розповсюдження екологічних технологій;

8) протидія усім формам корупції;

9) розробка пропозицій по внесенню доповнень та змін до чинного законодавства з метою подальшого удосконалення регулювання питань взаємодії держави та підприємств у сфері КСВ.

Найближчим часом у Казахстані планується запровадити принципи Глобального договору ООН із КСВ, сформувати високу культуру корпоративного громадянства, соціального партнерства та ефективної благодійної практики вітчизняними та іноземними підприємствами, з цією метою державні органи спільно з об'єднаннями роботодавців мають провести спільні заходи, які передбачають:

— визначення чітких критеріїв оцінки КСВ;

— визначення пріоритетних напрямів соціальних програм, які добровільно здійснюються вітчизняними та іноземними підприємствами;

— вивчення можливості запровадження міжнародних стандартів КСВ AA1000 SS та рекомендацій Глобальної ініціативи із звітності GRI.

Для практичної реалізації КСВ у Казахстані передбачається комплекс заходів, що включає: створення національної мережі Глобального договору у Казахстані (реалізація принципів Глобального договору і забезпечення участі суспільства та підприємств у глобальному діалозі з КСВ); адаптацію і впровадження міжнародних стандартів КСВ (включаючи стандарт А1000 (Міжнародний стандарт внутрішньої відповідальності), індекс стійкості Dow Jones, соціальний індекс Domini 400, глобальну звітність (GRI)).

Одним із важливих кроків становлення КСВ у Казахстані було розроблення відповідних методичних рекомендацій, які передбачають застосування менеджменту соціальної та етичної відповідальності, як внутрішньої та зовнішньої, з урахуванням адекватного алгоритму (рис. 1) [16].

Відповідно до цих рекомендацій до внутрішньої КСВ відносять: безпеку праці; стабільність заробітної плати; підтримку соціально значимої заробітної плати; додаткове медичне та соціальне страхування працівників; розвиток людських ресурсів через навчальні програми та програми підготовки та підвищення кваліфікації; допомога працівникам у критичних ситуаціях; впровадження нових технологій; добровільне впровадження стандартів з охорони праці, охорони навколишнього середовища. А до зовнішньої КСВ — налагодження діалогу з місцевою владою; соціальні інвестиції та сприяння розвитку соціальної інфраструктури; сприяння охороні навколишнього середовища: участь у відновленні після кризових ситуацій; участь у розробці та обговоренні законів, які направлені на регулювання підприємств та впровадження практики КСВ.

Підводячи підсумки дослідження стану і динаміки розвитку відносин КСВ у Республіці Казахстан, слід

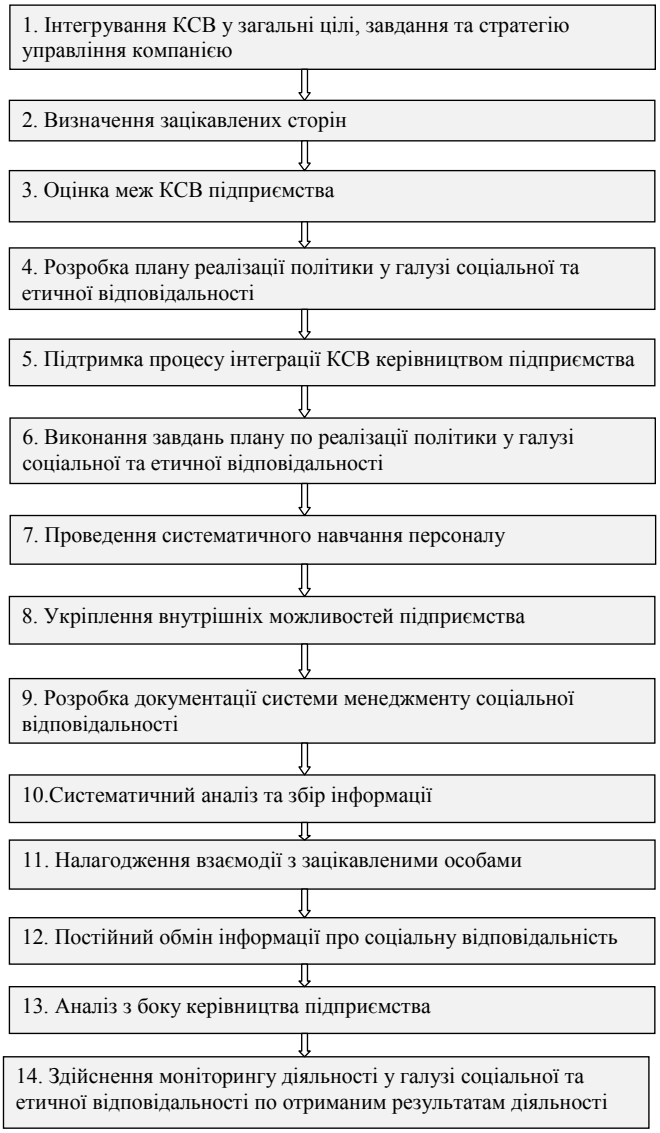


Рис.1. Алгоритм запровадження КСВ у Республіці Казахстан (джерело: складено на основі [16])

констатувати, що даний процес знаходиться також на початковій стадії. Це продиктовано занадто невеликим терміном функціонування приватного бізнесу в державі і його незначною участю у створенні валового внутрішнього продукту. А оскільки частка приватних підприємств занадто мала і лише починає збільшуватись, то і реалізація КСВ лише започатковується.

ВИСНОВКИ

З метою врахування перешкод на шляху впровадження корпоративної соціальної відповідальності, проаналізовані особливості становлення корпоративно-соціальних відносин в країнах з трансформаційною економікою, зокрема в Російській Федерації, Республіці Білорусь та в Республіці Казахстан. Виявленні особливості підкреслили необхідність впровадження британської моделі КСВ на теренах пострадянських країн. Тобто використання її принципів може бути застосовано і для національної моделі КСВ, а виявленні недоліки та переваги світових моделей корпоративно-соціальних відносин, які застосовувалися у зазначених країнах, та їх врахування у процесі становлення власних соціально-економічних відносин дозволять створити ефективний механізм впровадження КСВ на вітчизняних підприємствах.

Наукова новизна дослідження полягає у виявленні особливостей становлення та впровадження КСВ на підприємствах у схожих з українською економіках, що дозволило виявити елементи добровільно-регульованої моделі впровадження КСВ та запропонувати таку для впровадження на вітчизняних підприємствах.

Література:

1. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс]. — Режим доступу до статті: http://www.management.com.ua/cm/cm037.html.

2. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания/ под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. — М.: Ассоциация менеджеров, 2003.

3. Стародубська М. Соціальна відповідальність бізнесу [Електроний ресурс] / Стародубська М. // PRямо в ціль. — 2005. — Режим доступу: http://www.marketingmix.com.ua.

4. Коноваленко А.С. Становлення соціальної відповідальності бізнесу у постсоціалістичних країнах/ Коноваленко А.С. // Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького: [науковий журнал]. — 2009. — Випуск 153. Серія економічні науки — С. 163—173.

5. Александрова А.А. О Некоторых проблемах участия российского бизнеса в развитии местных сообществ [Електроний ресурс]/ А.А. Александрова, Д.Г. Бычков. — Режим доступу: http://www.ecsocman.edu.ru/data/965/128/1223/177-184_Alexandrova_Problems.pdf

6. Вернер П. Социальное конструирование реальности / П. Вернер, Т. Лукман. — М., 1995. — 368 с.

7. Социально ответственный бизнес: глобальные тенденции и опыт стран СНГ // Пер. с англ. Лаптева А.А.; под. ред. Либоракиной М.И.. — М.: Фонд "Институт экономики города", 2001. — 72 с.

8. Корпоративная социальная ответственность в Беларуси: диалог власти, бизнес-сообщества и населения [Електроний ресурс] // Центр системних бизнес-технологий. — Режим доступу: http://www.satio.by/publications/sob/141.html

9. Национальная платформа бизнеса Беларуси 2006 — 2007 гг. [Електроний ресурс] // Бизнес за партнерство и ответственность. — Режим доступу: http://bel.biz/news/748.html.

10. Программа развития ООН. ПРООН Беларусси [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://un.by/ru/undp/gcompact

11. О проекте Закона Республики Беларусь "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях// Право. Законодательство Республики Беларусь [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://www.levonevski.net/pravo/razdel4/num2/4d2954.html

12. Жураковский В. Правовое регулирование благотворительности в Беларуси/ В. Жураковский [Електроний ресурс]. — Режи доступу: http://www.actngo.info

13. Указ Президента Республики Казахстан от 10 октября 2006 года № 200 "О государственной программе патриотичного воспитания граждан Республики Казахстан на 2006 — 2008 года" [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://ru.government.kz/docs/u07000-0310_20090519.htm

14. Указ Президента Республіки Казахстан від 25 липня 2006 року № 154 "Про Концепцію розвитку громадянського суспільства в Республіці Казахстан на 2006 — 2011 роки" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ru.government.kz/docs/u070000310_20090519.htm

15. Генеральное соглашение между Правительством Республики Казахстан, республиканскими объединениями работников и республиканскими объединениями работодателей на 2007—2008 года [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ru.government.kz/docs/u070000310_20090519.htm

16. Рекомендации по разработке и внедрению систем менеджмента в области социальной и этической ответственности/ А.А. Шаккалиев, К.Т. Исакова, Ж.Ж. Есмуханова. — Астана, 2008. — 16 с.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

УДК 330.87:338.24

О. О. Одношевна,
аспірант, Дніпропетровський державний аграрний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ І МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

З метою забезпечення комплексного аналізу економічної ефективності виробництва продукції садівництва в статті запропоновано ряд основних узагальнюючих показників, викладено основну ідею економічного факторного аналізу, яка полягає в розкладанні загальної варіації результуючої функції на незалежні один від одного компоненти.

With the purpose of providing of complex analysis of economic efficiency of production of gardening goods the row of basic summarizings indexes is offered in the article, the Basic idea of economic factor analysis, which consists in decomposition of general variation of resulting function on independent one from other components, is expounded.

Ключові слова: валова продукція, матеріаломісткість, матеріаловіддача, економічний аналіз, ефективність.

Key words: gross products, resource-demanding, materialoviddacha, economic analysis, efficiency.

ВТСУП

Економічнаа характеристика кожного окремого процесу визначається, по-перше, технологію та аналізом цього явища. Економічна ефективність функціонування садівницьких підприємств включає в себе різні види ресурсів, такі як: природні ресурси, капітал та працю людей, забезпечує виробництво продукції садівництва, а також сировинної бази для кондитерських підприємств. Також зазначимо, що закупка, транспортування, зберігання, промислова переробка і торгівля формують стадії сукупного виробничого процесу. Характерною відмінністю садівницьких господарств є ланцюгова залежність цієї галузі у виробничих циклах, наявність ринкових, ресурсних, технологічних, регіональних, економічних зв'язків. Водночас підкреслимо, що основною функцією галузі садівництва є виробництво готової садівної продукції, а тому в даному дослідженні в центрі нашої уваги постали проблеми ефективності виробничого розвитку галузі садівництва як базової основи виробництва продукції промислового садівництва, яка включає в себе вирощування різноманіття свіжих фруктів, які є однією з головних передумов здорового харчування населення країни, а також є замикаючим критерієм багаторівневої системи економічних взаємодій, є своєрідним індикатором наявності (або відсутності) ознаки технологічного лідерства всього комплексу.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є аналіз основних методологічних принципів і методичних основ визначення економічної ефективності виробництва, дослідження базисних критеріїв розрахунку основних економічних показників процесу виробництва продукції садівництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

При переході до роботи в умовах ринку українські підприємства опинилися в жорстких умовах зовнішньої і внутрішньої конкуренції, що вимагало активних дій, спрямованих на оптимізацію технологічних процесів і економічних стратегій компаній. Незважаючи на те, що планова економіка піддавалася різкій критиці після переходу до ринку, диверсифікація напрямів господарської діяльності підприємств у даний час неможлива без чіткого планування виробництва. Подальша оптимізація діяльності будь-якої компанії досягається прийняттям коректних управлінських рішень, що вимагає комплексного аналізу результатів роботи підприємства [5].

Результатом аналізу має бути інформація, яка розкриває механізм роботи компанії на ринку і показує можливості для коригування виробничого процесу з метою приведення системи господарювання до рівня, що забезпечує заданий рівень рентабельності. При цьому аналіз господарської діяльності підприємства — це передусім економічний аналіз, спрямований на системне

дослідження набору необхідних підприємству показників. Актуальність даної теми полягає в тому, що в умовах сучасної економіки очевидним стає той факт, що практичне використання емпіричного і теоретичного економічного аналізу дозволяє не тільки раціонально проаналізувати ситуацію, що склалася, чи можливі перспективи, а й отримати реальну вигоду від використання новітніх методів дослідження в умовах реального виробництва. Базовим інструментом при проведенні комплексного аналізу господарської діяльності підприємств є факторний аналіз. Тому у роботі доцільно розглянути такі методи, як: диференціального числення, ланцюгових підстановок, інтегральний, індексний, метод головних компонентів, екстремального угрупування параметрів, Лагранжа.

Основна ідея економічного факторного аналізу полягає в розкладанні загальної варіації результуючої функції на незалежні один від одного компоненти, кожна з яких характеризує вплив варіації того чи іншого фактора або взаємодію цілого ряду факторів. Таким чином, ставиться задача розкладання приросту функції на складові, кожна з яких характеризує вплив зміни одного фактора на зміну результуючого показника. Сформульована таким чином проблема описує головну задачу прямого детермінованого факторного аналізу. У техніко-економічних дослідженнях, крім завдань, що зводяться до деталізації показника, до розбивки його на складові частини, існує група завдань, де потрібно пов'язати ряд характеристик процесу в комплексі, тобто побудувати функцію, яка містить в собі основну якість усіх розглянутих показників-аргументів, тобто завдань синтезу. У цьому випадку ставиться зворотна задача (щодо завдання прямого факторного аналізу) — завдання об'єднання ряду показників у комплекс [4].

Сучасні економісти під економічним факторним аналізом розуміють поступовий перехід від вихідної факторної системи до результуючої факторної системи, розкриття повного набору кількісно вимірюваних факторів, зміна яких впливає на зміну результуючого показника. Сутність методів факторного аналізу полягає в оцінці впливу факторів на результуючий показник, для чого виділяють фактори, що визначають рівень аналізованого показника, встановлюють функціональну залежність між показником і виділеними факторами, вимірюють вплив зміни кожного фактора на зміну аналізованого показника. Фінансові коефіцієнти — це відносні характеристики, які дозволяють зіставляти результати діяльності різних організацій незалежно від кількісних параметрів абсолютних показників у часовому розрізі.

Метод диференційного обчислення припускає, що загальне зростання результуючого показника розкладається на складові, де значення кожного з них визначається як добуток відповідної приватної похідної на приріст змінної, за якою обчислена дана похідна. Так званий нерозкладний залишок інтерпретується як логічна помилка методу диференціювання і просто відкидається.

Метод ланцюгових підстановок. Сутність цього методу полягає в тому, що у вихідну базову формулу для визначення результуючого показника підставляється звітне значення першого досліджуваного фактора. Отриманий результат порівнюється з базовим значенням результуючого показника, і це дає оцінку впливу першого фактора. Далі в отриману при розрахунку формулу підставляється звітне значення наступного досліджуваного фактора. Порівняння отриманого результату з попереднім дає оцінку впливу другого фактори. Процедура повторюється до тих пір, поки у вихідну базову формулу не буде підставлено фактичне значення останнього з факторів, введених у модель. При використанні методу ланцюгових підстановок результати багато в чому залежать від послідовності підстановки чинників. За ствердженням багатьох вчених [2], існує правило: спочатку оцінюється вплив кількісних факторів, що характеризують вплив екстенсивності, а потім — якісних факторів, що характеризують вплив інтенсивності. Саме на якісні фактори лягає весь нерозкладний залишок.

При використанні інтегрального методу розрахунки проводяться на основі базових значень показників, а помилка обчислень (нерозкладний залишок) розподіляється між факторами порівну на відміну від методу ланцюгових підстановок, де, як було розглянуто, велика частина такого залишку припадає на останній якісний фактор.

У статистиці, плануванні та аналізі господарської діяльності багатьма аналітиками широко використовується також індексний метод, що характеризує зміну сукупності різних величин за певний період. Індекс — відносний показник, що характеризує зміну сукупності: різних величин за певний період.

Отже, на нашу думку, факторні навантаження — це значення коефіцієнтів кореляції кожного з вихідних ознак з кожним з виявлених факторів. Чим тісніше зв'язок даної ознаки з конкретним фактором, тим вище значення факторної навантаження. Для більшості методів факторного аналізу фактори визначають як стандартизовані показники з нульовим та середнім значенням, так і одиничною дисперсією. Тому позитивні факторні ваги відповідають тим об'єктам, які отримали ступінь прояву властивостей більше середнього, а негативні факторні ваги відповідають тим об'єктам, для яких ступінь прояву властивостей менше середньою [1].

Оцінюючи думки багатьох економістів, доречно зобразити універсальну формулу економічної ефективності, яка є критеріальною основою для розрахунку різних видів ефективності у світовій економічній теорії:

$$E = D\,W^{-1} \quad (1),$$

де E — ефективність виробництва
D — корисний ефект (результат)
W — витрати.

Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції є одним з основних показників, які характеризують діяльність сільськогосподарських підприємств. Від його величини залежать обсяги реалізації продукції, рівень її собівартості, сума прибутку, рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та інші економічні показники. Тому аналіз економічної ефективності продукції садівництва необхідно розпочати з вивчення обсягів її виробництва. Для вирішення поставленої мети, доцільно розв'язати ряд задач, таких як: 1) систематичний контроль за виконанням плану виробництва продукції у кожному господарстві; 2) визначення впливу факторів на обсяг виробництва продукції; 3) виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення виробництва продукції; 4) оцінка діяльності господарств по використанню можливостей збільшення виробництва продукції, враховуючи об'єктивні та суб'єктивні фактори.

Отже, зазначимо, що економічний аналіз виконує дуже важливі функції у системі управління підприємством і має виключно важливе значення у процесі виявлення резервів збільшення виробництва продукції садівництва. Від того, наскільки глибоко і всесторонньо виконаний аналіз виробництва продукції, залежить оцінка діяльності господарства по використанню наявних можливостей збільшення обсягів виробництва продукції, а також повнота і реальність виявлення додаткових резервів і, як результат цього, подальше збільшення обсягів продукції, зниження її собівартості, ріст прибутку та рентабельності. Для більш наглядного відображення аналізу продукції рослинництва, а саме галузі садівництва, представимо блок-схему виробництва продукції садівництва на прикладі рис. 1.

На думку Савицької Г.В. [5], необхідно встановити фактори та причини зміни обсягів виробництва продукції. Відомо, що обсяг виробництва продукції садів-

Рис. 1. Блок-схема аналізу виробництва продукції садівництва

ництва залежить від розміру площ, зайнятих під насадженнями, та урожайності продукції садівницької галузі.

Великий вплив на валовий збір продукції забезпечує і структура площ зайнятих під багаторічними насадженнями. Чим вищий відсоток високоврожайних насаджень у загальній посівній площі, тим вищий при інших рівних умовах валовий вихід продукції і навпаки. Безпосередній вплив на обсяг виробництва продукції має загибель насаджень, яка може виникнути з об'єктивних причин і з вини господарства. Кожний із перелічених факторів, у свою чергу залежить від ряду причин та обставин. Отже, зазначимо, що урожайність садівницької продукції визначається якістю землі, кількістю внесених добрив, метеологічних умов року, якість і сорт саджанці, способи і строки посадки та збору врожаю. Схематично взаємозв'язок перелічених факторів представимо на рис. 2.

Орієнтуючись на вищепредставлену нами структурно-логічну модель факторної системи, зазначимо, що спочатку необхідно виявити рівень впливу факторів першого порядку, оскільки обсяг отриманої продукції знаходиться у безпосередній залежності від них, адже всі інші фактори мають опосередкований вплив.

Детермінована факторна модель фактичного валового збору продукції садівництва, на нашу думку, повинна виглядати так:

$$ВС = (S — Sr)\ Y \qquad (2),$$

Рис. 2. Структурно-логічна модель факторної системи обсягу виробництва продукції садівництва

S — валовий збір продукції;

Sr — площа зайнята під насадженнями;

Y — урожайність насаджень;

Також для виміру впливу можна використовувати способи ланцюгової підстановки абсолютних та відносних різниць. Для визначення ступеня впливу кожного фактора на валовий збір способом ланцюгової підстановки в розрахунок необхідно внести два наступні умовні показники:

1) валовий збір продукції при плановій урожайності фактичної площі, зайнятої під багаторічними насадженнями:

$$ВС_{ум1} = S_{ф} * Y_{пл} \qquad (3);$$

2) валовий збір продукції при плановій урожайності і фактичної площі, на якій зібрали вирощену продукцію:

$$ВС_{ум2} = S_{зіб} * Y_{пл} \qquad (4).$$

Розраховуючи наведені формули, ми отримуємо фактичний валовий збір продукції, користуючись формулою (4):

$$ВС_{ф} = S_{зіб} * Y_{ф} \qquad (5).$$

Після визначення впливу факторів на обсяг валової продукції садівництва пропонуємо більш детально проаналізувати виконання плану і динаміку площ, зайнятих під багаторічними насадженнями, встановити зміни у розмірі та структурі зайнятих під посівами площ, а також надати економічну оцінку. Для цього ми пропонуємо зробити порівняння фактичної площі зайнятої під насадженнями з плановою по кожному дереву [3].

У процесі аналізу ми пропонуємо встановити зміни в структурі насаджень і розрахувати вплив цього фактора на обсяг отриманої продукції, тобто визначити, наскільки доцільні ці зміни у складі посівних площ, з точки зору збільшення обсягу виробництва продукції садівництва.

Розрахунок впливу структури площ, зайнятих під насадженнями, на вихід продукції як по кожному виду насаджень, так і по садівництву загалом можна зробити двома способами: ланцюгових підстановок та абсолютних різниць. За першим способом порівнюється загальних вихід продукції при фактичній і плановій структурі зайнятих під посівами площ. При цьому загальна площа і вихід продукції кожного виду с 1 га повинні бути однаковими:

$$ВП_{ум1} = \Sigma(S_{заг.ф} * У_{пит.і.ф} * ВП^{1га}_{іпл}) \qquad (6);$$

$$ВП_{ум2} = \Sigma(S_{заг.ф} * У_{пит.і.пл.} * ВП^{1га}_{іпл}) \qquad (7);$$

$$\Delta ВП_{стр} = ВП_{ум1} — ВП_{ум2} \qquad (8),$$

$ВП_{ум\ 1}$ — вихід продукції умовний;

$S_{заг.ф}$ — загальна фактична площа, зайнята під посівами;

$ВП^{1га}_{іпл}$ — вихід продукції з 1 га плановий;

$У_{пит.і.пл}$ — питома вага планова;

$\Delta ВП_{стр}$ — різниця виходу продукції за рахунок зміни питомої ваги;

Для того, щоб розрахувати вплив структури насаджень на вихід продукції садівництва способом абсолютних різниць, ми пропонуємо від фактичної питомої ваги кожного виду насаджень відняти плановий, цю різницю помножити на плановий вихід продукції з 1 га відповідних насаджень, а потім усі результати просумувати по кожному виду насаджень. Отже ми визначимо, як змінився середній вихід продукції з 1 га. В той же час, якщо отриману величину

Рис. 3. Основні напрями пошуку резервів збільшення урожайності виробництва продукції садівництва

Для того, щоб порахувати можливі резерви підвищення виробництва продукції, необхідно виявлений резерв розширення площ, зайнятих під насадженнями, помножити на фактичну урожайність тих плодів, які будуть на ній посаджені. Суттєвим резервом збільшення виробництва продукції садівництва є покращення структури площ під насадженнями. Для розрахунку величини цього резерву необхідно розробити більш оптимальну структуру садіння для конкретного господарства з урахуванням усіх його можливостей та обмежень (за допомогою економіко — математичних методів), а потім порівняти фактичний обсяг продукції з можливим, який буде отриманий з тієї ж загальної фактично площі, при фактичній урожайності насаджень, але вже при покращеній структурі насаджень [1].

помножити на загальну фактичну площу насаджень усіх рослин, тоді отримаємо зміни загального виду продукції:

$$\Delta ВП_{пит} = \Sigma [(У_{пит.і.ф} — У_{пит.і.пл}) * ВП^{1га}_{іпл} / 100] * S_{заг.ф} \quad (9).$$

Використана нами методика може також застосовуватися для розрахунку впливу структури насаджень на витрати виробництва, суму прибутку, а також інші показники. Тільки тоді в розрахунок будуть прийматися не вихід продукції с 1га, а витрати на 1га і вся площа або сума прибутку на 1га і вся площа.

Зазначимо, що головним фактором як в цілому сільськогосподарських культур, так і безпосередньо галузі садівництва являється урожайність, яка і визначає обсяг виробництва продукції.

Урожайність — це якісний, комплексний показник, який залежить від багатьох факторів. Великий вплив на її рівень мають природно-кліматичні умови: якість і склад грунт, рельєф місцевості, температура повітря, рівень грунтових вод, кількість опадів та багато інших чинників. Якщо не враховувати перелічені чинники при аналізі урожайності продукції, то це може призвести до неправильних висновків при оцінці господарської діяльності.

При аналізі урожайності необхідно вивчити динаміку її росту по кожному виду насаджень або групі насаджень за довготерміновий період часу і встановити, які заходи впроваджує підприємство для підвищення її рівня. Також в процесі аналізу пропонуємо вивчити, чи виконувалися заплановані агротехнічні заходи, визначити ефективність кожного з них і після цього підрахувати вплив кожного заходу на рівень врожайності і валовий збір садівницької продукції. Урожайність садівницької продукції, окрім усіх перелічених факторів, також залежить від цілого ряду агротехнічних заходів: якості і способів обробки землі, стратегія посадки дерев, способів і строків догляду за насадженнями та застосування біологічних та хімічних засобів захисту насаджень [4].

Аналізуючи зазначені фактори та їх вплив на виробництво продукції садівництва, констатуємо, що виявлення резервів збільшення продукції садівництва повинно здійснюватися за наступними напрямами: розширення площ, зайнятих під насадженнями, покращення їх структури і збільшення урожайності плодово-ягідних насаджень. Тому ми пропонуємо зобразити основні напрями пошуку резервів підвищення виробництва продукції садівництва на рис. 3.

Отже, основним резервом збільшення виробництва продукції садівництва є ріст урожайності плодів, який виконується за рахунок наступних заходів:

— збільшення дози внесення добрив;

— підвищення їх окупності;

— впровадження більш урожайних сортів саджанців;

— скорочення втрат продукції при зборі врожаю;

Далі зазначимо, що одним із головних факторів, який впливає на методологію визначення економічної ефективності виробництва продукції садівництва є аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів. Для характеристики ефективності використання матеріальних ресурсів виробництва продукції садівництва пропонуємо використати систему узагальнюючих та індивідуальних показників.

До узагальнюючих показників відноситься прибуток на гривню матеріальних затрат, матеріаловіддача, матеріалоємкість, коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і матеріальних затрат, питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

Рис. 4. Структурно-логічна модель факторного аналізу матеріалоємності ефективності виробництва продукції садівництва

Таблиця 1. Способи визначення витрат матеріалів на виробництво продуктів

Назва	Показник
1. Витрати матеріалів на виробництво продукції: а) за планом	$\sum (ОВП_{іпл} * ВМіпл * ВМ_{іпл})$
б) за планом, перерахованим на фактичний випуск продукції	$\sum (ОВП_{іпл} * ВМіпл * ВМ_{іпл}) * ВП_ф/ВП_{пл}$
в) за плановими нормами та плановими цінами на фактичний випуск продукції	$\sum (ОВП_{іф} * ВМіпл * ВМ_{іпл})$
г) фактично за плановими цінами	$\sum (ОВП_{іф} * ВМіф * ВМ_{іпл})$
д) фактично	$\sum (ОВП_{іф} * ВМіпл * ВМ_{іф})$
2. Вартість валового випуску продукції: а) за планом	$\sum (ОВП_{іпл} * ВМ_{іпл})$
б) фактично при плановій структурі та планових цінах	$\sum (ОВП_{іф} * ВМ_{іпл}) + \Delta ВПствп$ -
в) фактично при фактичній структурі і за плановими цінами	$\sum (ОВП_{іф} * ВМ_{іпл})$
г) фактично	$\sum (ОВП_{іпл} * ВМ_{іф})$

Прибуток на гривню вкладених матеріальних затрат є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів. Визначається діленням суми отриманого прибутку від загальної діяльності на суму матеріальних затрат.

Матеріаловіддача визначається діленням вартості виробленої продукції на суму матеріальних затрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, тобто, скільки вироблено продукції з кожної гривні використаних матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива).

Матеріалоємкість продукції — відношення суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції — показує, скільки матеріальних затрат необхідно виробити або фактично приходиться на виробництво одиниці продукції [4].

Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і матеріальних затрат визначається відношенням індексу валового виробництва продукції до індексу матеріальних затрат. Він характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі та одночасно розкриває фактори її росту.

Питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції розраховується відношенням суми матеріальних затрат до повної собівартості виробленої продукції. Динаміка цього показника характеризує зміни матеріалоємності продукції [2].

Матеріалоємкість, як і матеріаловіддача, в першу чергу залежить від обсягу випуску продукції та суми матеріальних затрат на її виробництво. В той же час обсяг валової (товарної) продукції у вартісному вираженні (ВП) може змінюватися за рахунок кількості виробленої продукції (КВП), її структури (СтВП) та рівня відпускних цін на продукцію ВЦ). Сума матеріальних затрат (МЗ) також залежить від обсягу виробленої продукції, її структури, витрат матеріалів на одиницю продукції (ВтМ), вартості матеріалів (ВМ). Загалом загальна матеріалоємність залежить від обсягу виробленої продукції, її структури, норм витрат матеріалів на одиницю продукції, цін на матеріальні ресурси та відпускні ціни на продукцію:

МЄ = Σ(ОВП аг * СтВп * ВтМ * ВМ) (10),

Σ(ОВПзаг * СтВП * ВЦ).

На основі вищезапропонованих понять, щодо визначення матеріалоємності, ми пропонуємо власне узагальнююче економічне тлумачення терміна "матеріалоємність", як основи для аналізу економічної ефективності виробництва продукції садівництва, а саме: матеріалоємність — це економічний показник, який відображає кількість понесених витрат ресурсів, добрив, посадкового матеріалу та додаткових затрат на виробництво одиниці садівницької продукції, а саме — на вирощування одного кілограму та плодово-ягідної. Отже, зазначимо, що показник матеріалоємності є одним з базисних, який використовується для аналізу ефективності функціонування галузі садівництва.

Ми пропонуємо узагальнити наведені вище показники розрахунку ефективності використання матеріальних ресурсів та зобразити їх у вигляді структурно-логічної моделі факторного аналізу матеріалоємності галузі садівництва (рис. 4).

Таким чином, акцент у факторному аналізі робиться на дослідженні внутрішніх причин, що формують специфіку аналізу виробництва продукції садівництва, на виявлення узагальнених факторів, які стоять за відповідними конкретними показниками. Факторний аналіз не вимагає апріорного поділу ознак на залежні і незалежні, оскільки всі ознаки в ньому розглядаються як рівноправні.

Отже, зазначимо, що вплив факторів першого порядку на матеріаловіддачу або матеріалоємність виробленої садівницької продукції можна визначити шляхом ланцюгових підстановок, для цього ми пропонуємо розглянути ряд формул для визначення витрат матеріалів на виробництво продукції, а також вартості валового випуску продукції. Представимо їх за допомого таблиці 1.

Зазначимо, що мета факторного аналізу — сконцентрувати вихідну інформацію, висловлюючи велику кількість розглянутих ознак через менше число більш ємних внутрішніх характеристик явища, які, однак, не піддаються безпосередньому виміру. При цьому передбачається, що найбільш ємні характеристики виявляться водночас і найбільш суттєвими, визначальними. Зазначимо, що більшість методів факторного аналізу нестатистичні, тому що для них не розроблені способи поширення вибіркових результатів на генеральну сукупність.

ВИСНОВКИ

Отже, визначальними вихідними методичними принципами побудови системи показників економічної ефективності садівництва окреслимо наступні: показники повинні віддзеркалювати як загальний рівень ефективності, так і рівень ефективності використання окремих видів спожитих ресурсів; показники повинні охоплювати як натуральний, так і вартісний аспект (при визначальній ролі натурального, який є первинним та контролюючим рух основних вартісних показників економічної ефективності садівництва). Важливо також ще й те, щоб показники відображували специфіку галузі на основні сполучення, поєднання показників ефективності, загальних для всіх рівнів національного господарства і галузевих техніко-економічних показників.

Література:

1. Грицай С.О. "Економічний аналіз промислового садівництва" // Таврійський науковий вісник. — Херсон, 2007. — № 54. — С. 224—236.

2. Кушнірук В.С. Економічне обгрунтування розвитку садівництва та застосування інтенсивних технологій виробництва в Миколаївській області // Вісник аграрної науки Причорномор'я МДАУ. — Миколаїв. — 2009. — № 2(49). — С. 111—120.

3. Мєдвєдєв С. Економічна оцінка ефективності садівництва, як умови інноваційного розвитку галузі // Міжнародний сільськогосподарський журнал. — 2009. — № 1. — С. 7—11.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. — Минск.: ООО "Новое знание". — 2001. — 675 с.

5. Шаляпіна Н.П., Соломахін М.А. Система ведення садівництва // Аграрна наука. — 2006. — № 7. — С. 15—17.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2012 р.

УДК 35.07

А. С. Сіцінський,
д. держ. упр., професор,професор кафедри державного управління і менеджменту,
Національна академія державного управління при Президентові України
О. М. Совівський,
магістр кафедри державного управління і менеджменту,
Національна академія державного управління при Президентові України

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто шляхи вдосконалення державного управління зовнішньополітичної діяльності України за сучасних умов державотворення. Запропоновано запровадження Національної стратегії державного управління зовнішньополітичної діяльності України.

The paper considers ways of improving public administration foreign policy of Ukraine in the current conditions of the state. Proposed to implement the National Strategy for Public Administration foreign policy of Ukraine.

Ключові слова: державне управління, національна безпека, зовнішня політика України, зовнішньополітична діяльність.
Key words: public administration, national security, foreign policy of Ukraine, foreign policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією зі стратегічних підвалин національної безпеки кожної із країн світу є проведення збалансованої зовнішньої політики, що має сприяти реалізації національних інтересів держави в зовнішньополітичній сфері.

Сьогодні особливості геополітичного положення України вимагають концентрації зовнішньополітичних зусиль на створенні і розбудові надійних міжнародних механізмів безпеки на двосторонньому, субрегіональному, регіональному і глобальному рівнях і, відповідно, на розвитку широкого співробітництва з іншими державами, насамперед сусідніми, та міжнародними організаціями, включаючи військово-політичні, з метою підвищення передбачуваності і довіри, побудови ефективних механізмів регіональної безпеки у Європі та вдосконалення існуючих в рамках Організації Об'єднаних Націй механізмів глобальної світової безпеки. Але при цьому максимальною мірою використати переваги свого геополітичного положення з метою рішучого відстоювання національних інтересів.

Проаналізувавши національну систему державного управління у зовнішньополітичній сфері, нами засвідчено про необхідність її суттєвого удосконалення із врахуванням сучасного характеру зовнішніх впливів на політичний курс держави. У цьому контексті стратегічно важливим завданням є, на нашу думку, формування ефективних механізмів державного управління у зовнішньополітичній сфері та їх адаптація до сучасних стратегій міжнародної безпеки. Зазначений процес передбачає визначення стратегічних пріоритетів зовнішньої політики України на глобальному та регіональному рівнях міжнародної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про необхідність удосконалення системи державного управління у зовнішньополітичній сфері.

Мета статті — розглянути шляхи вдосконалення державного управління у сфері зовнішньополітичної діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Як свідчить історичний досвід, зовнішньополітична діяльність у сфері забезпечення національної безпеки України набули актуальності з самого початку набуття державою незалежності. Відтак, актуальними постали питання щодо:

1) місця та ролі України у світовій "архітектурі" міжнародної безпеки;

2) основних напрямів реалізації державної політики у зовнішньополітичній сфері;

3) системи державного управління зовнішньополітичною діяльністю;

4) стратегічних підвалин забезпечення зовнішньополітичної безпеки України;

5) оцінки глобальних викликів та загроз у зовнішньополітичній сфері;

6) участі України у глобальних та регіональних міжнародних безпекових структурах;

7) нормативно-правового та політичного врегулювання питань зовнішньої політики.

Так, у Декларації про державний суверенітет було наголошено: Україна "як суб'єкт міжнародного права здійснює безпосередні зносини з іншими державами, укладає з ними договори, обмінюється дипломатичними, консульськими, торговельними представництвами, бере участь у діяльності міжнародних організацій в обсязі, необхідному для забезпечення національних інтересів у політичній, економічній, екологічній, інформаційній, технічній і спортивній сферах. Україна є рівноправним учасником міжнародного спілкування, активно сприяє зміцненню загального миру і міжнарод-

ної безпеки, бере участь у загальноєвропейському процесі та в європейських структурах" [1].

Пріоритетні завдання реалізації державної політики України у зовнішньополітичній сфері визначено Законом України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики": "Україна як європейська позаблокова держава здійснює відкриту зовнішню політику і прагне співробітництва з усіма заінтересованими партнерами, уникаючи залежності від окремих держав, груп держав чи міжнародних структур" [2, с. 11].

За роки незалежності наша держава послідовно реалізовує курс на європейську інтеграцію. Його стратегічні підвалини визначено основними нормативно-правовими актами, такими як:

— Угода про партнерство і співробітництво між Європейськими співтовариствами та їх державами-членами і Україною від 14 червня 1994 року [3];

— Указ Президента України від 11 червня 1998 року № 615/98, яким було затверджено Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу [4];

— Указ Президента України від 14 вересня 2000 року № 1072/2000, яким було затверджено програму інтеграції України до Європейського Союзу [5] та іншими нормативно-правовими актами.

Нова політична команда, що прийшла до влади у січні 2010 року на чолі з Президентом України Віктором Януковичем продовжила реалізацію стратегічного курсу на інтеграцію держави у європейський політичний та економічний простір. Главою держави з самого початку діяльності було наголошено про безальтернативний європейський вектор розвитку України. За його ініціативою було внесено зміни та доповнення до Закону України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики", де процес європейської інтеграції набув подальшого розвитку на законодавчому рівні.

Завдяки вжитим політико-дипломатичним заходам, на сьогодні Україна є важливим суб'єктом міжнародної політики і активним геополітичним гравцем у впливових європейських та міжнародних структурах, таких як: ООН, Рада Європи, Європейська Комісія, ОБСЄ, НАТО та інших міжнародних структурах. Водночас статус України як держави "середнього" рівня в світовій ієрархії свідчить про те, що країна має недостатньо сили для того, щоб суттєвим чином впливати на процеси в глобальній системі міжнародних відносин. Ця обставина має своїм наслідком постійно зростаючий тиск на Україну як з боку Росії, так і з боку США та Європейського Союзу з одним єдиним наміром — перетворити її у своєрідну "козирну карту" в своїй геополітичній грі. Тобто, як ми бачимо, напрями своєрідного тиску на Україну на міжнародній арені є дуже різноманітними.

Тому Україна повинна стати важливою стратегічною державою, яка виступить магнітом, який зведе до купи Східну та Західну Європу, в той же час реалізуючи стратегічний курс на інтеграцію в ЄС і розвиток відносин добросусідського рівноправного партнерства з Російською Федерацією. Також нашою державою, упродовж останніх років розширюються зовнішньополітичні контакти з багатьма впливовими світовими державами, такими як Японія, Китай, Бразилія, Індія, Південна Корея та іншими країнами.

Водночас така багатовекторність у реалізації зовнішньої політики України, на нашу думку, не відповідає сучасним світовим геополітичним реаліям у світі. Глобалізація зовнішньополітичних процесів зумовлює нагальну потребу модифікації зовнішньополітичного курсу України із врахуванням світових глобальних викликів та загроз. За результатами аналізу встановлено, що суттєвими загрозами у зовнішньополітичній сфері України на сучасному етапі є наступні.

По-перше, це втрата динаміки щодо реалізації стратегічного курсу на європейську інтеграцію. На сьогодні європейську спільноту турбує відхід України від базових демократичних цінностей, а саме: дотримання прав людини, незалежності судової системи та верховенства права. Водночас системні акції протестуючих опозиційних сил у впливових міжнародних інституціях спрямовані на дискредитацію діючої української влади та народу України у цілому. Слід визнати, що акції опозиційних сил суттєво погіршили імідж України у світі як країни, в якій немає суспільної згоди. На жаль, політико-дипломатичними зусиллями не вдається суттєво зміцнити імідж держави на міжнародній арені.

По-друге, дестабілізуючий вплив у зовнішньополітичній сфері створює політика Російської Федерації. Кремль вже не приховує, що бачить Україну зоною свого геостратегічного інтересу задля реалізації власних імперських амбіцій. Сучасна політика Росії по відношенню до України спрямована на використання "брудних" політичних технологій з метою тиску на діючу українську владу та народ України. Державу намагаються принизити на міжнародній арені, нехтують українським суверенітетом та незалежністю, заганяють в кабальні газові контракти, оголошують численні економічні санкції.

По-третє, слід констатувати, що упродовж останніх років Україна втратила свої позиції на міжнародній арені в якості регіонального лідера в системі забезпечення міжнародної безпеки. Сучасна система державного управління у зовнішньополітичній сфері на сьогодні потребує суттєвого удосконалення та корегування. Необхідно сформувати чітку систему координації та взаємодії між органами державною влади України з метою відстоювання національних інтересів у зовнішньополітичній сфері.

Зазначені загрози у зовнішньополітичній сфері України потребують суттєвого удосконалення системи державного управління у сфері зовнішньополітичної діяльності.

На нашу думку, державне управління зовнішньополітичною діяльністю запроваджується з метою забезпечення ефективної реалізації державної політики України у зовнішньополітичній сфері і грунтується на дотриманні міжнародних нормативно-правових актів, національного законодавства та реалізовується під керівництвом Глави держави. Законодавче забезпечення зовнішньої політики здійснюється Верховною Радою України. До обов'язків Кабінету Міністрів України мають належати питання щодо забезпечення належного виконання зобов'язань, взяти Україною за міжнародними договорами.

Організаційні та практичні механізми реалізації державної політики щодо забезпечення зовнішньополітичної діяльності України здійснюються Міністерством закордонних справ України, яке має стати головним національним координатором у сфері зовнішніх зносин.

Головними об'єктами державного управління зовнішньополітичної діяльності є державна незалежність, суверенітет, територіальна цілісність та національна безпека України. Головними суб'єктами державного управління зовнішньополітичної діяльності є органи державної влади, органи місцевого самоврядування, громадські організації і громадяни України.

Стосовно визначення державного управління зовнішньополітичної діяльності, то його можна запропонувати в такій редакції: "державне управління зовнішньополітичної діяльності — це система заходів, що вживаються уповноваженими органами державної влади та органами місцевого самоврядування щодо забезпечення ефективної реалізації державної політики у зовнішньополітичній сфері з метою відстоювання національних інтересів держави і грунтується на дотриманні міжнародних нормативно-правових актів, національного законодавства".

Система державного управління зовнішньополітичної діяльності, на наш погляд, має бути спрямована на реалізацію таких основних стратегічних завдань:

1) забезпечення цілісності зовнішньополітичного

курсу України, що спрямований на захист національних інтересів на міжнародній арені;

2) захист суверенітету, територіальної цілісності та недоторканності державного кордону;

3) реалізація стратегічного курсу на європейську інтеграцію як найвищого пріоритету зовнішньополітичної діяльності України;

4) нейтралізація глобальних викликів та загроз національній безпеці України у зовнішньополітичній сфері;

5) забезпечення політико-дипломатичного впливу України в системі забезпечення міжнародної безпеки;

6) участь у глобальних та регіональних структурах колективної безпеки;

7) створення позитивного іміджу України на міжнародній арені;

8) імплементація міжнародних нормативно-правових актів, учасниками яких є Україна;

9) здійснення єдиної координації та взаємодії між компетентними органами державної влади у сфері зовнішніх зносин;

10) сприяння розвитку політичних, економічних, наукових, гуманітарних, соціальних, культурних та інших державних інтересів на міжнародній арені;

11) захист та допомога громадянам України за кордоном, їх всебічна підтримка та надання належного сприяння;

12) нарощування експортного потенціалу України шляхом надання українським виробникам і експортерам сприяння в опануванні нових ринків, залучення іноземних інвестицій в економіку держави.

Реалізація зазначених завдань має бути здійснена шляхом запровадження єдиної Національної стратегії державного управління зовнішньополітичної діяльності (далі — Національна стратегія). Національна стратегія є невід'ємною складовою Стратегії національної безпеки України та передбачає захист національних інтересів держави на міжнародній арені.

Головною метою Національної стратегії є створення політико-дипломатичних механізмів державного управління щодо формування ефективної державної політики України у зовнішньополітичній сфері.

Національна стратегія має бути спрямована на:

— реалізацію стратегічного курсу на європейську інтеграцію;

— нормативно-правове та організаційне забезпечення реалізації зовнішньополітичного курсу держави;

— мінімізацію загроз реалізації зовнішньополітичного курсу України;

— забезпечення єдиної координації та взаємодії між суб'єктами реалізації зовнішньополітичного курсу держави;

— розвиток двосторонньої та багатосторонньої співпраці на міжнародній арені;

— забезпечення гідного місця і ролі України в глобальних та регіональних міжнародних безпекових структурах;

— сприяння реалізації національних інтересів на міжнародній арені.

Національної стратегія передбачатиме такі принципи реалізації зовнішньополітичного курсу держави:

— послідовності та системності;

— комплексного підходу;

— наукової обгрунтованості дій;

— концентрації державного потенціалу;

— ефективності управлінської діяльності.

Суб'єктами реалізації Національної стратегії є:

1) Президент України, який визначає концептуальні засади реалізації зовнішньополітичного курсу держави та здійснює її керівництво;

2) Верховна Рада України, що здійснює законодавче забезпечення зовнішньої політики;

3) Кабінет Міністрів України, що забезпечує реалізацію засад зовнішньої політики;

4) Міністерство закордонних справ України, яке здійснює координацію заходів органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин та загальний нагляд за дотриманням міжнародних нормативно-правових актів;

5) центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів автономною республіки Крим, місцеві державні адміністрації, що беруть участь у реалізації зовнішньої політики України, відповідно до наданих повноважень.

Персональна відповідальність за реалізацію Національної стратегії покладається на керівників органів виконавчої влади України, що забезпечують реалізацію зовнішньополітичного курсу держави. Необхідно зобов'язувати органи виконавчої влади звітувати Міністерству закордонних справ України про підсумки міжнародних переговорів та укладені міжнародних нормативно-правових актів.

Реалізація положень Національної стратегії дозволить:

— створити ефективну систему державного управління у зовнішньополітичній сфері України;

— мінімізувати світові глобальні виклики та загрози для національної безпеки держави;

— забезпечити реалізацію стратегічного курсу на європейську інтеграцію;

— забезпечити координацію та взаємодію між органами державної влади в процесі забезпечення зовнішньополітичної безпеки України;

— зайняти передове місце в системі міжнародних зносин в якості регіонального лідера.

ВИСНОВОК

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що зовнішньополітичні аспекти державного управління в сучасних умовах державотворення мають бути спрямовані на запровадження Національної стратегії державного управління зовнішньополітичної діяльності. На наш погляд, успішна реалізація Національної стратегії дозволить суттєво удосконалити систему державного управління у зовнішньополітичній сфері та мінімізувати загрози реалізації зовнішньополітичного курсу України на європейську інтеграцію.

Перспективою подальших розвідок даної проблематики, є, на наш погляд, дослідження проблем забезпечення національної безпеки України у зовнішньополітичній сфері.

Література:

1. Декларація про державний суверенітет України: Прийнято Верховною Радою України 16 лип.1990 р. Офіц. сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

2. Закон України "Про засади зовнішньої та внутрішньої політики" // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2010. — № 40. — Ст. 527.

3. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, від 14 червня 1994 року. — Офіційний Вісник України. — 29.06.2006. — № — 24. — Ст. 179.

4. Указ Президента України від 11 червня 1998 року № 615 "Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу". — Офіційний Вісник України. — 02.07.98. — № 24.

5. Указ Президента України від 11 червня 1998 року № 615 "Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу". — Офіційний Вісник України. — 02.07.98. — № 24.

6. Грицяк І.А., Немиря Г.М., Палій О.М. Європейська інтеграція (опорний конспект дистанційного курсу навчальної дисципліни): навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

УДК 351.77

С. Є. Мокрецов,
кандидат медичних наук, докторант,
Національна академія державного управління при Президентові України

ОЦІНКА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ДЛЯ КОРИГУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ОХОРОНИ РЕПРОДУКТИВНОГО ЗДОРОВ'Я

У статті досліджено теоретичні засади оцінки якості життя населення. Визначено пріоритетні напрями державної політики охорони репродуктивного здоров'я з урахуванням реального стану якості життя населення України.

This article explores the theoretical basis of the quality of life. There are determined the priorities of the reproductive health state policy, taking into account the real state of life quality in Ukraine.

Ключові слова: якість життя, охорона репродуктивного здоров'я, індекс людського розвитку.
Key words: quality of life, reproductive health protection, human development index.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В Україні вже більше п'яти років діє "Стратегія демографічного розвитку України на 2006—2015 роки" [1], основними завданням якої є подолання демографічної кризи, поліпшення якості життя населення та збереження духовного потенціалу. Проте слід зауважити, що проблему якості життя до цього часу не визнано пріоритетом соціально-економічного розвитку України в стратегічних загальнодержавних планах і регіональних програмах соціально-економічного розвитку.

Якість життя має ширший зміст: це ступінь розвитку і повнота задоволення всього комплексу потреб та інтересів людей, що виявляються в різних формах життєдіяльності. Людей, насамперед, цікавлять речі, які безпосередньо впливають на їх життя: можливість знайти роботу або відкрити свій бізнес, скористатися послугами гарного лікаря, дихати чистим повітрям. Вони об'єднуються у поняття якості життя. На нашу думку, забезпечення високої якості життя населення — основний критерій оцінки ефективності влади, який довгий час лишався неусвідомленим та ігнорувався в нашій державі. Тут варто зауважити, що не всі умови якості життя можна змінити засобами державної політики: географічне розташування, клімат, ландшафт, забезпеченість природними ресурсами. Для оцінки якості життя та формування державної політики з її поліпшення принципове значення мають ті складові якості життя, що можуть бути змінені політичними засобами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР

В основу написання даної статті покладено наукові ідеї таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як Гулакова І.В., Черненко Л.М., Парфенова Н.В., Руденка Л.Г.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Пріоритетною метою даної публікації є загальнотеоретичний аналіз основних практичних підходів до оцінки якості життя населення України. Виходячи із

визначеної мети, основними завданнями даної статті будуть:

— проаналізувати загальнотеоретичні підходи до змісту оцінки якості життя населення з врахування національних особливостей;

— дати оцінку існуючій практиці оцінки якості життя населення;

— на основі проведеного аналізу запропонувати напрями державної політики щодо покращення якості життя населення в контексті охорони репродуктивного здоров'я.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Проблема якості життя включає умови, результати і характер праці, рівень добробуту сім'ї, демографічні, етнографічні та екологічні аспекти існування людей. Ця проблема має юридичні та політичні сторони, пов'язані з правами і свободами, поведінкові та психологічні аспекти, загальний ідеологічний і культурний фон.

Оцінки якості життя населення в Україні, які даються авторитетними міжнародними організаціями, є невтішними. Так, за рейтингом рівня людського розвитку 2011 року ООН Україна зайняла 76 місце з 187 країн [2]; за рейтингом якості життя 2011 року International Living Україна зайняла 73 місце з 192 країн разом з ПАР, Домініканською республікою, Мороко, Намібією, Ботсваною, Тринідад і Тобаго та Тунісом; за рейтингом рівня добробуту 2010 року Legatum Institute Україна зайняла 69 місце з 110 країн.

В Україні при розрахунку індексу людського розвитку (ІЛР) використовується 9 показників [3, с. 288]: демографічна ситуація, яка є відображенням і причиною людського розвитку загалом; ситуація на ринку праці, яка забезпечує матеріальний добробут населення, можливість розвитку соціальної та виробничої інфраструктури; власне, матеріальний добробут населення (з урахуванням ситуації в Україні розробники методики особливу увагу приділили проблемі бідності, зокрема, виділили індекс бідності); умови проживання населення; стан здоров'я населення і стан системи охорони здоров'я; освіта; соціальне середовище; фінансування людського розвитку; екологічна ситуація.

Але ІЛР по регіонах недостатньо враховує територіальні особливості, що сформувалися в окремих регіонах, не повною мірою відслідковує зв'язки його окремих складових та в цілому не коректний для використання у регіональному розрізі, у зв'язку з набором показників, що у ньому використовується, і методом їх розрахунку.

Викладений метод частково використовується і для розробки методу оцінки якості життя населення. Одним з таких є суспільно-географічний підхід, який запропонований І. Гукаловою [4, с. 48], що базується на 7 інтегральних індексах, які містять велику кількість показників, що не мають бути жорстко задані. Поняття якості життя населення розглядається І. Гукаловою як "передбачуваний ступінь однорідності ознак, притаманних геосоціосистемі певного територіального рівня, що дозволяє їй відігравати цілком конкретну роль в соціально-економічному розвитку. Пізніше НАН України, Інститутом демографії та соціальних досліджень і Державним комітетом статистики була розроблена методика побудови регіональних інтегральних індексів рівня життя [5, с. 184]. В її основі лежить таксономічний підхід, що передбачає дослідження великої кількості однонаправлених показників, які поділяються на стимулятори та дестимулятори, що слугують основою для побудови так званого еталону розвитку. Використання великої кількості показників передбачає їх стандартизацію, що призводить до втрати інформації, тому необхідним є встановлення ієрархії. Як спосіб стандартизації науковці використовують варіаційний розмах, а для побудови ієрархічного ряду — метод факторного аналізу, що дозволяє визначити не тільки наявність зв'язку між окремими аспектами об'єкта, що досліджується, а й міру цього зв'язку.

Ще одна методика розрахунку інтегрального індексу якості життя населення регіону — за вхідними та вихідними індикаторами, запропонована Н. Парфеновою [6, с. 239]. Ця методика дозволяє врахувати об'єктивну і навіть суб'єктивну сторону питання, а також можливість її застосування в різних системах (країна — регіон, регіон-район) і певною мірою прогнозування ситуації. За словами автора "вхідні індикатори виражають можливості регіону для формування якості життя, вихідні є результатами, що зумовлені якістю життя в регіоні" [6, с. 240]. Але запропонована методика також не враховує ієрархічного ряду і дає лише приблизні результати з великою похибкою, а взаємозв'язок вхідних та вихідних індикаторів тут досить відносний.

Кардинально інший метод, запропонований О. Васильєвим. Він розраховує індекс якості життя населення за допомогою оцінки диференціації населення за умовами життя на основі концепції деривації (позбавлення) [7, с.36]. При цьому населення країни розбивається на 5 груп: з урахуванням відсутності деривацій, наявності 1 чи 2-х деривацій, наявності 3 чи 4-х деривацій, наявності 5 чи 6-ти деривацій, наявності 7 та більше деривацій.

У сучасних дослідженнях найбільше використовується методика розрахунку інтегрального індексу якості життя населення, яка на даний момент є найточнішою й найінформативнішою. Зокрема, у монографії "Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року" проведена оцінка рівня та якості життя населення регіонів із застосуванням інтегрального показника, побудованого саме на основі таксономічного підходу [7, с. 69].

Кожний елемент якості життя населення розраховується на основі відповідних показників, до яких відносяться:

— довге життя (середня очікувана тривалість життя; загальний коефіцієнт смертності);

— здоров'я (рівень госпіталізації населення; захворюваність на активний туберкульоз; перинатальна смертність; коефіцієнт інвалідності);

— відтворення (коефіцієнт дитячої смертності;

— коефіцієнт народжуваності);

— родина (коефіцієнт стійкості сімей);

— духовні цінності (кількість засуджених; кількість населення, що захворіли на СНІД; кількість населення хворих на алкоголізм; кількість населення з наркотичними захворюваннями);

— багатство (вклади на душу населення в банках; забезпеченість автомобілями);

— соціальний захист (надання населенню субсидій; відсоток безробітних; навантаження на одне вільне робоче місце; кількість місць у домах-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів);

— культура (відвідування музеїв; відвідування театрів; відвідування концертів);

— споживання (середньомісячна номінальна заробітна плата найманих робітників);

— житло (забезпеченість населення житлом);

— безпека (кількість загиблих від травматизму; кількість зареєстрованих злочинів);

— повітря (викиди від стаціонарних джерел забруднення; викиди від нестаціонарних джерел забруднення);

— вода (скидання забруднених зворотних вод у природні поверхневі водні об'єкти);

— промислові відходи (наявність відходів I — III класів небезпеки у сховищах та на території підприємств);

— охорона здоров'я (кількість лікарів усіх спеціальностей; кількість середнього медперсоналу; кількість лікарняних ліжок; ємкість амбулаторно-поліклінічних закладів);

— оздоровлення і відпочинок (кількість місць у санаторіях і будинках відпочинку; кількість місць у оздоровчих таборах);

— освіта (кількість школярів на одного вчителя; охоплення дітей дошкільними закладами; відсоток студентів у загальній чисельності населення);

— товари та послуги (торгова площа магазинів; кількість місць на об'єктах ресторанного господарства).

Проте, ранжування інтегральної оцінки рівня та якості життя населення не говорить про наявність чи відсутність проблем у тій чи іншій сфері соціально-економічного розвитку регіону. На нашу думку, тільки комплексне застосування усіх розглянутих вище методик дозволяє вирішити ряд проблем:

1) провести міждержавні, міжрегіональні, міжрайонні зіставлення і рейтинги для їх використання в процесі удосконалення механізмів управління;

2) допоможе в проблемі оптимізації адресності соціальної допомоги малозабезпеченим прошаркам населення;

3) відобразить ступінь досягнення цілей в управлінні соціально-економічним розвитком регіону;

4) допоможе у визначенні фізичного здоров'я суспільства за допомогою індикаторів типу "індекс здоров'я", "якість населення", "індекс розвитку людського потенціалу";

5) сприятиме дослідженню особливостей національної (регіональної) ментальності і системи цінностей за допомогою побудови різного роду ієрархічних рядів на основі результатів спеціальних анкетних досліджень населення.

Інтегральний індекс якості життя населення можливо використовувати не лише для зіставлення регіонів. Завдяки цій методиці стає можливим зіставлення міського і сільського населення за індексом якості життя, а також у "віковому розрізі" (зіставлення працездатного населення і населення пенсійного віку).

Зважаючи на окреслені ймовірні негативні соціально-економічні наслідки, для забезпечення належної якості життя населення та репродуктивного стану його здоров'я, на нашу думку, доцільним є таке.

1. Змінити парадигму стратегічного планування розвитку людського капіталу з метою привернути увагу органів державного управління до планування і контролю ключових показників якості життя та забезпечити усвідомлення суспільством категорії та індикаторів рівня якості життя як одного з ключових чинників конкурентоспроможності держави та подальшого її соціально-економічного розвитку.

Для цього необхідно, насамперед, розглядати у стратегічних програмних документах соціально-економічного розвитку категорію якості життя як визначальний чинник поліпшення людського капіталу, стимулювання ділової активності, залучення вітчизняних і зарубіжних капіталів у продуктивний сектор економіки.

На наш погляд, також необхідні розробка і реалізація загальнонаціональної та регіональних програм (стратегій) охорони здоров'я, підвищення фізичної активності населення, розвиток системи підготовки кваліфікованих фахівців із таких питань, як здоровий раціон харчування та фізична активність. Ці програми повинні включати такі основні завдання:

— зменшення несприятливого впливу факторів ризику виникнення хвороб у результаті недостатньої фізичної активності завдяки заходам зі зміцнення здоров'я та профілактики хвороб;

— пропагування суспільної вагомості ролі фізичної активності як детермінанти здоров'я населення і позитивного потенціалу профілактичних заходів;

— заохочення розробки і здійснення заходів із підвищення фізичної активності населення;

— моніторинг основних впливів на фізичну активність, надання підтримки науковим дослідженням у напрямі зміцнення здоров'я та профілактики захворювань.

Такі заходи потребуватимуть значного фінансування і матимуть позитивний ефект лише у довгостроковій перспективі, проте результатом їх запровадження буде забезпечення вищої якості життя населення. Зміна парадигми стратегічного розвитку людського капіталу дозволить привернути увагу до якості життя як компоненти конкурентоспроможності країни, а також стане поштовхом до стимулювання ділової активності та залучення інвестицій.

2. Застосувати оцінку рівня якості життя як головну характеристику ефективності діяльності органів державного управління на регіональному і державному рівнях управління шляхом використання ключових показників моніторингу якості життя населення (регіональний індекс якості людських ресурсів; інтегральний показник рівня якості життя; узагальнюючий показник якості життя як синтетичний індекс стандартизованих значень вхідних показників) у якості індикаторів оцінки ефективності впливу державних програм і заходів поліпшення рівня життя на регіональному та державному рівнях управління.

Спираючись на основні наукові підходи до розуміння змісту якості життя та проаналізовані практичні аспекти дослідження якості життя в різних сферах, вважаємо за доцільне запропонувати наступні основні напрями державної політики щодо поліпшення якості життя населення в контексті охорони репродуктивного здоров'я:

1. Передбачити поступове приведення рівня фінансування людського розвитку (витрат на освіту та охорону здоров'я) до рівня групи країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу.

2. У загальнонаціональній та регіональній програмах охорони здоров'я передбачити питання поліпшення репродуктивного здоров'я населення.

3. Важливим є також формування концепції багатофакторного управління якістю життя — системи теоретико-методологічних положень, які розкривають роль людських ресурсів не тільки як економічного ресурсу, що приносить прибуток, а й як соціальної цінності суспільства в цілому. Головною засадою концепції управління якістю життя в Україні має бути визнання людського потенціалу в програмних документах як вирішального ресурсу економічного зростання.

4. Демографічна політика має бути сконцентрована на поліпшенні якості населення, передусім на поліпшенні здоров'я і зниженні смертності. Проте демографічна політика не може трактуватись як сума навіть украй необхідних соціальних програм. Демографічна політика — це особлива спрямованість загальної державної політики, той стрижень, навколо якого формується вся діяльність держави.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного аналізу доцільно запропонувати наступні шляхи щодо подолання наслідків бідності та запобігання її збільшенню.

1. З огляду на те, що заробітна плата в Україні залишається основним джерелом доходів населення, підвищити в грошових доходах населення частку оплати праці. Особливу увагу необхідно приділити встановленню мінімальної годинної заробітної плати. Разом з тим, вважаємо несумісним з економічних позицій розглядати мінімальну заробітну плату як оплату однієї години з розрахунку 40-годинного робочого тижня та встановленої місячної мінімальної заробітної плати. Зауважимо, що річний фонд робочого часу багатьох економічно розвинених країн набагато менший за наш. Разом з тим, заробітна плата є суттєво вищою порівня-

но з робітником такої самої кваліфікації в Україні. Отже, на нашу думку, мінімальна годинна заробітна плата має відповідати ціні робочої сили.

2. Аби уникнути несправедливої диференціації в оплаті праці, варто задіяти механізм соціального партнерства: профспілки разом з роботодавцями та урядом мають прийняти і затвердити Єдину методику встановлення норм і нормативів праці на підприємстві. Підтвердженням ефективності та дієвості такого заходу є надбання Європейських країн, де практично всі зміни в оплаті праці обгрунтовуються за загальноприйнятою схемою, що робить неможливим виникнення конфлікту через розбіжності у методиці оцінки важкості чи то складності праці тощо.

3. Сприяти розвитку інноваційних технологій, наприклад, шляхом встановлення нульової ставки податку для відповідних підприємств. Як відомо, розвиток високотехнологічних підприємств та ресурсозберігаючих технологій дозволить зменшити рівень бідності. Адже на таких підприємствах мають працювати висококваліфіковані працівники, рівень оплати яких є значно вищим порівняно з іншими сферами економічної діяльності. До того ж такі підприємства є високорентабельними, конкурентоспроможними, що дозволяє максимально заохочувати персонал до збільшення знань і отримання ще вищих заробітків. Таким чином, чим більше буде працювати людей на подібних підприємствах, тим менш ймовірною буде бідність серед працюючого населення. Отже, конкурентоспроможність є одночасно і засобом (де мета — підвищення рівня життя), і метою (тільки більш конкурентоспроможні підприємства забезпечують вищий рівень життя). Крім того, збільшаться надходження до соціальних фондів та державного бюджету, що дозволить "підтягнути" рівень життя й інших категорій населення.

4. Забезпечити економічне зростання, в тому числі за рахунок впровадження інформаційно-комунікаційних технологій.

5. Сприяти формуванню середнього класу як основної соціальної групи, що підтримує реформи і перетворює їх в життя через розвиток малого і середнього бізнесу.

6. Сприяти скороченню низькооплачуваної зайнятості, збільшенню кількості високооплачуваних і захищених робочих місць.

7. З метою недопущення поширення успадкованої бідності створювати умови для обдарованих дітей щодо отримання якісної освіти, оскільки освіта в системі цінностей інформаційного суспільства посідає не менш значуще місце, ніж власність на матеріальні цінності. Саме освіта дозволяє певним чином компенсувати нерівність у розподілі власності, яка продукується ринковими відносинами. Покращувати соціальну інфраструктуру у сільській місцевості з метою запобігання успадкованої бідності на селі.

8. Забезпечити зростання рівня доходів громадян випереджуючими темпами порівняно з інфляцією, яке дало б можливість підвищити платоспроможний попит населення.

9. Впроваджувати в практику соціального управління системи не соціальних мінімумів, а соціальних стандартів з позиції нормальної життєдіяльності людини. Доходи повинні забезпечувати не тільки харчування та придбання найнеобхіднішого одягу, але й оплату житла, медичну допомогу, освіту. Тобто "споживчий кошик" для визначення прожиткового мінімуму має бути доповнено витратами на купівлю або оренду житла, платні послуги охорони здоров'я, освіти, утримання дітей в дошкільних закладах тощо. З цією метою є необхідним визначення прожиткового мінімуму на новій методологічній основі

10. Одним із основних напрямів діяльності уряду у подоланні бідності має стати реформування системи соціального захисту в напрямі посилення адресної державної соціальної допомоги для підтримки уразливих груп населення. З цією метою необхідно забезпечити моніторинг домогосподарств, де є не менше чотирьох дітей де є двоє пенсіонерів, або одинокий пенсіонер похилого віку.

11. Приймати дієві заходи для виведення економіки із тіні, що сприятиме поповненню місцевих і державного бюджету і можливості збільшення ресурсів для підтримки найбільш уразливих груп населення.

12. При розробці стратегії подолання бідності обов'язково враховувати регіональні особливості рівня та глибини бідності. Для цього необхідно:

— створення репрезентативних вибірок для бюджетних обстежень і збільшення числа респондентів укожному регіоні;

— більш точне визначення доходів від підсобного господарства. Можливий спосіб — дооцінка методом сукупних душових витрат на основі реального споживання продуктів харчування. Проведення такої дооцінки у кожному регіоні допоможе регіональній владі уточнити чисельність отримувачів адресних допомог по бідності;

— спрощення методики розрахунку прожиткового мінімуму на регіональному рівні. Базою, як і раніше, може служити мінімальний споживчий кошик, але розрахунки витрат на житлово-комунальні послуги повинні бути більш диференційованими;

— визначення межі бідності окремо для великих, малих міст, сільської місцевості, оскільки багато витрат (на харчування, оплату житлово-комунальних послуг і транспорту) в них різко відрізняються.

— дооцінка тіньових доходів на регіональному рівні, де населення отримує додаткову ренту від свого місцезнаходження. Сюди можна віднести прикордонні регіони з розвинутим транскордонним товарообміном, значна частина якого знаходиться в тіньовому секторі. Пограничне місцезнаходження тією чи іншою мірою дає вигоди всім жителям регіону через надання дешевших товарів та послуг або розширення можливостей альтернативної зайнятості;

— у великих містах при взятті на облік по бідності необхідно проводити оцінку нерухомого майна як потенційного джерела доходів, саме в таких містах нерухомість має реальну вартість за умови продаж і може давати значні доходи при здачі в оренду.

Література:

1. Стратегія демографічного розвитку України: постанова Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. № 879 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=879-2006-%EF

2. BBC Україна: Україна утримує високий рівень людського розвитку за рахунок освіти [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news/2011/11/111103_un_human_development_az.shtml

3. Україна: основні тенденції взаємодії суспільства і природи у XX ст. (географічний аспект) / За ред. Л.Г. Руденка. — К.: Академперіодика, 2005. — 320 с.

4. Гукалова І. В. Якість життя населення: методологія аналізу та застосування в дослідженні розвитку регіонів України / І. В. Гукалова // Український географічний журнал. — 2008. — № 1. — С. 48—54.

5. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; за ред. Л.М. Черненко. — К.: ТОВ "Видавництво "Консультант", 2006. — 428 с.

6. Парфенова Н. В. Методика розрахунку інтегрального індексу якості життя населення регіону за вхідними і вихідними індикаторами / Н. В. Парфенова // Наука й економіка. — 2009. — № 3 (15), т. 2 — С. 239—245.

7. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року: монографія. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2008. — 352 с.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2012 р.

УДК 351.773+614

С. Ф. Марова,
д. держ. упр, доцент, Донецький державний університет управління
Л. С. Гречух,
асистент, Івано-Франківський національний медичний університет

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ГРОМАДСЬКИМ ЗДОРОВ'ЯМ

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі розвитку суспільства суттєво загострилася проблема здоров'я людини. Грунтуючись на принципах комплексності й системності, деякі автори [1; 2] при вивченні категорії "здоров'я" вважають за доцільне застосування цього поняття не тільки до окремої людини, але й до об'єктів трьох рівнів інтеграції живих систем:

— індивіда;
— популяції;
— екосистеми.

Перший рівень — індивідуальний — формується як в умовах життєдіяльності людини в суспільстві і певній групі, так і на основі фізіологічних і психологічних особливостей індивіда, його особистого способу життя.

Здоров'я популяції (другий рівень) зумовлене специфікою діяльності даної групи людей (трудового колективу, сім'ї, безпосереднього оточення), всі члени якого піддаються однаковим впливам.

Третій рівень характеризує стан здоров'я населення загалом і являє собою цілісну систему, що визначається моральними, матеріальними, культурними відносинами й традиціями.

Причому кожен рівень повинен враховувати не тільки здоров'я людини або групи людей (незалежно від її розміру), але й взаємозв'язок здоров'я з умовами життєдіяльності.

Питанням визначення сутності поняття "здоров'я" займалися багато вітчизняних та зарубіжних дослідників. Слід виділити роботи Ю.П. Лісицина [3], А.Г. Щедрини [4], В.М. Сидорова [5] та інших науковців.

У той же час єдиного підходу до цього поняття та чинників , що на нього впливають, а тим більше ранжування впливу цих чинників, остаточно не визначено.

Тому метою статті обрано аналіз основних підходів до поняття "здоров'я".

ВИКЛАДАННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Витоки уявлень про здоров'я йдуть з глибини віків. Розуміння здоров'я як непересічної цінності й головного складника таких понять, як щастя, благополуччя, якість життя прослідковується із часів зародження людського суспільства до сьогодення. Але, незважаючи на важливість поняття "здоров'я", сформулювати однозначно його визначення сучасній науці ще не вдалось. Можливо, причину цьому слід шукати в багатогранності цього поняття. Зараз налічується понад 400 його визначень. Фахівці різних спеціальностей використовують різні підходи для пояснення і розкриття суті цієї категорії.

Найбільш поширеним є визначення, прийняте Всесвітньою організацією охорони здоров'я: "здоров'я — це стан повного фізичного, психічного і соціального благополуччя індивіда, а не тільки відсутність хвороб і фізичних вад" [6]. Більшість дослідників, даючи визначення цього поняття, розглядають його як стан благополуччя [7], психосоматичний стан [8], стан гармонійної саморегуляції та динамічної рівноваги із середовищем [9], стан людини, в якому вона повноцінно виконує соціальні функції [10] тощо. Інші зосереджують увагу на тому, що здоров'я — це здатність пристосовуватись до середовища, протистояти зовнішнім і внутрішнім збуренням, хворобам [11]. Є підходи до здоров'я, які розглядають його як процес збереження й розвитку його соціально-природних функцій [11], як відношення біосоціальної системи з приводу необхідності відновлення її сутнісних сил [5], як складну соціально-філософську категорію [12].

Очевидно, що здоров'я людини залежить від багатьох різноманітних чинників, проте, за експертною оцінкою Всесвітньої організації охорони здоров'я, стан здоров'я кожної людини залежить від чотирьох основних факторів: соціально-економічні та екологічні умови; стан системи охорони здоров'я; спадковість; умови та спосіб життя.

Але слід зазначити, що практично всі наведені визначення стосуються характеристики індивідуального здоров'я. Зважаючи на те, що здоров'я є найбільшою суспільною та особистою цінністю, яка значною мірою впливає на процеси і результати економічного, соціального і культурного розвитку країни, його показники є важливим критерієм сталого людського розвитку, а право громадянина на охорону здоров'я в цивілізованому світі визначене як одне з основних прав людини. Пріоритетним напрямом соціальної політики держави на сучасному етапі слід вважати діяльність, спрямовану на збереження і зміцнення здоров'я. Тобто тут вже постає питання не про здоров'я індивіда, а про здоров'я популяції, або громадське здоров'я. І в даному випадку одним з ключових чинників стає вплив зовнішніх тобто соціально-економічних та екологічних умов. Саме поняття громадського здоров'я в літературі зустрічається у зв'язку із соціальними основами життєдіяльності. Можна навести найбільш поширені визначення громадського здоров'я, що застосовуються в науковій та аналітичній літературі (табл. 1).

Можна наводити ще багато визначень цієї категорії, але основний висновок, що має бути зроблений, співпадає з думкою Ю.П. Лісицина: громадське здоров'я — не лише сукупність характеристик і ознак індивідуального здоров'я. Це інтегрований показник, що охоплює соціально-економічні риси життя суспільства.

Враховуючи той факт, що громадське здоров'я є чи

Таблиця 1. Найбільш поширені визначення громадського здоров'я

Визначення	Автор	Джерело
Громадське здоров'я – сукупне здоров'я групи людей чи всього населення, що характеризується медико-статистичними і демографічними показниками	Матрос Л.Г.	[13]
Система забезпечення профілактики захворювань, підвищення тривалості життя, зміцнення психічного й фізичного здоров'я шляхом сукупних дій населення, громадських організацій і системи профілактичних заходів медичних державних служб	ВООЗ	[6]
Громадське здоров'я – це соціально-демографічна категорія, що відображає здатність членів суспільства виконувати функції щодо подальшого його розвитку та вести спосіб життя, що забезпечує збереження, зміцнення та розвиток цієї здатності	Кудрявцева Є.Н.	[10]
Інтеграція соціально-економічних рис, що робить його життєво необхідною частиною того соціального організму, яким є суспільство	Лісіцин Ю.П.	[3]

не найголовнішим чинником національної безпеки будь-якої держави, воно потребує прискіпливої уваги з боку органів державного управління. Держава має впливати на стан громадського здоров'я, формуючи і реалізуючи державну, регіональну, місцеву політику охорони здоров'я, в тому числі регулюючи чинники, які впливають на здоров'я.

Виходячи з аналізу світових тенденцій, під управлінням громадським здоров'ям слід розуміти комплекс заходів державної інфраструктури за наступними напрямками:

— підтримка та розробка відповідних стратегій і створення інституційної структури для галузі охорони здоров'я, пропаганда ефективного впровадження аспектів, що відносяться до здоров'я, в соціальну, економічну і екологічну політику;

— надання стійкого характеру програмам зміцнення здоров'я та розвитку охорони здоров'я;

— створення моніторингових механізмів для спостереження за здоров'ям населення і середовищем існування, а також для проведення багатофакторних досліджень в системі "навколишнє середовище — здоров'я населення";

— сприяння здоровому способу життя та зменшення екологічних, соціальних та поведінкових чинників ризику для здоров'я людей;

— приведення у відповідність до потреб населення послуг, що дозволяють реалізовувати його зростаючу увагу до власного здоров'я;

— надання високоякісної, сучасної та доступної інформації населенню — з питань здоров'я та здорового способу життя, та уряду й особам, що формують політику, — для вироблення тактичних і стратегічних рішень в області зміцнення суспільного здоров'я, підвищення його потенціалу і ресурсів [14 — 16].

Отже, забезпечення громадського здоров'я можливе тільки шляхом проведення певних заходів — організаційних, фінансових, правових і суто медичних, що підтверджує складність цього явища і необхідність управління ним.

І, перш за все, держава має регулювати соціально-економічні та екологічні чинники, які є основними причинами негативних зрушень у стані громадського здоров'я жителів України.

Але серед багатьох чинників, що створюють умови формування громадського здоров'я і на які держава може і повинна впливати, поліпшуючи їх характеристики, є природні умови, які залишаються постійними. До таких відносять особливості біогеохімічних провінцій, що викликають ті чи інші зрушення в стані здоров'я. Раніше [17] нами вже розглядалися ці питання на прикладі впливу йододефіциту на стан здоров'я населення регіонів, що характеризуються цими особливостями. Але в Україні цим питанням належної уваги з боку державних органів управління не надається. Вирішення ж їх вимагає міжвідомчої взаємодії. Мають бути обгрунтовані організаційні, економічні, фінансові питання, що сприятимуть покращенню стану громадського здоров'я.

ВИСНОВОК

Отже, питання здоров'я нації не можна покладати на плечі одного лише Міністерство охорони здоров'я України. Необхідно враховувати всю багатогранність цього питання і відповідно залучати до його вирішення різні інституції: Міністерство екології та природних ресурсів, Міністерство промисловості та соціальної політики тощо. Лише за умови прийняття спільних зусиль можна забезпечити підтримку населення і реалізувати завдання національної безпеки.

Література:

1. Желібо Е.П. Безпека життєдіяльності: навч. посіб. для студ. вищ. заклад. освіти України I—IV рівнів акредитації / Е.П. Желібо, Н.М. Заверуха, В.В. Зацарний; за ред. Е.П. Желібо. — К.: Каравела, 2003. — 326 с.

2. Охромий Г.В. Некоторые аспекты реинтеграции и адаптации жителей зон с экстремальной техногенной нагрузкой на примере Приднепровского региона / Г.В. Охромий // Запорожский медицинский журнал. — 2005. — № 5. — С. 173 — 177.

3. Лисицин Ю.П. Здоровье населения и современные теории медицины. — М.: Медицина, 1982. — 362 с. — С. 29.

4. Щедрина А.Г. Онтогенез и теория здоровья: Методологические аспекты. — Новосибирск: Наука, 1989. — 136 с.

5. Сидоров В. М. Здоров'я: від поняття і категорії до практики. — К.: Знання, 1991. — 32 с.

6. Здоровье для всех к 2000 году — глобальная стратегия// ВОЗ. Всемирная ассамблея здравоохранения. Сессия 34-я: Программа ВОЗ. — Женева, 1981. — С. 2—76.

7. Казначеев В.П. Экология человека. Основные проблемы. — М.: Наука, 1988. — 215 с. — С. 19—21.

8. Бунзен П.В., Дибнер Р.Д. Здоровье и массовый спорт: проблемы и пути решения // Теория и практики физ. культури. — 1994. — № 5—6. — С. 6—12.

9. Царгородцев Г.И. Социально-гигиенические проблемы научно-технического прогресса // Диалектика в науках о природе и человеке: человек, общество и природа в век НТП. — М.: Наука, 1983. — С. 409—414.

10. Кудрявцева Є.Н. Здоровье человека: понятие и реальность // Общественные науки и здравоохранение. — М.: Наука, 1987. — С. 32—47.

11. Жаліло Л., Солоненко І., Волос Б., Кунгурцев О., Мартинюк О., Солоненко Н. Охорона громадського здоров'я: управлінські аспекти. — Київ. — Видавництво УАДУ: 2001. — С. 10.

12. Капица П. Л. Эксперимент, теория, практика. — М., 1981. — С. 115.

13. Матрос Л.Г. Социальные аспекты проблемы здоровья. — М.: Наука. 1992. — С. 65—66.

14. Доклад о развитии человека за 2002 год // Углубление демократии в разобщенном мире. — Нью-Йорк, 2002. — С. 277.

15. Доклад о состоянии здравоохранения в Европе. — 2002. — Региональная публикация № 97. — С. 156.

16. Здоровье-21. Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе // Европейская серия по достижению здоровья для всех. — ВОЗ: Евробюро, 1999. — № 6. — С. 310.

17. Марова С.Ф. Проблема йододефіциту на території західних регіонів України / С.Ф. Марова, Л.С. Гречух // Державні механізми управління природокористуванням: зб. наук. пр. / ДонДУУ; Донецьк: ДонДУУ, 2011. — Т.XII. — С. 13—23. — (Державне управління; вип. 208).

Стаття надійшла до редакції 03.05.2012 р.

УДК 330.341.1:330.837

М. В. Кондрашова,
к. держ. упр., Академія муніципального управління

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ І ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУЦІЙ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Визначені інституційні зміни як безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних перетворень, притаманних ринковій економічній системі. Обгрунтовано етапи в процесі здійснення інституційних змін, які впливають на розвиток інноваційної сфери.

Certain institute changes as continuous process of inhigh-quality and essence transformations inherent to the market economic system. Grounded stages in the process of realization of institute changes which influence on development of innovative sphere.

Ключові слова: господарський процес, державний сектор, інверсійний тип, інноваційний розвиток, інституційні зміни, механізм, ринкова трансформація.

ВСТУП

З метою визначення масштабів інноваційного розвитку слід враховувати специфіку інверсійного типу ринкової трансформації в Україні, особливістю якої є зворотна послідовність перетворень та порушення нормального розвитку подій. На відміну від історичної та економічної логіки, що вимагають створення і поступового розвитку суспільних інституцій, пострадянська ринкова еволюція характеризується демонтажем державного сектора і заміною його приватним.

Інституційні зміни, що забезпечують розвиток на основі здорової конкуренції, зростання продуктивності економіки, формування нової структури суспільного виробництва є основою подолання істотних деформацій і суперечностей, притаманних суспільству інноваційного розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Окремі аспекти щодо формування інституцій інноваційного розвитку в Україні досліджені сучасними вітчизняними економістами. Цим науковим проблемам присвячені праці Ю. Бажала, З. Варналія, А. Гальчинського, П. Єщенка, Б. Кваснюка, А. Маслова А. Мельника, В. Новицького, В.Сизоненка, Л. Федулової, А. Чухно та інших вчених.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

— визначити інституційні зміни як безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних перетворень, притаманних ринковій економічній системі;

— обгрунтувати етапи в процесі здійснення інституційних змін, які впливають на розвиток інноваційної сфери.

РЕЗУЛЬТАТИ

Еволюція світової економіки протягом XX ст. призвела до інтернаціоналізації конкуренції. Великі конкуруючі фірми (транснаціональні компанії), а через них — країни їх базування, здійснюють по-справжньому глобальну стратегію, розміщуючи виробництва в багатьох країнах. Водночас суттєвих змін зазнали форми і методи конкурентної боротьби: відбувся перехід від досконалої (вільної) до переважно недосконалої (монополістичної та олігополістичної) конкуренції; "центр ваги" перемістився від цінової до нецінової конкуренції [9, с. 97]. Тому, з нашого погляду, політика інтенсивного впровадження у виробництво нових технологій, нововведень та винаходів, підвищення їх якості отримують особливе значення в умовах трансформації. Важливим завданням сьогодення для суспільства, держави, підприємств і всіх громадян країни є створення адекватного інноваційній економіці інституційного середовища та адаптування нових інституцій до вимог, що склалися в суспільному світовому порядку.

Заходи щодо використання інновацій є результатом не тільки потреби самодостатнього розвитку національних економік, а й намагання забезпечити домінування на ринках новітніх технологій, заповнити певну "технологічну прогалину" у світовому просторі, реалізуючи тим самим свої національні інтереси.

Ринкова економіка та її інституції формуються разом з індустріальною основою суспільства і притаманними їй техніко-технологічними інституціями. На думку Гриценко А.А., це один і той же процес формування інноваційної моделі економіки як пануючої інституції, розглянутий у двох аспектах: соціально-економічному та техніко-технологічному. В інверсійному варіанті індустріальна структура вже існує, але, коли вона починає функціонувати на ринкових засадах, виявляється невідповідність її інституцій цій основі. Це зумовлює інший порядок та переважно інституційний характер економічних перетворень [1, с. 162].

Визначимо інституційні зміни як безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних перетворень та формування притаманних ринковій економічній системі соціальних і економічних інституцій. Така трансформація охоплює систему змін у економічній, політичній, правовій, соціальній та духовній компонентах суспільної системи. Кінцевою метою змін кожної з них є формування макроекономічного середовища, орієнтованого на максимальне задоволення потреб кожного індивіда та подолання протиріччя між ними, створюючи необхідні інституційні умови для високих темпів інноваційного розвитку.

Інституціональна система є єдністю сталості і мінливості, взаємозумовленості і взаємовиключення, позитивного і негативного. Всі характерні риси інституціонального процесу вказують на наявність внутрішніх протилежних сторін у його структурі. Виникнення суперечності, проходження певних стадій, ступенів розвитку та її розв'язання створює передумови для стрибка в новий якісний стан. Розв'язання суперечності всередині інституційної системи включає тотожність інституційних елементів, їх узаємовизначення один через одного й, у

результаті, взаємозаперечення протилежних моментів [7, с. 55]. Безперервний процес розв'язання і відтворення суперечностей у межах інституційної системи складає основу процесу руху, а, відповідно, і перетворень.

На темпи таких перетворень впливають внутрішні, іманентні системі фактори, і зовнішні, що привносяться ззовні. Успіх зовнішньої експансії визначається когерентністю, несуперечністю старих і формованих інституцій, станом системи, етапом її життєвого циклу, здатністю до опору, наявністю соціальних верств, що підтримують реформи та інтенсивності такої підтримки. Внутрішні чинники змін можуть мати об'єктивний характер, зумовлений станом природного середовища, розвитком матеріально-технічного базису, ступенем досконалості технологій, особливостями людського сприйняття та реакції на навколишню реальність.

У процесі здійснення інституційних змін, що вплинули на розвиток інноваційної сфери, на нашу думку, доцільно виокремити два етапи. Основні завдання першого етапу (поч. — кін. 90-х років XX ст.) визначимо як завершення приватизації в реальному секторі економіки, створення ринку цінних паперів, введення приватної власності на землю, здійснення демонополізації промисловості, забезпечення дії вільної конкуренції, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності.

Початок другого етапу інституційних перетворень (кін. 90-х років XX ст. — по цей час) пов'язаний зі зростаючим розумінням фундаментальної ролі факторів духовного, культурного, ідеологічного та політичного характеру. Нехтування національною багатоплановою складовою людського життя неминуче заводить реформи у глухий кут або, в гіршому випадку, призводить до соціального протесту і вибуху.

Отже, проведення змін в інституційній системі є підгрунтям створення таких стимулів і мотивів діяльності, які дозволять сконцентрувати зусилля широких верств населення на тих напрямах, що забезпечать втілення у реальність трансформаційних програм і планів.

Рушійною силою інституційних змін є підприємець-новатор, який реагує на стимули, закладені в інституційній основі.

В основі формування норм лежать інтереси, домінантою яких є економічна вигода. В ідеалі цілі державної економічної політики повинні визначатися суспільними інтересами. Але, оскільки немає жодного конкретного суб'єкта політичного чи економічного процесу, чиї інтереси повністю збігалися із суспільними, тому насправді державна економічна політика "визначається не стільки суспільними інтересами, скільки нескінченою чергою виключно приватних інтересів" [1, с. 13]. Узгодити суперечливі приватні інтереси таким чином, щоб їх результатуючий вектор був спрямований на досягнення загальносуспільних цілей можна лише за допомогою досконалої інституційної системи, оскільки саме вона має істотний вплив на мотиви і стимули інноваційної діяльності.

Новаторська функція підприємця відзначається сильною взаємодією складових мотивації до праці, матеріальних та моральних стимулів. Новатор відрізняється колосальним творчим та інтелектуальним потенціалом, здатністю генерувати ідеї у будь-якій сфері підприємницької діяльності під впливом внутрішніх спонукальних мотивів до самовираження, реалізації власних можливостей. Саме тому поєднання інноваційної діяльності та підприємництва дає дуже часто "вибуховий", значний ефект [10, с. 265].

Основний стимул підприємців до здійснення інноваційної діяльності зазвичай пов'язують з бажанням збільшення прибутків за рахунок продажу на ринку більш якісної, конкурентоздатної продукції чи застосування більш ефективної або модифікованої технології. А також "джерело його винагороди полягає в оптимізації обміну-спілкування й скороченні суми трансакційних і трансформаційних витрат" [5, с. 143]. Проте на шляху отримання додаткового прибутку чи надприбутку існує інноваційний поріг, який далеко не всі здатні подолати: підвищені витрати періоду освоєння нової продукції чи технології. Не відомо, як поведуть себе покупці цієї продукції, чи прийме її ринок, чи виправдаються розрахунки про обсяг продажу та окупність витрат [4, с. 418].

Визначальною силою, що спонукає до здійснення інноваційної діяльності, є закон ринкової конкуренції, який змушує підприємців під загрозою падіння прибутку, втрати конкурентоздатності і банкрутства боротися за завоювання ринкової ніші та власного споживача.

Вважаємо, що серед основних факторів мотивації суб'єктів інституційних змін доцільно виокремити:

— очікувані вигоди (зростаюча віддача в процесі граничних інституційних змін);

— цінність створених інституцій з точки зору відповідності економічним інтересам;

— легітимність впроваджених норм.

На думку Д. Норта, постійна взаємодія інституцій і організацій в умовах економічної конкуренції примушує організації в боротьбі за виживання постійно інвестувати в знання. Характер і спрямованість знань, отриманих індивідами і їх організаціями, визначають сприйняття можливостей і вибір, що впливатиме на поступову зміну існуючих інституцій. Оскільки між елементами інституціональної системи існує тісний взаємозв'язок, то інституційні зміни залежать "від попередньої траєкторії розвитку" [7, с. 54] та індивідуальних особливостей економічних суб'єктів, їх ментальності та розумових здібностей.

Як засвідчує реальне господарське життя, саме суб'єктивні рішення учасників інституційного процесу призводять до вибору, який не є найкращим, а тому, і до надмірних трансакційних витрат. Інституційні зміни відбуваються через так зване "замикання", викликане в економіці здатністю інституцій збільшувати прибутки організацій, що породжує залежність організацій від інституційної основи суспільства. Зростання майбутніх доходів — єдина умова, за виконання якої організації згодні виокремити кошти для удосконалення правил і законів.

Якість інституційних змін прямо залежить від інституційних (стратегічних) інвестицій, що охоплюють витрати на формування необхідної системи знань про шляхи і можливості інституційних перетворень, а також витрати на розробку способів суспільно-політичної підтримки цих перетворень. Стратегічні інвестиції — це той системний фактор, який несе у собі визначений імпульс розгортання всієї множини актів господарювання, здійснюваних всіма учасниками ринку на всіх рівнях. В умовах розширення масштабів ринкових відносин відбувається формування інституцій ринкової макроекономіки, а також перетворення суспільства виробників на суспільство інвесторів [8, с. 149].

Джерелом інституційних інвестицій у економічно розвинених країнах є майбутні прибутки організацій, отримані від підвищення якості інституційної системи. В процесі інституційних змін відбувається формування нового інституційного порядку, скорочення трансакційних витрат, зменшення невизначеності, ризику, асиметрії інформації та опортуністичної поведінки контрагентів.

Інституційні зміни мають певну специфіку, зумовлену недосконалістю, розбалансованістю і незавершеністю інституційної системи, тому у цей час функція основного трансформаційного суб'єкта покладається на державу, яка повинна проводити цілеспрямовану і планомірну політику.

В Україні склалася ситуація, характерна для радянських часів, коли більше уваги приділяється переконуванням, роз'ясненням, пропаганді, агітації та заходам

адміністрування для ініціації змін у потрібному напрямку.

В основних рисах визначено мету соціально-економічних перетворень, прийнято численні програми і плани, в яких вказано, що, де, коли і кому потрібно робити для їх досягнення, проте реальні результати свідчать, що наявна інституційна система досить часто створює такі стимули й ініціює такі мотиви, які спрямовують дії економічних агентів на досягнення цілей, діаметрально протилежних закладеним у програмах трансформації [3, с. 29].

Так, більш вигідним лишається інвестування у розвиток тіньових, а не постіндустріальних технологій, більше прибутків приносить спекулятивна посередницька, аніж інноваційна діяльність, переваги у конкурентній боротьбі отримує не той, хто добре працює і сплачує всі податки, а той, хто їх приховує чи користується заступництвом чиновників.

Економічна система України зберігає традиції централізованого бюрократичного управління, які в процесі політичних та економічних трансформацій перетворилися у форму кланово-олігархічну [6, с. 167]. Тобто успішність будь-якої економічної діяльності, надійність додержання виконання контрактів, отримання власності та її збереження залежить від особистої приналежності економічного агента до клану або близькості до державної влади. Побудована на такій основі інституціональна система не сприяє політичній стабілізації суспільства, блокує природний механізм дії ринкової конкуренції, не гарантуючи захисту права власності. Тому робимо висновок: вона не спроможна забезпечити достатні для реалізації потенціалу сучасної технології обсяги інвестицій, що є причиною гальмування інноваційної активності економічних агентів та інноваційного розвитку.

За висновками аналітиків Всесвітнього банку [2], місія будь-якої держави заснована на виконанні п'яти функціональних завдань: зміцненні основ законності, підтриманні збалансованого політичного середовища, інвестиціях в основи соціального забезпечення, підтримці незахищених прошарків населення, захисті довкілля. При цьому дії уряду повинні спиратися на такі складові, як прозорість, простота і передбачливість. На жаль, влада в Україні до цього часу не стала підконтрольною суспільству, державна політика не є прозорою, а ефективної системи управління ще не створено. Українські чиновники мають змогу використовувати у власних цілях державну власність, контролюють розподіл матеріальних ресурсів, діяльність каральних і фіскальних органів з метою отримання "тіньових" доходів.

У період трансформації в країні сформувалися так звані адміністративно-територіальні групи, які отримували дешеві бюджетні ресурси, забезпечували державні замовлення, можливість участі в приватизації високоприбуткових підприємств тощо. Оскільки інституційні зміни ініціюються групами, що мають власні інтереси, то наслідком створення таких інституцій є орієнтація на обслуговування вузьких корисливих інтересів на противагу державним. Така ситуація не дозволяє забезпечити інноваційний розвиток держави як системи, а радикальна трансформація суспільства потребує державної влади, що ефективно працює, і це є головною проблемою інституційних змін.

Здійснення законодавчого забезпечення реформування відбувалося в період, коли старі механізми господарських процесів уже перестали діяти, а нові ще не були розроблені. Тому закономірно виникла необхідність принципового оновлення законодавчої бази інноваційної діяльності. Головним прорахунком при цьому стало те, що реформування законодавства звелося до розробки ряду абстрагованих від дійсності економічних правил і законів, більш притаманних для країн з ринковою економікою, а не для країн у транзитивному періоді.

Становлення правових основ інноваційного розвитку співпало із загостренням кризових явищ в економіці держави і суспільстві, дія нормативних документів була спрямована на вирішення завдань поточного характеру. Проте позитивним результатом процесу реформування економіки, на наш погляд, є прийняття законодавчих актів, що регламентували зміни форм власності в Україні, становлення нових організаційних форм підприємництва та формування недержавного сектора економіки.

Пострадянська приватизація призвела до переходу власності в руки власників, які створили (або не піклувалися про створення) неефективні організаційно-господарські форми, чим зумовили низьку конкурентоздатність, високі трансакційні витрати та відсутність активної мотивації інноваційного розвитку в державі.

ВИСНОВКИ

Таким чином, після переходу до ринкової економіки підприємства отримали можливість самостійно використовувати свій капітал, але у зв'язку з економічною кризою вони не могли направляти його на технічне і технологічне оновлення виробництва. Це пов'язуємо з тим, що ігнорувалися специфічні риси перебудови економіки; заходи структурної політики стали аналогом заходів стабілізаційної політики; прийнята в Україні програма структурної трансформації не базувалася на прогнозних оцінках економічного розвитку і практично не передбачала механізмів попередження негативних тенденцій; домінуючим принципом здійснення структурної політики став галузевий підхід, хоча, на думку дослідників, більш доцільним у сучасних умовах стає секторальний та проектний принципи реалізації структурних зрушень. Наслідком перелічених негараздів стає зростання питомої ваги зношених основних фондів і виробничої інфраструктури, скорочення резервних виробничих потужностей, низький технологічний рівень виробництва, що зумовлює його високу енерго- і матеріаломісткість.

Література:

1. Геєць В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: монографія / Геєць В.М., Гриценко А.А. та ін. — К.: Фенікс, 2003. — 1008 с.

2. Для стабільного розвитку бізнесу необхідні регуляторні реформи: звіт Групи Світового Банку: http://www.vlasnasprava.info/ua/dozvil/news.html?_m=publications&_t=rec&id=3622&s=print

3. Концепції інституціональної економічної теорії в управлінні розвитком соціально-економічних систем: монографія / [М.А. Йохна, В.В. Стадник, П.Г. Іжевський, О.В. Замазій, В.Л. Карпенко]. — Хмельницький: ХНУ, 2007. — 313 с.

4. Кузык Б.Н. Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва / Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. — М.: Экономика, 2005. — 619 с.

5. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці: монографія / Липов В.В. — Х.: НФУ, 2004. — 183 с.

6. Мельник В.П. Інноваційний ресурс господарського розвитку / В.П.Мельник (ред.). — К.: НАН України, Об'єдн. ін-т економіки, 2005. — 363 с.

7. Носова О.В. Інституційні суперечності перехідної економіки / Носова О.В. // Економічна теорія. — 2004. — № 3. — С. 52—59.

8. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных отношений / Решетило В.П. — Х.: ХНУ, 2006. — 288 с.

9. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / [О.Ю. Болховітінова, Б.Є. Кваснюк, С.І. Кірєєв, І.О. Луніна, А.В. Мар'єнко]; Кваснюк Б.Є. (ред.). — К.; Х.: Форт, 2003. — 424 с.

10. Сучасне підприємництво: довідник / В.О. Сизоненко. — К.: Знання-Прес, 2007. — 440 с.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2012 р.

УДК 35.072.8

В. І. Горбатюк,
аспірант кафедри державного управління і менеджменту,
Національна академія державного управління при Президентові України

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

У роботі досліджено основні підходи науковців до визначення понять "державні фінанси" та "управління державними фінансами"; окреслено оновлену, з урахуванням змін, систему управління державними фінансами, визначено головний орган у сфері управління державними фінансами.

In the article investigational the different going of research workers is near determination of concepts "state finances" and state "financial management" of their essence and elements; outlined renewed sphere of state financial management taking into account changes in the system of organs of state administration, main organ in the field of state financial management.

Ключові слова: державні фінанси, управління державними фінансами, сфера управління державними фінансами.
Key words: state finances, state financial management, sphere of state financial management.

ВСТУП

Після здобуття незалежності України постійно відбуваються економічні та політичні трансформації, зокрема перетворення моделі управління державними фінансами із авторитарної на демократичну. Відповідно до Указів Президента України від 9.12.2010 року № 1085 "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади"; від 24 грудня 2010 року № 1199 "Деякі питання організації роботи міністерств, інших центральних органів виконавчої" в державі відбулись зміни у системі органів державного управління, підпорядкуванні та механізмі прийняття правових норм, які є основою здійснення державного управління певною сферою відносин. Зазначені зміни у системі органів державного управління зумовлюють необхідність дослідження оновленої сфери управління державними фінансами.

Метою статті є дослідження поняття "державні фінанси", визначення об'єкта та суб'єктів управління державними фінансами з урахуванням змін у системі органів державного управління.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Наукові дослідження у сфері фінансів та державного управління, зокрема державних фінансів, здійснювали ряд вчених, серед яких: В.Б. Авер'янов, Л.О. Баластрик, Г.Л. Вознюк, О.Д. Василик, В.М. Гаращук, А.Г. Загороднюк, А.Г. Зюнькін, М.І. Карлін, А.В. Кірмач, О.П. Кириленка, В.М. Колісниченко, В.П. Кудряшов, Н.Р. Нижник, О.Ю. Оболенський, В.М. Опарін, К.В. Павлюк., Р.М. Писаренко, О.Р. Романенко, та ін.

Існує багато наукових поглядів на сутність та елементи (складові) державних фінансів. Їх аналіз свідчить, що поняття "державні фінанси" певним чином стосується формування та використання фондів грошових коштів, через які держава здійснює вплив на економічний та соціальний розвиток країни. Так, на думку В.П. Кудряшова, державні фінанси — це сукупність фінансових ресурсів, які знаходяться у власності держави і використовуються для забезпечення виконання її функцій та включають в себе фінансові ресурси, що знаходяться в загальнодержавній власності, у власності Автономної Республіки Крим і комунальній власності [13, с. 81].

За Опаріним В.М., державні фінанси (див. рис. 1) являють собою досить розгалужену систему відносин, яка опосередковується формуванням і використанням централізованих на різних рівнях адміністративного поділу фондів грошових коштів. Розгалуженість цієї системи і наявність значної кількості фондів зумовлюється різноманітністю функцій держави і завдань, які вона вирішує, а також розмежуванням функцій і повноважень між різними рівнями державної влади [14].

Загороднюк А.Г., Вознюк Г.Л. зазначають, що державні фінанси — це складова фінансової системи, її центральна ланка, через яку держава здійснює вплив на економічний та соціальний розвиток країни. З допомогою державних фінансів держава перерозподіляє значну частину валового внутрішнього продукту, який виступає головним об'єктом фінансових відносин. Суб'єкти: з одного боку — держава, з іншого — населення та підприємницькі структури. Державні фінанси охоплюють, як зображено на рис. 2, державний бюджет, центральний, централізовані та децентралізовані фонди цільового призначення, фінанси підприємств і організацій державної та комунальної форми власності, державний кредит, державне особисте і майнове страхування [15, с. 943].

На думку автора, визначення державних фінансів Загороднюк А.Г., Вознюк Г.Л відображає складний розподіл державних фінансів. Однак потребує додаткового обгрунтування істотність впливу підприємств і організацій державної та комунальної форми власності на формування державних фінансів, оскільки на сьогоднішній день їх вплив не є суттєвим, оскільки вони не фінансуються за рахунок державного бюджету, мають власний кошторис та сплачують лише невелику фіксовану сплату процентів від отриманого доходу до бюджету.

У сучасній західній літературі домінує підхід щодо того, що фінанси держави можна розглядати з суто фіскальних позицій, як виконання державою своїх функцій. Зокрема, професор Х'юго Дальтон (Великобританія) зазначає: "державні фінанси — наука, що знаходиться на стику економіки (економікс) з політикою, вивчаючи доходи і видатки державних органів влади та їх взаємну відповідність. Відповідність не обов'язково зводиться до рівності, а до такого арифметичного співвідношення, яке за даних умов найбільш прийнятне".

Карлін М.І. вважає, що державні фінанси — центральна підсистема фінансової системи держави, за допомогою якої здійснюється вплив держави на соціально-економічний розвиток країни, основою яких є бюджет, дохідна частина якого формується з податкових надходжень та позичкових ресурсів, а видаткова — використовується на утримання бюджетних установ, оборону країни, допомогу малозабезпеченим верствам населення тощо [16, с.23].

Вищевказане визначення не відображає, того, що дохідна частина бюджету формується не лише за рахунок податкових надходжень та позичкових ресурсів. Зокрема, податкові надходження складали у 2007 році — 70,3%, 2008 — 72,5%, 2009 — 71%, у 2010 — 69,4%, а 2011 — 83,1% від загальної суми доходів державного бюджету. Водночас відповідно до частини першої статті 1 Бюджетного кодексу України під доходами бюджету розуміються податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ).

Оболенський О.Ю. вважає, що фінанси — це сукупність грошових відносин, пов'язаних з формулюванням, мобілізацією і розміщенням фінансових ресурсів та обміном, розподілом та перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового внутрішнього продукту (ВВП), а за певних умов і національного багатства [17].

На думку вченого, державні фінанси — сукупність розподільчо- перерозподільчих відносин, що виникають у процесі формування та використання централізованих фондів

грошових коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій [17]. Схематично це визначення державних фінансів можна зобразити на рис. 3.

Автор погоджується із таким розумінням поняття державних фінансів, оскільки воно відображає зміст поняття та розкладає цей складний комплекс елементів на три основні складові, що дає чіткість та зрозумілість для його розуміння та подальшого дослідження.

Отже, із вищевикладеного випливає, що існують різні підходи до розуміння поняття та складових "державних фінансів".

Проте, слід зазначити, що різні позиції науковців єднає те, що під державними фінансами у більшості випадків розуміється саме сукупність розподільчо -перерозподільчих відносин.

Задля комплексного аналізу розглянемо думки науковців щодо сутності та призначення "розподільчо-перерозподільчих відносин".

Щодо терміна "відносини", то за тлумачним словником В. Даля відносний — той у якому є відношення до чогось, залежніть від чогось [22].

У тлумачному словнику Ефремової Т.Ф. дається таке визначення поняттю "відносини" — це взаємний зв'язок, в якому перебувають деякі субстанції та ознаки або співвідношення будь-яких явищ та предметів [23].

Тлумачний словник Ожегова С.І. під відносинами розуміє взаємний зв'язок різних предметів, дій, явищ, взаємин між ким-небудь або чим-небудь; коли між двома подіями знаходиться певне відношення [24].

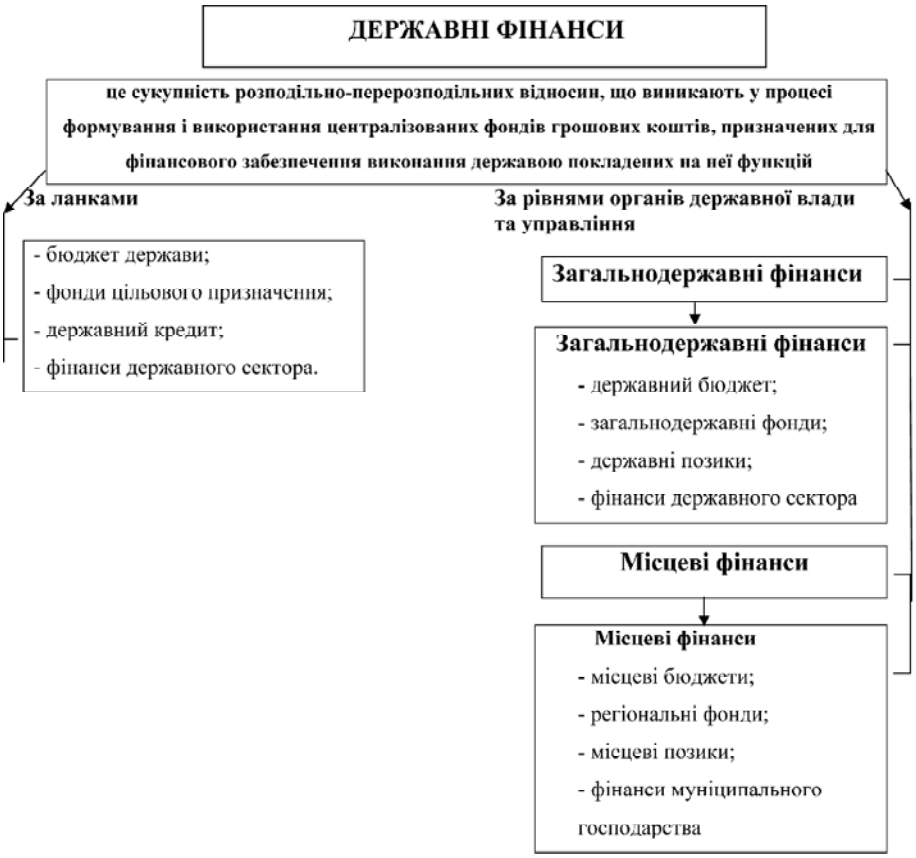


Рис. 1 Державні фінанси як розгалужена система відносин за Опарiним В.М. [14]

Деякі інші словники характеризують відносини, як взаємозв'язок між предметами, явищами.

Тобто можна зробити висновок про те, що термін "відносини" фактично відображає взаємну залежність (взаємозв'язок, співвідношення) між чим-небудь, зокрема у нашому випадку між процесом розподілу та перерозподілу.

Розподіл національного доходу в широкому розумінні, на думку Мочерного С.В., охоплює всі сфери суспільного виробництва: безпосереднє виробництво, розподіл, обмін та споживання. У процесі безпосереднього виробництва результатом розподілу національного доходу є поділ його на необхідний і додатковий продукт [25].

Мочерний С.В. зазначає, що після розподілу національного доходу відбувається його перерозподіл. Він здійснюється через механізм ціноутворення (сфера обміну), сплати різних видів податків до державного бюджету та соціальних витрат держави, внесків громадян до громадських, релігійних, доброчинних фондів та організацій. На основі перерозподілу національного доходу формуються вторинні, або похідні доходи. Основними формами таких доходів є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям, платня військовослужбовцям, працівникам правоохоронних органів тощо [25].

Не можна не погодитись із таким підходом, оскільки він у цілому пояснює складний механізм перетворень результатів виробництва (національного доходу) у такі виплати, як пенсії, стипендії, допомогу багатодітним сім'ям тощо.

Водночас Опарін В.М. вважає, що відносини розподілу відображають частку держави у створеному ВВП, яку вона отримує у формі непрямих податків. Відносини перерозподілу відбивають формування фондів за рахунок оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб. Розподільні відносини з боку держави характеризують використання тієї частини державних доходів, що отримана нею на основі обміну і розподілу, а перерозподільні — тих, що отримані на основі перерозподілу [14].

Розглянувши вищенаведені думки вчених, можна зробити висновок про те, що результатом стадії розподілу національного доходу є первинні доходи у формах заробітної плати, прибутку, відсотків, ренти, дивідендів, орендної плати тощо, а результатом перерозподілу — вторинні доходи (або похідні) — виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям, платня військовослужбовцям, працівникам правоохоронних органів тощо (через сплату податків до державного бюджету та соціальних витрат держави, внесків громадян до громадських, релігійних, доброчинних фондів та організацій).

Отже, розподільчо-перерозподільчі відносин є об'єктом управління державними фінансами та виникають між суб'єктами управління державними фінансами у процесі формування та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

Поряд із цим, основною характерною рисою відносин розподілу та перерозподілу національного багатства, є їх постійний циклічний взаємозв'язок (залежність).

Поняття "управління державними фінансами" вказує на суб'єктно-об'єктні зв'язки всередині цієї системи. Хоча деякі

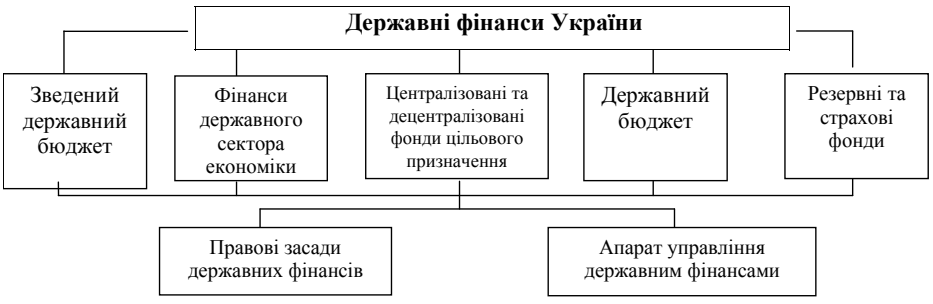


Рис. 2. Система державних фінансів за Загороднюком А.Г., Вознюком Г.Л. [15, с.943]

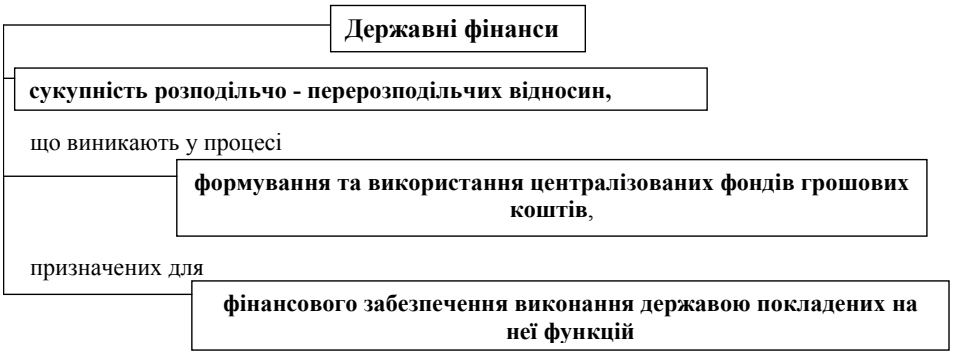


Рис. 3. Поняття "державні фінанси", за Оболенським О.Ю. [17]

науковці вважають, що за напрямом своєї дії важелі, що становлять систему управління фінансовим механізмом, поділяються на дві групи: стимули і санкції. На практиці в ролі стимулів виступають різні пільги (в оподаткуванні, кредитуванні тощо), а санкції — це штрафи, пені та ін. [14].

На думку автора, найкращим підходом до розуміння управління державними фінансами є розгляд цього процесу крізь призму компонентів механізму держави наведених на рис. 4.

Враховуючи інформацію, зображену на рис. 4, за суб'єктами управління механізм держави поділяється на механізм прямого народовладдя, механізм місцевого самоврядування та державний механізм, можна зробити висновок про те, що управління державними фінансами — це сукупність дій та впливів із застосування економічного, політичного, правового, організаційного та мотиваційного механізмів держави, з метою формування та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій, завдань та цілей.

Щодо державних органів (суб'єктів), що здійснюють управління державними фінансами, то у науковій думці існують досить суттєві розбіжності.

М.І. Карлін виділяє органи управління фінансовою системою, під якими розуміє: Міністерство фінансів України, Державну податкову адміністрацію, Контрольно-ревізійну службу, Державне казначейство, Рахункову палату, Державну комісію з регулювання ринку фінансових послуг, Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, Пенсійний та інші фонди соціального страхування, тощо [16].

Водночас, на думку В.М. Опаріна, центральне місце в управлінні фінансами в Україні, як і в будь-якій іншій державі, посідає Міністерство фінансів. Саме на нього покладені завдання загального керівництва всією фінансовою системою країни [14].

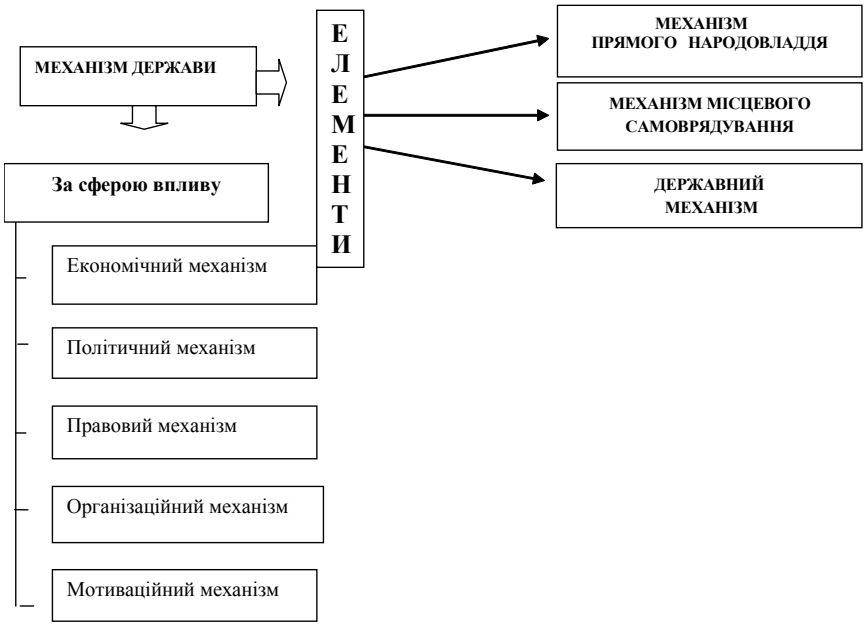


Рис. 4. Компоненти механізму держави

Після видання Указу Президента від 09.12.2010 року № 1085 "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" органи державної влади умовно поділено на "Міністерства" та " інші органи центральної виконавчої влади" [4].

Законодавцем за "Міністерствами" закріплене "формування державної політики у відповідній сфері", а за "органами центральної виконавчої влади" — забезпечення реалізації єдиної державної політики у відповідній сфері. Водночас задля можливості практичного застосування вищенаведених положень до сфери спрямування та реалізації кожного "Міністерства" віднесено відповідні "органи центральної виконавчої влади", які забезпечуватимуть реалізацію політики, яку воно формує.

Так, відповідно до Положення про Міністерство фінансів України, затвердженого Указом Президента України від 8 квітня 2011 року № 446/2011, Мінфін України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної фінансової, бюджетної, податкової, митної політики, політики у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, бухгалтерського обліку, випуску і проведення лотерей, організації та контролю за виготовленням цінних паперів, документів суворої звітності, видобутку, виробництва, використання та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, їх обігу та обліку, у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму [5].

Поряд із цим, Державна податкова служба України забезпечує реалізацію єдиної державної податкової політики (Указ Президента України від 12 травня 2011 року № 584/2011) [6], Державна митна служба України здійснює реалізацію державної політики у сфері державної митної справи (Указ Президента України від 12 травня 2011 року № 582/2011) [7], Державна казначейська служба України забезпечує реалізацію державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів (Указ Президента України від 13 квітня 2011 року № 460/2011) [8], Державна фінансова інспекція України забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю (Указ Президента України від 23 квітня 2011 року № 499/2011) [9], Державна служба фінансового моніторингу України забезпечує реалізацію державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму (Указ Президента України від 13 квітня 2011 року № 466/2011) [10].

Таким чином, досить суттєво змінилась роль Міністерства фінансів в управлінні державою та розширились його завдання та функції.

На підставі вищевикладених позицій науковців та положень нормативно-правових актів можна зробити висновок про те, головним органом в управлінні державними фінансами є Міністерство фінансів України [5], а також місцеві фінансові органи, якими є Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим, Головні фінансові управління обласної, Київської міської та фінансове управління Севастопольської міської державної адміністрації; фінансові управління районної, районної у м. Києві та фінансовий відділ районної у м. Севастополі державної адміністрації [11].

Водночас до органів з опосередкованого управління державними фінансами слід відносити, органи, що спрямовуються та координуються Кабінетом Міністрів через Міністра фінансів України, а саме: Державну податкову службу України, Державну митну службу України, Державну казначейську службу України, Державну фі-

нансову інспекцію України, Державну службу фінансового моніторингу України, а також виконкоми місцевих рад [6; 7; 8; 9; 10].

Отже, узагальнюючи вищенаведене, суб'єктами управління державними фінансами є: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Президент України, Міністерство фінансів України, його місцеві органи (Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим, Головні фінансові управління обласної, Київської міської та фінансове управління Севастопольської міської державної адміністрації; фінансові управління районної, районної у м. Києві та фінансовий відділ районної у м. Севастополі державної адміністрації), органи, що спрямовуються та координуються Кабінетом Міністрів через Міністра фінансів України, виконавчі комітети місцевих рад, які виконують свої функції відповідно до чинного законодавства, розпорядники та одержувачі бюджетних коштів, яким для здійснення програм та заходів, які реалізуються за рахунок коштів бюджету, надаються бюджетні асигнування.

ВИСНОВКИ

Отже, на думку автора, найкращим підходом до розуміння управління державними фінансами є розгляд цього процесу крізь призму компонентів механізму держави, наведених на рис. 4.

Тобто управління державними фінансами — це сукупність дій та впливів із застосування економічного, політичного, правового, організаційного та мотиваційного механізмів держави, що виникають у процесі формування та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій, завдань та цілей.

Суб'єктами управління державними фінансами:

1) Верховна Рада України;

2) Кабінет Міністрів України;

3) Президент України;

4) Міністерство фінансів України, його місцеві органи (Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим, обласні, міські фінансові управління, районні фінансові відділи);

5) органи, що спрямовуються та координуються Кабінетом Міністрів через Міністра фінансів України, а саме:

— Державна податкова служба України;

— Державна митна служба України;

— Державна казначейська служба України;

— Державна фінансова інспекція України;

— Державна служба фінансового моніторингу України;

— виконавчі комітети місцевих рад, які виконують свої функції відповідно до чинного законодавства;

— розпорядники та одержувачі бюджетних коштів, яким для здійснення програм та заходів, які реалізуються за рахунок коштів бюджету, надаються бюджетні асигнування (стаття 22 Бюджетного кодексу України):

— головні розпорядники бюджетних коштів (бюджетні установи, які отримують повноваження шляхом встановлення бюджетних призначень);

— розпорядники бюджетних коштів нижчого рівня (бюджетні установи, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань та здійснення витрат бюджету);

— одержувачі бюджетних коштів (суб'єкти господарювання, громадські чи інші організації, які не мають статусу бюджетної установи, уповноважені розпорядником бюджетних коштів на здійснення заходів, передбачених бюджетною програмою, та отримують на їх виконання кошти бюджету).

Об'єктом управління державними фінансами є розподільчо-перерозподільчі відносин, що виникають між суб'єктами управління державними фінансами у процесі формування та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів, призначених для фінансового забезпечення виконання державою покладених на неї функцій.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розгляд державних фінансів як об'єкта публічного управління, поняття та видів публічних послуг у системі управління державними фінансами, їх сутність, ознаки та класифікація.

Література:

1. Конституція України // Офіційний вісник України. — 2010. — № 72/1. — Ст. 2598.

2. Бюджетний кодекс України, у редакції від 08.07.2010 р.//Відомості Верховної Ради України — 2010. — № 50—51. — Ст. 572.

3. Закон України "Про державну податкову службу в Україні"//Відомості Верховної УРСР. — 1991. — № 6. — Ст. 3.

4. Указу Президента від 09.12.2010 р. № 1085 "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади"// Офіційний вісник України. — 2010. — № 94. — Ст. 3334.

5. Указ Президента України від 08.04.2011 № 446/2011 "Положення про Міністерство фінансів України" // Офіційний вісник України. — 2011. — № 29. — Ст. 1254.

6. Указ Президента України від 12 травня 2011 року № 584/2011 "Про затвердження Положення про Державну податкову службу України" // Офіційний вісник України. — 2011. — № 37. — С. 74, Ст. 1515.

7. Указ Президента України від 12 травня 2011 року № 582/2011 "Про затвердження Положення про Державну митну службу України" // Офіційний вісник України. — 2011. — № 37. — С. 69, Ст. 1514.

8. Указ Президента України від 13 квітня 2011 року № 460/2011 "Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України"// Офіційний вісник України. — 2011. — № 29. — С. 310. Ст. 1266.

9. Указ Президента України від 23 квітня 2011 року № 499/2011 "Про затвердження Положення про Державну фінансову інспекцію України"// Офіційний вісник України. — 2011. — № 13. — С. 50, Ст. 661.

10. Указ Президента України від 13 квітня 2011 року № 466/2011 "Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України"// Офіційний вісник України. — 2011. — № 29. — С. 347, Ст. 1272.

11. Постанова Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2002 р. № 1204 "Про затвердження типових положень про Головне фінансове управління обласної, Київської міської та фінансове управління Севастопольської міської державної адміністрації, про фінансове управління районної, районної у м. Києві та фінансовий відділ районної у м. Севастополі державної адміністрації" // Офіційний вісник України. — 2002. — № 34. — Ст. 1600.

12. Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 № 11 "Про затвердження Класифікації доходів бюджету та Функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету" // Баланс-Бюджет. — № 6. — С. 2.

13. Теліпко В.Е., Овчаренко А.С., Панасюк С.А. Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України/ За заг. ред. Азарова М.Я. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 480 с.

14. Кудряшов В.П. Фінанси: навчальний посібник: Херсон: Олді-плюс, 2002. — 352 с.

15. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.

16. Загороднюк А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-екокномічний словник. — К.: Знання, 2007. — 1072 с.

17. Карлін М.І. Фінасова система України: навч. посіб. — К.: Знання, 2007. — 324 с.

18. Державне управління та державна служба: Словник-довідник/ Д36 Уклад. О.Ю. Оболенський. — К.: КНЕУ, 2005. — 480с.

19. Оболенський О. Державна економічна політика як цілеформуючий фактор діяльності державного апарату та державної служби// Вісник Східноукр. держ. ун-ту. — 1998. — № 5 (15). — Ч. 2. — С. 72—75.

20. Оболенський О. Економічні функції держави в період трансформації // Проблеми формув. ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. — К.: КНЕУ, 2000. — Вип. 8. — С. 34—39.

21. Оболенський О. Критерії оцінки функціонування державного апарату та державної служби // Вісник Тернопіль. акад. нар. гос-ва. — 2000. — Вип. 7. — С. 49—53.

22. Оболенський О. Основні напрями реформування державного апарату та розвитку державної служби України // Проблеми формув. ринкової економіки. — К.: КНЕУ, 1999. — Вип. 7. — С. 132—141.

23. Толковий словник В. Даля: http://vidahl.agava.ru/P137.HTM#22970

24. Словник Т.Ф. Ефремової: http://enc-dic.com/efremova/Otnoshenija-64252.htm

25. Толковый словарь С.І. Ожегова: http://enc-dic.com/ozhegov/Otnoshenie-21207.html

26. Мочерний С. В. Економічна теорія: навчальний посібник. — К.: ВЦ "Академія", 2005. — 687 с.

27. Закревський А., Кравченко Л. До питання про правову природу Закону про державний бюджет// Право України. — 2008. — № 3 — С. 24—28.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

УДК 351/354

С. С. Марковський,
аспірант, Академія муніципального управління

ТИПОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті виділено типові підходи до організації та функціонування фондів регіонального розвитку як механізмів фінансового забезпечення державної регіональної політики країн Європи, Північної Америки і деяких пострадянських держав та визначено особливості їх використання.

In this article the author presents the usual approaches of implementation of the regional development funds, as the financing mechanism for the state regional policy of the EU, North America and some CIS countries, defines the particularities of their utilization and performance.

Ключові слова: державна регіональна політика, механізм фінансового забезпечення, фонд регіонального розвитку, загальна суспільна ефективність, ефективність функціонального механізму фінансового забезпечення.
Key words: state regional policy, financing mechanism, regional development fund, general performance for society, performance of the acting financing mechanism.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Багаторічний успішний досвід застосування фондів регіонального розвитку в країнах ЄС у формі структурних фондів, провідним з яких є, власне, Європейський фонд регіонального розвитку, став прикладом для багатьох інших держав світу. Разючі вітчизняні територіальні соціально-економічні, культурні, екологічні та інші диспропорції зумовлюють необхідність вивчення можливостей використання подібних механізмів в Україні. Отже, для найбільш ефективного запровадження фондів регіонального розвитку в нашій країні важливим є виділення загальних підходів до їх організації та функціонування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Нині грунтовні вітчизняні дослідження засад організації і функціонування фондів регіонального розвитку обмежуються здебільшого загальним описом системи формування і реалізації регіональної політики ЄС та вивченням окремих прикладних питань законодавчого регулювання їх впровадження в Україні. У працях зарубіжних дослідників відзначено різноманітність форм організації і функціонування фондів регіонального розвитку, але не дано їх чіткої класифікації та використано різні кількісні і якісні підходи оцінаювання їх діяльності у кожному окремому випадку [1; 2, с. 32—76; 3; 4; 5; 6, с. 6—10; 7; 8, с. 7—12; 9; 10; 11; 12; 13; 14]. Проте усталеною є думка, що спостерігається стійкий зв'язок особливостей їх організації і функціонування із загальним механізмом державного управління, системою реалізації державної регіональної політики та основними соціально-економічними, культурними та іншими характеристиками країни [3; 8, с. 62—78; 13, с. 47—52].

ФОРМУЛЮВАННЯ МЕТИ СТАТТІ

Метою цієї статті є виокремлення типових підходів до організації і функціонування фондів регіонального розвитку та визначення особливостей їх використання відповідно до узгодженості із основними характеристиками організації публічної влади та показників ефективності їх діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Як механізм фінансового забезпечення, фонд регіонального розвитку включає функціональний та управлінський механізми, які відповідно забезпечують безпосередній рух фінансових ресурсів до кінцевого споживача та здійснення управління першим механізмом. Структурно-функціональні елементи цих механізмів, тобто інституції та, власне, фінансові ресурси зазвичай можна класифікувати відповідно до критеріїв централізації і концентрації. Фінансові ресурси у структурі механізму також можуть бути власними, що дає його суб'єктам повну свободу розпорядження ними, та залученими на певних умовах [1; 9; 12; 13, с. 21; 15, с. 45; 16].

Через зазвичай жорсткі уніфіковані та інваріантні вимоги до інституцій, що здійснюють платежі, та відповідно їх переважно концентровано-централізований характер основними критеріями виокремлення типових підходів є характеристики управлінських складових механізмів [1; 9; 16; 17]. Через цю особливість конкретні підходи до організації та функціонування фондів регіонального розвитку також важко диференціювати відповідно до виду фінансових ресурсів, оскільки вони фактично перебувають під контролем інституцій — елементів функціонального механізму.

Загалом можна виділити централізовану та децентралізовану групи підходів, де в першій усі інституції — елементи механізму (далі — елементи) — є органами державної влади, а у другій певні функції та компетенції можуть бути делеговані іншим суб'єктам державної регіональної політики. При цьому в будь-якому випадку провідні елементи з функцією управління та переважною компетенцією координатора і санкціонера мають партисипативний характер, тобто передбачають участь представників регіонів як об'єктів управління.

Узагальненими характеристиками національних підходів є також наявність регіональної деконцентрації механізму організації та функціонування фондів регіонального розвитку і його секторна спеціалізація. Остання передбачає розподіл функцій і компетенцій між відповідними секторально спеціалізованими елементами, які зазвичай є центральними органами виконавчої влади.

Вивчення різноманітних джерел (законодавчих актів, офіційних публікацій, наукових робіт тощо) дозволяє виділити наступні типові підходи до організації та функціонування фондів регіонального розвитку як механізмів фінансового забезпечення державної регіональної політики [1; 2; 3; 5; 6; 8; 9; 12; 13; 15; 16; 17].

1. Централізовані — централізовано-концентрований (Росія, Португалія, Естонія); централізовано-деконцентрований (США, Швеція, Австралія); централізовано-спеціалізований (Словакія, Словенія, Ірландія тощо); централізовано-деконцентровано-спеціалізований (Чехія, Болгарія, Греція); централізовано-регіоналізований (Канада).

2. Децентралізовані — децентралізовано-деконцентрований (США, Іспанія, Данія тощо); децентралізовано-деконцентровано-спеціалізований (Франція, Велика Британія, Польща, Італія, Угорщина тощо); регіоналізований (США, Німеччина, Бельгія); комерціалізований (Норвегія, Грузія).

Досвід США також доводить, що для вирішення відмінних між собою та масштабних завдань державної регіональної політики в одній країні може бути одночасно застосовано декілька підходів.

Так, централізовано-концентрований підхід вирізняється переважною належністю всіх елементів до центральних органів виконавчої влади загальнодержавного рівня або до підпорядкованих їм відокремленим агенціям. Незважаючи на формальну вимогу розмежування компетенцій та функцій, для цього підходу типовим є їх виконання одним або декількома елементами із внутрішньоорганізаційним розподілом повноважень з метою мінімізації конфлікту інтересів.

Централізовано-деконцентрований підхід, порівняно з централізовано-концентрованим підходом, характеризується наявністю додаткової регіональної мережі представництв центральних органів виконавчої влади, що є керуючими органами та іноді можуть самі здійснювати виплати кінцевим користувачам коштів.

Централізовано-спеціалізований підхід вирізняється секторальною спеціалізацією елементів, що також належать до центральних органів виконавчої влади. При цьому функції управління та компетенції координатора і санкціонера можуть розподілятися між одним провідним центральним органом виконавчої влади та одним чи декількома партисипативними елементами, наприклад, між міністерством, яке забезпечує загальне управління, загальнонаціональним комітетом з моніторингу та комітетами з моніторингу для кожного окремого напряму спеціалізації.

Централізовано-деконцентровано-спеціалізований підхід передбачає, порівняно із централізовано-спеціалізованим підходом, також наявність мережі регіональних відділень спеціалізованих елементів механізму.

Децентралізовано-деконцентрований підхід передбачає існування регіональної мережі посередників, що належать або до органів місцевого самоврядування, або приватних суб'єктів державної регіональної політики, та яким делегуються територіальні повноваження стосовно всіх аспектів функціонування. При цьому також існують один чи декілька загальнодержавних елементів, що належать до центральних органів виконавчої влади із переважною компетенцією координатора.

Функціональна і секторальна спеціалізація провідних елементів та регіональної мережі посередників є характерною рисою децентралізовано- деконцентровано-спеціалізованого підходу.

Регіоналізований підхід передбачає передачу всіх функцій і компетенцій елементів механізму до регіональних органів місцевого самоврядування та підконтрольних їм структурам. За цього підходу регіональним органам місцевого самоврядування можуть також передаватися функції і компетенції із створення власних механізмів організації та функціонування фондів регіонального розвитку на відповідних територіях. Відповідно до централізовано-регіоналізованого підходу, подібне передавання функцій і компетенцій виконується шляхом виділення відповідних центральних органів виконавчої влади з обмеженими територіальними повноваженнями, тобто окремих міністерств для кожного регіону.

Найбільш децентралізованим є комерціалізований підхід, що полягає у застосуванні спеціалізованих державних чи навіть приватних підприємств як основних елементів механізму організації і функціонування фондів регіонального розвитку.

Для всіх децентралізованих підходів також можливе існування регіональних партисипативних елементів із функцією управління та переважними компетенціями координатора і санкціонера (наприклад, комітету з моніторингу) на додачу до аналогічного елемента механізму загальнодержавного рівня чи їх низки для кожного окремого напряму використання коштів.

Аналіз застосування зазначених підходів до організації та функціонування фондів регіонального розвитку у різних країнах показує загальну відповідність цих підходів державному устрою [13, с. 49; 18; 19]. Серед інших особливостей їх застосування відзначимо, що у великих за територією країнах федеративного типу з низькою густотою населення переважають централізовані підходи. Це можна пояснити тим, що сучасна державна регіональна політика у таких країнах є альтернативою традиційному її включенню у галузеві політики та необхідністю функціонування в умовах значної автономії регіонів. Аналогічне пояснення також може мати той факт, що країни з великою та найменшою кількістю адміністративно-територіальних одиниць субнаціонального рівня явно тяжіють до централізовано-концентрованого та централізовано-спеціалізованого підходів, а країни з середньою кількістю адміністративно-територіальних одиниць субнаціонального рівня — до децентралізованих підходів. Також спостерігається явна схильність країн з парламентською формою правління до централізовано-спеціалізованих підходів, а з конституційною монархією — до децентралізованих.

У країнах, що не належать до ЄС, простежується позитивна кореляція між досвідом функціонування фондів регіонального розвитку та їх деконцентрацією і децентралізацією. Менш чітко, але виражено ця особливість також притаманна країнам-членам ЄС, що пояснюється важливістю досвіду для поширення адміністративної спроможності поза межами центральних органів виконавчої влади. Проте цей досвід має стосуватися сфери державної регіональної політики, про що свідчить відсутність чіткого зв'язку застосування певних підходів із загальною якістю публічного управління [20, с. 33; 21, с. 18—22]. Рівень деконцентрації та децентралізації механізмів фінансового забезпечення державної регіональної політики також прямо залежить від рівня довіри до органів публічної влади загалом, що

підтверджується значеннями Індексу сприйняття корупції [22].

Застосування спеціалізованих підходів є часто спробою найефективнішої відповіді на широке коло значних диспропорцій соціально-економічного розвитку, що зазвичай притаманні індустріальним країнам або країнам на стадії суспільної трансформації. Схильність до застосування складних підходів також характерна для країн з високим рівнем соціально-економічного розвитку, яким притаманні низький рівень корупції, високорозвинені інститути демократії та загалом неоліберальна суспільна парадигма. Окрім взаємної довіри, у суспільстві додатковою причиною такого взаємозв'язку є також можливість цих країн дозволити собі високі витрати на підтримання функціонування численних елементів при реалізації складних підходів.

Під час визначення системи показників оцінювання функціонування фондів регіонального розвитку важливо звернути увагу на висновок Т. Езера та інш. про те, що оцінювання ефективності організації і здійснення фінансового забезпечення державної регіональної політики має грунтуватися на компромісі між визначенням рівня цільового використання коштів, його загальної суспільної ефективності та набуттям інституційного досвіду [23].

Однак, практичне застосування такої оцінки обмежується недостатньою та гетерогенною інформацією про результати діяльності фондів регіонального розвитку у різних країнах світу, а також складністю визначення конкретного впливу будь-якого механізму державного управління на стан суспільства загалом [2; 3; 4; 6; 7; 8; 10; 11; 13; 14]. Тож фактично доступними для застосування є такі основні вимірювані показники загальної суспільної ефективності, як абсолютні показники та дисперсія ВВП (ВРП) на душу населення та рівень зайнятості, визначені економетричними моделями HERMIN і QUEST мультиплікатори зростання ВВП до витрат власних коштів фондів регіонального розвитку у окремих країнах ЄС [3; 4; 10; 19, 23; 24]. Найбільш доступним та повним інтегральним показником стану країн та окремих регіонів є Індекс глобальної конкурентоспроможності, який, однак, не дозволяє виокремити конкретні результати функціонування фондів регіонального розвитку [20; 21; 25, с. 13—15].

Серед вимірюваних показників ефективності функціонального механізму широкодоступними є дані про кількість та вартість порушень фінансової дисципліни, рівень відповідності цілям державної регіональної політики, обсяги освоєних фінансових ресурсів щодо ВВП (ВРП), а також частка залучених коштів у загальних обсягах фінансових ресурсів, що може бути використана для оцінювання ефективності обох складових механізмів [2, с. 32—76; 4; 6; 7; 10; 13, с. 21]. Також варто відзначити значну кількість експертних оцінок функціонування фондів регіонального розвитку.

Так, вимірювані показники загальної суспільної ефективності застосування фондів регіонального розвитку в країнах ЄС свідчать про пряму їх залежність від рівня деконцентрації і децентралізації механізмів організації і функціонування фондів регіонального розвитку. На значення цих показників також позитивно впливає секторальна спеціалізація підходів та фокусування провідних елементів виключно на реалізації державній регіональній політиці. Однак цей вплив здебільшого не є чітко виражений, оскільки подібна організація фондів регіонального розвитку часто застосовується для протидії низькій загальній адміністративній спроможності апарату держави, його недостатній координації тощо.

Проте, яскравим винятком є Італія та Німеччина, які застосовують децентралізовано-деконцентровано-спеціалізований та регіоналізований підходи із незначною часткою освоєних коштів порівняно із обсягами ВВП. Це можна пояснити тим, що, окрім об'єктивних факторів, на успішність державної регіональної політики значно впливає мотивація її суб'єктів і об'єктів.

Незважаючи на відсутність чітких даних про загальну суспільну ефективність фондів регіонального розвитку поза країнами ЄС, можна помітити, що в їх випадках також підтверджуються зроблені вище висновки. Про це свідчать як експертні оцінки, так і частка залучених коштів, що були використанні разом із власними коштами фондів регіонального розвитку для фінансування заходів з реалізації державної регіональної політики. Цей показник також має позитивну кореляцію із рівнем комерціалізації навіть централізованих підходів та негативну — із рівнем корупції в країні.

Експертні оцінки також загалом підтверджують більші можливості деконцентрованих, децентралізованих та спеціалізованих підходів стимулювати набуття адміністративної спроможності як, власне, елементами фондів регіонального розвитку, так і суспільством загалом. У цьому випадку труднощі із організацією механізму взаємодії та узгодженням інтересів інституцій — елементів — розглядаються скоріше як важкий, але необхідний етап набуття досвіду [2, с. 76—80; 3; 6, с. 76—80; 8, с. 7—11; 9; 11; 13, с. 8—10; 14].

Тому не дивно, що вивчення вимірюваних показників ефективності діяльності функціонального механізму фондів регіонального розвитку в країнах ЄС та відповідні експертні оцінки стосовно інших країн свідчать про обернену залежність його здатності до швидкого та цільового освоєння коштів від рівня децентралізації, деконцентрації та спеціалізації застосованого підходу. Крім об'єктивних чинників ускладнення організаційно-функціональної структури, важливим фактором у цьому випадку також є мотивація та бажання до співпраці всіх елементів фондів регіонального розвитку, що також підтверджується даними про більші обсяги фінансових порушень у старих країнах-членах ЄС.

ВИСНОВКИ

Спираючись на досвід організації і функціонування фондів регіонального розвитку у країнах Європи, Північної Америки, Австралії тощо та відповідно до критеріїв децентралізації, деконцентрації і секторальної спеціалізації управлінського механізму, було виділено групи централізованих та децентралізованих підходів до їх організації і функціонування. Перша група містить централізовано-концентрований, централізовано-деконцентрований, централізовано-спеціалізований, централізовано-деконцентровано-спеціалізований та централізовано-регіоналізований підходи, що грунтуються на використанні системи органів виконавчої влади. Друга група включає децентралізовано-деконцентрований, децентралізовано-деконцентровано-спеціалізований, регіоналізований та комерціалізований підходи, що передбачають повне або часткове делегування органами державної влади своїх функцій і компетенцій як органам місцевого самоврядування чи неприбутковим, так і суто комерційним установам у разі комерціалізованого підходу. При цьому у будь-якому разі провідні інституції — елементи — зазвичай мають партисипативний характер, тобто передбачають участь представників регіонів.

Крім підтвердження висновку про певну узгодженість зазначених підходів із державним устроєм та системою реалізації державної регіональної політики загалом, встановлено схильність застосування децентралізованих та деконцентрованих підходів у країнах з високим рівнем соціально-економічного розвитку та досвідом у цій сфері і низьким рівнем корупції, та, навпаки, централізованих. Застосування останніх також характерне для країн великих розмірів, з численними субнаціональними адміністративно-територіальними одинцями. Спеціалізовані підходи, зокрема на чолі із

окремим центральним органом виконавчої влади з питань державної регіональної політики, часто використовуються у країнах із разючими диспропорціями регіонального розвитку.

Децентралізовані та спеціалізовані підходи мають значно вищу загальну суспільну ефективність, що полягає у забезпеченні набуття досвіду суспільством загалом та підвищенні рівня соціально-економічного розвитку регіонів, а також характеризуються високою часткою використання залучених приватних коштів. Централізовані підходи, у свою чергу, мають здатність забезпечити кращу фінансову дисципліну та оперативне освоєння великих обсягів коштів.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Зважаючи на динамічні суспільні зміни, ефективне використання певних елементів виділених підходів для запровадження фондів регіонального розвитку в Україні потребує поглибленого аналізу сучасного стану системи реалізації вітчизняної державної регіональної політики, зокрема механізму її фінансового забезпечення.

Література:

1. Марковський С.С. Фонди регіонального розвитку як механізм фінансового забезпечення реалізації державної регіональної політики / С.С. Марковський / / Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія "Управління". — 2011. — № 2. — С. 370—377.

2. Abravanel M., Pindus N.,Theodos B. et al. Evaluating community and economic development programs. A literature review to inform evaluation of the new markets tax credit program, The Urban Institute Metropolitan Housing and Communities Policy Center, September 2010, 114 p. (95) Economics [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.cdfifund.gov/docs/nmtc/2010/NMTC_Lit_Review_09-08-10.pdf.

3. Analysis of EU regional policy, офіційний веб-сайт European Commission, DG Regio [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/information/evaluations/index_en.cfm.

4. Analysis of the Impact of Cohesion Policy. A note explaining the HERMIN-based simulations, Project-No. 2006 CE.16.0.AT.035, prepared by John Bradley, Gerhard Untiedt, Timo Mitze. — Muenster and Dublin. — 2007. — May 14h. — 131 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/hermin07.pdf.

5. Background papers Benchmarking Regional Policy in Europe Conference, 2nd International Conference. — Riga. — 2005. —24—26 April [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.eprc.strath.ac.uk/ benchmarking2/conf_papers.cfm.

6. Bershadker A., Bzdil M., Greer J. and Siris S. Three Year Trend Analysis of Community Investment Impact System Institutional Level Report Data. FY 2003—2005 // United States Department Of The Treasury. — 2007. November. — 93 p. (82) сайт / [Електронний ресурс]: — Режим доступу: www.cdfifund.gov/impact_we_make/ciis/CDFI3yearTrend.pdf.

7. Commission staff working document accompaining the 21st Annual report on implementation of the structural funds (2009), Parts 1—4. — Brussels. — 2010. — 141 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/annex/2009_sf_annex_en.pdf.

8. Douglas Yuill with Irene McMaster and Katja Mirwaldt Regional Policy under Crisis Conditions: Recent Regional Policy Developments in the EU and Norway, EoRPA paper 09/2, 71 p. http://www.eprc.strath.ac.uk/eorpa/Documents/EoRPA_09_Public/EoRPA_Paper09-2.pdf.

9. Dupuis J. Federal Regional Economic Development Organizations (Background Paper). — Ottawa: Library of Parliament, 2011. — 16 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2011-05-e.pdf.

10. Janos Varga Jan in 't Veld A Model-based Analysis of the Impact of Cohesion Policy Expenditure 2000-06: Simulations with the QUEST III endogenous R&D model / Janos Varga Jan in 't Veld // European Economy Economic Papers. — 2009. — № 387. — 77 p.

11. Reforming EU Cohesion Policy: A Reappraisal of the Performance of the Structural Funds Bachtler, John; Gorzelak, Grzegorz. — Policy Studies. — 2007. — v. 28, iss. 4. — P. 309—326.

12. Regional Development Policies and Programs of the U.S. Federal Government / San Jose State University Department of Economics [Електронний ресурс]: — Режим доступу: http://www.sjsu.edu/faculty/ watkins/usreg.htm.

13. Regional governance in the context of globalisation: reviewing governance mechanisms & administrative costs. Administrative workload and costs for Member State public authorities of the implementation of ERDF and Cohesion Fund. — SWECO International, 2010. — 85 p. / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/2010_governance.pdf?bcsi_scan_134AC0A7F1E2510F=0&bcsi_scan_filename=2010_governance.pdf.

14. Summary of evaluation findings // Evaluation of innovasjon norge. — Poyry, 2010. — P. 1—10. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.damvad.com/media/10862/summary_of_evaluation_findings.pdf.

15. Governance Issues //OECD territorial reviews: NORWAY. Chapter 3. — OECD. — 2007. — 268 p. — P. 197—268.

16. Loi federale sur la politique regionale, Les autorites federales de la Confederation suisse, офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.admin.ch/ch/f/rs/901_0/index.html.

17. General provisions on the Structural Funds [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/ provisions_and_instruments/l60014_en.htm.

18. CIA World Fact Book, офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/.

19. World Bank: World data bank, офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://databank.worldbank.org/ddp/home.do.

20. Porter M.E., Sachs J.D., Cornelius P.K., McArthur J.W., and Schwab K. The Global Competitiveness Report 2001—2002. — New York: Oxford University Press, 2002. — 456 p.

21. Schwab K., Sala-i-Martin X, Dervis K, Hausmann R., Bascunan P.L. and Pangestu M.E. The Global Competitiveness Report 2010—2011. — Geneva: World Economic Forum, 2010. — 516 p.

22. Transparency internationa, policy and research, офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi.

23. Mid-term evaluations of Community Initiatives under European Union Structural Funds: A process between accounting and common learning. By: Eser, Thiemo W.; Nussmueller, Eva // Regional Studies. — 2006. — Vol. 40 Issue 2. — P. 249—258.

24. OECD: Statistics from A to Z , офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http: http://www.oecd.org/document/ 0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html.

25. Методологічні рекомендації щодо оцінки конкурентоспроможності території та визначення цілей і завдань під час розроблення програми підвищення конкурентоспроможності / А. Ткачук, В. Підвисоцький, С. Марковський. — К.: Легальний статус, 2010. — 56 с.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

УДК 351

В. А. Телицька,
аспірант кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування та управління містом,
Національна академія державного управління при Президентові України

ПРАКТИКА НАДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ ОРГАНАМИ ВЛАДИ В НІМЕЧЧИНІ ТА ПОЛЬЩІ

Стаття присвячена дослідженню практики надання адміністративних послуг органами державної влади та місцевого самоврядування в Німеччині та Польщі.

The article is devoted research of practice of administrative services by State bodies and local self-government of Germany and Poland.

Ключові слова: адміністративні послуги, органи місцевого самоврядування, органи державної влади.
Key words: administrative services, State bodies and local self-government.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В усьому світі адміністративні (управлінські) послуги — це один із системоутворювальних елементів взаємовідносин держави або органів місцевого самоврядування з людиною. В адміністративному праві провідних країн Заходу (Сполучені Штати Америки, Франція, Англія тощо) правовий інститут адміністративних послуг є досить відпрацьованим, діє впродовж багатьох десятиліть і дає чітке уявлення про функцію демократичної держави відносно людини та суспільства. Сьогодні адміністративні послуги як сфера взаємовідносин держави та органів місцевого самоврядування з громадянами набувають якісно нового змісту: людина все більшою мірою починає розглядатися як клієнт і споживач послуг, що надаються відповідними установами, у зв'язку з чим їх діяльність розглядається крізь призму задоволення потреб та конкретних запитів споживача [1, с. 135]. Тому вкрай важливо детально дослідити кращий зарубіжний досвід з метою адаптації певних його елементів до українських реалій.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Завдяки науковим працям: В. Авер'янова, К. Афанасьєва, Ю. Битяка, Т. Брауна, В. Гаращука, І. Голосніченка, Е. Деттона, І. Дроздова, С. Ківалова, І. Коліушка, А. Комзюка, О. Кузьменко, Ф. Люшера, А. Ткачука, В. Тимощука, Г. Писаренко та інших вітчизняних і зарубіжних авторів досліджено низку особливостей діяльності органів влади з надання адміністративних послуг населенню. Однак динаміка процесів владних відносин на місцевому рівні породжує необхідність активізації наукових пошуків у цій сфері.

Метою статті є аналіз практики надання адміністративних послуг державою та органами місцевого самоврядування зарубіжних країн в розрізі здійснюваних ними повноважень.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Особливості функціонування представницьких органів у сфері надання послуг населенню значною мірою зумовлюють рівень демократії в державі, створення реальних умов для забезпечення гідного життя особистості, захисту її соціальних і економічних прав, здатність політичної системи адекватно реагувати на зміни в суспільстві.

Німеччина, відповідно до закріпленого в ст. 20 Конституції принципу федералізму, є федеративною державою, кожна земля, відповідно, має свої органи законодавчої, виконавчої і судової влади. Таким чином, під федеральним існує другий — земельний — рівень прийняття політичних рішень.

Організація влади в землях Німеччини Основним законом не регулюється. Вона визначена в конституціях земель, між якими в цьому питанні спостерігається досить значна схожість, хоча є, зрозуміло, і більш-менш істотні відмінності. Законодавчу владу в землях здійснюють представницькі органи, що іменуються в більшості земель ландтагами (земельними з'їздами).

У Німеччині покладання на громаду (комунальне самоврядування) яких-небудь державних завдань у рамках дорученої компетенції в кожному конкретному випадку здійснюється за законодавчим актом землі, яким обов'язково мають бути врегульовані необхідні фінансові питання [2, с. 113]. Н. С. Тимофєєв підкреслює, що такі завдання доручаються не громаді, а її певним органам, що нестимуть відповідальність у разі невиконання або неналежного виконання переданих повноважень [3, с. 59].

Федеративна республіка Німеччина характеризується як країна з демократичною структурою влади і розвиненим місцевим самоврядуванням. На сьогодні правовий статус органів місцевого самоврядування, порядок їх утворення та функціонування визначається в першу чергу, конституціями та законодавством окремих земель. Як наслідок, структура цих органів і їх компетенція досить суттєво відрізняється в різних землях Німеччини.

Основною одиницею політико-територіальної організації земель служать общини. Громадські союзи в рамках встановленої законом сфери своїх завдань також мають право самоврядування (громадські союзи створюються самими громадами для кращого здійснення своїй компетенції, здійснюють тільки ті повноваження, якими їх наділили общини, що беруть участь у союзі, і витрачають тільки передані общинами кошти). Згідно ст. 137 Конституції землі Гессен 1946 р., общини є виконавцями всіх повноважень місцевої публічної адміністрації, здійснюваних на основі їх власної відповідальності. Вони можуть вирішувати будь-яке завдання пуб-

лічної влади, крім випадків, коли це в суспільних інтересах особливим розпорядженням закону віднесено до відання іншого органу. Аналогічний статус і громадських союзів. Право общин і їх союзів на самостійне управління своїми справами гарантується державою, яка обмежує свій нагляд лише забезпеченням відповідності такого управління законові.

На громади та громадські союзи, а також на їх правління можуть бути покладені і державні завдання, що вирішуються відповідно до делегованих повноважень вищестоящих державних органів. Общинами є сільські населені пункти або їх групи і міста. Землі Берлін і Гамбург є одночасно містами-общинами, які відають розвитком інфраструктури, суспільним транспортом, туризмом, житловим будівництвом, шкільними і дошкільними закладами, утримання доріг, лікарень, театрів, бібліотек, музеїв, соціальних і спортивних установ.

Оскільки Конституція Німеччини визначає право громад вирішувати всі питання місцевого життя під свою відповідальність, то громади не обмежені якимись наперед визначеними специфічними завданнями і можуть вирішувати всі питання місцевого життя. Правда, норма Конституції передбачає і факт, що здійснюють вони свою діяльність у межах закону; значить, у різних землях закон може порізному визначати коло питань, що вирішуються громадами, або ж передбачати певні заборони чи право контролю діяльності. Незважаючи на різні підходи до законодавства про місцеве самоврядування, що існують в різних німецьких землях, фактично в усіх землях самоврядування є досить розвинутим і в громадах вирішується понад 80 % питань, коли громадянин має стосунки з владою. Головними функціями самоврядування на рівні громад можна визначити:

1) забезпечення діяльності інфраструктури: житло, вулиці, виробничі майданчики, вода, вивезення сміття, електрика, газ;

2) побутове обслуговування: громадський транспорт, культура, лазні, спорт, дозвілля;

3) соціальні питання: соціальний захист, інтеграція меншин, забезпечення участі в громадському житті, підтримання соціальної злагоди (миру);

4) формування життєвого середовища і перспективне планування: планування розвитку міста, якість життєвого середовища, екологія, розвиток культури і засобів комунікації;

5) громадський порядок: пожежна служба, поліція, служба зв'язку, охорона навколишнього середовища.

Згідно ст. 91-а Основного закону, Федерація сприяє землям у виконанні їх завдань, якщо ці завдання важливі для всього суспільства і потребують участі Федерації для поліпшення умов життя. У 1993 р. прийнятий закон про співпрацю Федерації і земель у справах Європейського союзу [4, с. 138].

З метою отримання громадянином без ускладнень, швидко і, по-можливості, в рамках одного візиту адміністративної послуги в багатьох європейських країнах була розроблена модель єдиного офісу для громадян ("one-stop-shop"). На початку запровадження цієї новації у ФРН активно вивчався зарубіжний досвід, особливо Нідерландів. Офіси для громадян у ФРН набагато повільніше утворювалися у великих містах, аніж в малих. Ініціативи зі створення таких офісів у Німеччині були віднесені на розсуд муніципалітетів, оскільки ні спеціального законодавства, ні урядових (федеральних чи земельних) програм з цієї тематики не було. Отже, більшість міст запроваджували такі установи на власний розсуд, і тому практика має багато особливостей.

Універсами послуг (або "офіс для громадян" чи "бюро для громадян") є візитною карткою адміністрації (відображають її імідж у громадськості), оскільки в них відбувається до 80 % контактів адміністрації з приватними особами. Тому створювати універсами послуг рекомендується незалежно від розмірів громади, оскільки він є центральним місцем звернення громадян до адміністрації.

Кожен універсам послуг ухвалює рішення про спектр послуг, які ним будуть надаватися. У ФРН такий перелік включає послуги, які є часто запитуваними, надання яких не вимагає тривалого опрацювання. Варто постійно переглядати прийнятий перелік, щоб інтегрувати в універсам послуг функції інших структур (наприклад, консультаційні пункти для пенсіонерів тощо). Як правило, 80 % адміністративних послуг складають видача посвідчень особи та паспортів, реєстрація про прибуття (вибуття), перереєстрація, надання податкових карток. Універсами послуг в середніх містах (від 25000 жителів), в яких немає служби реєстрації транспортних засобів, часто надають також і послуги, віднесені до компетенції цієї служби. Передача в офіс для громадян даної служби здійснюється на основі адміністративної угоди. Решта послуг (20%), що надаються: загальні довідки та надання консультацій; видача формулярів заявок інших відомств; засвідчення документів; бюро знахідок (прийняття загублених речей та їх продаж через аукціони), продаж квитків та пакетів для сміття; інформація для туристів та гостей; надання інформаційних матеріалів установ, організацій, підприємств, продаж карт міст, книжок, рекламної продукції тощо.

Слід звернути увагу на те, що в універсамах послуг ФРН не надаються соціальні послуги, дозволи на будівництво та послуги реєстрації актів цивільного стану, що пояснюється особливостями законодавства (за соціальні питання відповідає держава). Специфікою ФРН є те, що для соціальних послуг та послуг у сфері будівництва існують спеціальні аналогічні за методами роботи установи. При цьому для питань із будівництва у великих містах (від 200 000 жителів) рекомендується створювати будівельний універсам послуг, а у районних адміністраціях — районні універсами послуг. Фінансові органи сьогодні також все частіше створюють універсами послуг для отримання податкових документів.

Для прикладу доцільно розглянути досвід бюро з прийому громадян в Оффенбасі-на-Майні. Бургомістр — начальник бюро — своїм розпорядженням щорічно визначає цілі діяльності бюро. Керівництво відомства розподіляє службові обов'язки шляхом складення паспорту посади, де визначаються завдання, повноваження і функції. Відповідно бюро поділено на три фахові групи по 12 осіб кожна (реєстрація транспортних засобів, реєстрація мешканців і паспортна служба, посвідчення водія) і 1 групу із загальних адміністративних питань, в т. ч. ведення бухгалтерії. Універсам послуг м. Оффенбах-на-Майні надає інформаційні послуги (освітні та консультативні пропозиції, організаційні поради), а також такі особливі послуги, як: вибори поштою; безоплатні консультативні послуги з використання енергії; консультації мігрантам; послуги із розміщення оголошень у газеті "Оффенбах-Пост".

Окремі послуги у приміщенні універсаму послуг надають "партнерські організації", які раніше належали до комунальної власності: AT Енергопостачання, ESO (власне підприємство з утилізації побутових відходів, прибирання вулиць і догляду за кладовищами), а також благодійні організації [5, с. 235].

Адміністративно-територіальна реформа в Польщі як вченими, так і політиками визнана загалом вдалою, а інколи навіть зразковою. Територіальне самоврядування є важливою частиною публічної адміністрації в Республіці Польща. Воно поділяється на місцеве (рівень гміни та повіту) і регіональне (рівень воєводства), які не мають ієрархічної залежності. Слід відзначити діалектичну єдність діяльності в Польщі урядової та самоврядної адміністрацій. Якщо для органів державної виконавчої влади характерне вертикальне підпорядкування, то органи територіального самоврядування всіх рівнів є незалежними як між собою, так і від органів державної виконавчої влади. Але ця незалежність поєднується із необхідністю спільно вирішувати проблеми територій, що неминуче веде до співпраці.

Основними принципами діяльності органів публічної адміністрації є субсидіарність (наділення максимальною компетенцією органу, що знаходиться ближче до громадян), дотримання унітарного характеру держави (територіально-адміністративні одиниці діють у рамках окресленого державою права, мають ідентичний правовий статус та підлягають державному контролю з точки зору дотримання законодавства) та компліментарність (взаємозв'язок та взаємодоповнення органів влади) та ін.

Публічна адміністрація, будучи організатором та виконавцем функцій держави, діє у відповідності з завданнями органів влади, що випливають із приписів права. Розмір та спосіб діяльності органів публічної адміністрації залежить від публічної ваги справ, а її форми — від ієрархії органів державної виконавчої влади, особливостей органу територіального самоврядування та розподілу повноважень між ними.

Органи територіального самоврядування виконують публічні завдання, що не віднесені Конституцією та законами до компетенції органів інших публічних влад. Вони мають статус юридичної особи, свою власність та зорієнтовані на реалізацію потреб територіальної громади. Законодавчо передбачено можливість делегування державою органам територіального самоврядування своїх повноважень та надання для їх реалізації необхідних коштів.

Основною одиницею місцевого самоврядування у Польщі є гміна, права якої досить значні. Зокрема, вона виконує всі завдання місцевого самоврядування, не віднесені до компетенції інших органів територіального самоврядування. Кожна з одиниць територіального самоврядування має свою частку у публічних доходах, відповідно до завдань, віднесених до її компетенції. Важливо, що зміни компетенцій органів територіального самоврядування ув'язуються зі змінами у розподілі доходів. Законодавчо також регламентовано можливість встановлення місцевих податків.

Завдання територіального самоврядування в Польщі поділяються на власні (виконуються на власну відповідальність та за власні ресурси), делеговані (реалізуються згідно статуту чи за домовленістю з органами урядової адміністрації) та довірені (на основі угоди з іншими органами самоврядування).

До власних завдань гміни належить забезпечення потреб місцевої спільноти. Основними завданнями гміни є: управління нерухомістю, охорона середовища та водного господарства; піклування про гмінні дороги, вулиці, мости та каналізацію; організація дорожнього руху; організація місцевого транспорту; охорона здоров'я, освіта, культура, будівництво житла; торгівля; забезпечення публічного порядку та безпеки громадян; утримання гмінних об'єктів та адміністрації; забезпечення державної політики щодо сім'ї; забезпечення зв'язків із неурядовими організаціями тощо.

Повіти у Польщі поділяються на земські (сільські) та міські. Повітове самоврядування виконує на своїй території адміністративні функції, які не передбачені для інших органів територіального самоврядування. Воно не є ні керівним, ні контролюючим органом для гмінного самоврядування. Завдання повіту — це понадгмінні публічні функції у сфері: освіти, охорони здоров'я, соціальної допомоги, охорони природи, підтримки інвалідів, культури, транспорту, туризму, геодезії, картографії та кадастру, управління нерухомістю, архітектури, лісництва та рибальства, публічного порядку та безпеки, співпраці з неурядовими організаціями тощо.

Діяльність воєводського самоврядування не обмежує самостійності гміни та повіту, відносно яких воно не є органом контролю та керівництва. Завданням воєводського самоврядування є визначення стратегії розвитку воєводства, зокрема забезпечення місцевої ідентичності, сприяння економічній активності, підтримка культурного середовища тощо.

Отже, основним завданням органів територіального самоврядування є організація надання публічних послуг для мешканців. Ці послуги поділяються на комунальні (енергія, водопостачання та каналізація, транспорт, утримання доріг та зелених насаджень тощо), соціальні (навчання, охорона здоров'я, соціальна допомога, безпека, культура, питання ринку праці тощо) та адміністративні. Органи самоврядування повинні організувати надання послуг мешканцям, але не зобов'язані їх самостійно надавати. Як правило, для цього укладаються контракти із суб'єктами господарювання чи неурядовими організаціями.

У ряді земель між повітом і центром знаходиться проміжна адміністративно-територіальна одиниця — урядовий округ, у рамках якого вирішуються місцеві державні завдання і здійснюється державний нагляд за місцевим самоврядуванням [4, с. 101].

Так, наприклад, створення централізованої системи відділів обслуговування мешканців (WOM, анг. — Resident Service Departments) було заплановано в усіх районах Варшави задля забезпечення мешканцям міста належної якості послуг та прискорення адміністративних процедур. Зазначені відділи створено в якості установ, де кожен мешканець Варшави має можливість легко вирішити свої справи в офіційній сфері, зокрема, питання обміну ID-карток, реєстрації транспортного засобу, отримання ліцензії тощо. Відділи WOM пропонують споживачам надійні, кваліфіковані та швидкі послуги: якщо раніше споживачам потрібно було відвідати декілька кабінетів у приміщенні установи, то зі створенням Відділів адміністративні процедури було значно спрощено. Також в якості основного принципу діяльності Відділів було запроваджено відокремлення прийняття звернення від тих посадовців, хто розглядає справу і виносить рішення. Це має гарантувати незацікавленість та виключити корупцію.

Окрім реалізації своїх основних завдань, відділи WOM також виконують інформаційну функцію. Важливим для виконання функцій Ввідділів визнано запуск електронної системи обслуговування мешканців, що має скоротити або ж цілком виключити потребу використання паперових документів після поширення електронних підписів.

Спільним між польською та українською адміністративно-територіальними реформами є спрямованість на децентралізацію влади, перенесення основної частини відповідальності за підвищення рівня життя населення на місцеве самоврядування [6, с. 61].

Адольф Гессер у своїй книзі "Свобода муніципальних утворень як порятунок Європи" пов'язує рівень розвитку місцевого самоврядування з історією розвитку суспільних свобод і державності, виділяючи: "споконвічно вільні" країни з традиційно високим ступенем громадянських свобод, що виробили імунітет проти монархічно-бюрократичної централізації (Велика Британія, держави Північної Європи, Нідерланди, Швейцарія, поза Європою — США), і "лібералізовані держави верховної влади", що засновані на загальному підпорядкуванні бюрократичному апарату і залишають мало місця для реального "управління під свою відповідальність" на місцевому рівні (Іспанія, Франція, Італія і Німеччина) [7, с.186].

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши досвід зарубіжних країн у сфері надання адміністративних послуг, можна зробити висновок, що в Україні існує нагальна потреба у прийнятті Адміністративно-процедурного кодексу, який повинен урегулювати загальний порядок надання адміністративних послуг, починаючи від правил про реєстрацію звернення за послугою і закінчуючи процедурою оскарження рішень органів. А конкретні вимоги щодо кожного виду адміністративних послуг (до якого органу звертатись, які документи подавати тощо) повинні визначатися в спеціальних законах, присвячених відповідним послугам.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблематика управлінських (адміністративних) послуг потребує подальшого опрацювання і законодавчого врегулювання на єдиних методологічних засадах. Крім того, класифікація адміністративних послуг і методи взаємодії органів державної влади, органів місцевого самоврядування з територіальними колективами у країнах Європи є перспективним напрямом наукових досліджень.

Література:

1. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / В.М. Бабаєв. — Х.: Магістр, 2004. — 204 с.

2. Ясюнас В. А. Основы местного самоуправления: учеб. пособие / В.А. Ясюнас. — М.: Ось-89, 1998. — 122—146 с.

3. Тимофеев Н.С. Комунальное право ФРГ / Н. С. Тимофеев. — М.: Изд-во МГУ, 1982. — 59 с.

4. Власенко О.В. Зарубіжний досвід організації та роботи місцевої влади / О.В. Власенко, П.В. Ворона, М.О. Пухтинський та ін. — Полтава: Полт. НТУ, 2009. — 288 с.

5. Бригіневич І.І. Центри надання адміністративних послуг: створення та організація діяльності: практичний посібник / І.І. Бригіневич, С.І. Ванько, В.А. Загайний, І.Б. Коліушко, О.В. Курінний, В.О. Стоян, В.П. Тимощук. За заг. ред. В.П. Тимощука. — Київ. СПД О.М. Москаленко., 2010. — 440 с.

6. Лахижа М.І. Система управління якістю в органах влади (вітчизняний та зарубіжний досвід) / М.І. Лахижа. — Полтава: РВВ Пуск, 2008. — 131 с.

7. Битяк Ю.П. Правові основи формування та функціонування органів державної влади у контексті євроінтеграції: монографія / Ю.П. Битяк, О.Г. Данильян, О.П. Дзюбань та ін. За ред. Ю.П. Битяка, О.Г. Данильяна. — Х.: Право, 2010. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2012 р.

УДК 35.075.1

Л. В. Карєлова,
аспірант кафедри права і законотворчого процессу,
Національна академія державного управління при Президентові України

ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПРИ ФОРМУВАННІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ МІНІСТЕРСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджується досвід зарубіжних країн щодо формування організаційної структури міністерств України.

In the article the author explores the experience of foreign countries to forming of organizational structure of ministries of Ukraine.

Ключові слова: міністерство, організаційне забезпечення діяльності, структура міністерства, зарубіжний досвід.
Key words: ministry, organization providing of activity, structure of ministry, foreign experience.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проголошений Україною курс на європейські цінності висуває на порядок денний необхідність запровадження якісно інших стандартів державного управління на основі досвіду розвинених країн. В умовах адміністративної реформи ознайомлення з кращими світовими моделями організаційного забезпечення діяльності міністерств, зокрема при формуванні організаційної структури, набуває особливого значення. Одним з найважливіших питань підвищення ефективності управління є зміна підходів до формування організаційної структури органів публічної влади. На нашу думку, організаційна структура є необхідною умовою формування поведінки державних службовців, визначає відносини між ними, розв'язує проблему розподілу завдань та повноважень, є фактором, що впливає на ефективність колективних дій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В науковій літературі питання діяльності міністерств у зарубіжних країнах досліджувались в межах наук конституційного права зарубіжних країн та адміністративного права зарубіжних країн такими вченими, як Баглай М.В., Василенко І.О., Ж. Зіллер, Оболонский А.В., Котляр Д., Ю. И. Лейбо, Ріяка В.О, В.С. Семенов, М.В. Цвік, Чіркін В., Шаповал В.М., Школик А.М., Л. М. Ентіна та іншими. Окреме наукове дослідження питань формування організаційної структури міністерств як частини організаційного забезпечення діяльності міністерств інших країн у контексті науки державного управління до цього часу було відсутнє.

Метою статті є дослідження досвіду зарубіжних країн з формування організаційної структури міністерств, що дозволить запозичити позитивні риси у вітчизняну практику.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Організаційне забезпечення діяльності міністерств автор розглядає як вид управлінської діяльності щодо створення умов для визначення внутрішньої організації міністерств з метою виконання покладених на них функцій та завдань, а також налагодження організаційних відносин між міністерствами та суб'єктами державного управління.

Цю діяльність можна поділити на декілька стадій.

1. Засновницька стадія — забезпечення організаційних умов щодо створення міністерств, в тому числі формування організаційної структури.

2. Реалізаційна стадія — забезпечення підтримання практичного функціонування міністерств з постійним моніторингом відповідними інструментами завдань і функцій міністерств на предмет їх відповідності реальним потребам суспільства та вимогам актів законодавства, а також на предмет відповідності структури міністерств покладеним на них завданням і функціям.

3. Реорганізаційна стадія — забезпечення перетворень у структурі та діяльності міністерств.

Поняття "структура" походить від латинського слова structūra, що означає "будова", внутрішня будова будь-чого. Внутрішня будова пов'язана з такими категоріями, як ціле та його частини. Виявлення взаємодії та підпорядкування складових цілого дозволяють розкрити структуру об'єкта.

На думку Ю.В. Ніколенко, організаційна структура являє собою внутрішньосистемний порядок, форму організаційних відносин і елементів. Вона створюється суб'єктом управління для оптимізації зв'язків і відносин.

Організаційна структура завжди формальна і закріплена правовими нормами. Створюється організаційна структура завжди свідомо (людиною), виходячи з цілей і функцій системи, умов діяльності. Вона використовується як засіб приведення системи у відповідність з цілями й умовами діяльності [5].

В.Б. Авер'янов зазначив, що формування організаційної структури управлінського апарату відбувається у відповідності до змісту його діяльності [1, с. 4].

Автор розглядає організаційну структуру міністерства як систему посад, функціональних структурних підрозділів (департаментів, відділів, управлінь, головних управлінь, секторів тощо), що сприяють найбільш ефективному виконанню його завдань, функцій та повноважень.

При дослідженні зарубіжного досвіду забезпечення формування структур міністерства А.М. Школик звертає увагу на класичну і шведську моделі. У класичній міністерській моделі (поширена у переважній більшості країн) міністерство має ієрархічну структуру, підпорядковані підрозділи нижчого рівня зобов'язані виконувати розпорядження вищих. Міністерства очолюють змінювані особи, які виконують політичні функції, тоді як його штат відбирають зі спеціалістів із стабільним правовим статусом публічного службовця. З огляду на міністра, міністерство є політичним органом, проте завдяки великій кількості професійних службовців є суто адміністративною організацією [7, с. 55]. Оригінальність шведської моделі (перейняли також інші країни Північної Європи) полягає в тому, що вона ліквідує подвійний характер (політика і адміністрація) класичного міністерства. Воно зберігає за собою лише завдання формування політики. Функції ж безпосереднього виконання (адміністративні) належать до завдань автономних агенцій. Автономія агенцій полягає у тому, що міністерство не дає їм вказівок у конкретних справах, але міністр визначає загальний напрям політики адміністративної агенції і впливає на формування його бюджету. На відміну від автономних агенцій, які мають чисельний апарат професійних службовців, міністерство здійснює функцію формування політики за допомогою невеликого штату (не більше 100 осіб із канцелярськими працівниками). До кола завдань шведських міністерств належать: 1) підготовка урядових законопроектів та проектів бюджету для ухвали їх парламентом; 2) видання інструкцій і загальних правил для адміністративних органів; 3) міжнародні зв'язки; 4) призначення публічних службовців; 5) розгляд окремих листів громадян, надісланих на адресу уряду. Переважно розглядом цих листів і обмежуються функції міністерств в адміністративній царині. Однак питання, пов'язані з практичним застосуванням законів чи загальних правил, можуть бути поставлені перед міністерствами, скажімо, через засоби масової інформації [3, с. 1]. Тобто на засновницькій стадії організаційного забезпечення діяльності міністерств по-

трібно чітко визначитись із моделлю міністерської структури. Вважаємо за необхідне більш глибоко дослідити позитивні риси шведської моделі міністерської структури, яка ліквідує подвійний характер (політика і адміністрація) класичного міністерства з метою використання їх при побудові системи міністерств України.

Щодо внутрішньої організації міністерств у зарубіжних країнах, слід відмітити її розмаїття.

В Італії існує єдина організаційна модель: головними підрозділами міністерства є генеральні дирекції, які поділяються на відділи та сектори, їх очолюють генеральні директори. Керівництво персоналом здійснює Адміністративна рада на чолі із міністром, до складу якої входять представники профспілок та генеральні директори. В кожному міністерстві є дисциплінарна комісія, центральна бухгалтерія, господарське управління та допоміжні підрозділи — архів, бібліотека тощо. При міністерствах створюють вищі ради — колегіальні консультативні органи, до складу яких входять експерти та спеціалісти. Найбільш відомі вищі ради громадських робіт, фінансів, сільського господарства, охорони здоровя [2, с. 134—137].

В Японії структурно практично всі міністерства побудовані однаково. Міністерство складається з секретаріата і департаментів, які поділяються на відділи та секції. Майже при кожному міністерстві створені консультативні комісії, ради та інші установи. Кожен міністр має по одному парламентському віце-міністру, який надає міністру допомогу в управління міністерством, а також виконує обов'язки міністра в разі його відсутності. В структурі міністерства є посада адміністративного віце-міністра, який забезпечує роботу всіх ланок апарату міністерства [2, с. 158—162].

У Франції допомогу міністрові в управлінні надає його кабінет, який може складатися не більш ніж з 10 осіб. Кожен міністр самостійно визначає внутрішню структуру міністерства. Як правило, найбільші підрозділи міністерств очолюються генеральними директорами. У підпорядуванні генеральних директорів знаходяться директори, їх заступники, керівники відділів, служб, бюро тощо. Центральний аппарат міністерства зазвичай не займається щоденною оперативною діяльністю. Цим зайняті місцеві (периферійні) служби міністерства. Головна функція центрального аппарата — надання допомоги міністру у розробці політики міністерства та здійснення контролю за її впровадженням [2, с. 74]. У французьких міністерствах змінним є лише так званий "кабінет міністра" — вузьке коло найближчих співробітників, які приходять з міністром і з ним йдуть. Решта держапарату практично не залежить від політичних коливань. Постійний інститут державної служби існує також у Німеччині та інших демократичних країнах [6].

У Польщі кожне міністерство складається з таких організаційних рівнів: 1) управління — для виконання повсякденних завдань; 2) відділи — для виконання завдань, пов'язаних з обслуговуванням міністра; 3) секретаріати — обслуговують міністра, комітети, ради й цільові групи; 4) підрозділи — організаційні одиниці в межах зазначених вище органів. У кожному міністерстві є політичний кабінет міністра. Безпосереднє керівництво організаційними одиницями міністерства, крім кабінету міністра, здійснює генеральний директор, який забезпечує належне виконання завдань, поставлених міністром і його заступниками. У межах міністерства розрізняють політичний (управлінський) рівень і неполітичний (адміністративний) рівень. Перший рівень, крім, власне, міністра, складається з державного секретаря і його заступника і політичного кабінету, який діє як дорадчий орган.

Структура міністерства визначається його статутом. Суттєвим змінам правового статусу міністерств сприяли реформи центральної адміністрації. Була запроваджена нова внутрішня міністерська структура, в основі якої лежить чіткий розподіл між політичними (міністри та заступники міністрів) та адміністративними посадами (генеральний директор офісу та його підлеглі) [4; 8].

У Федеративній Республіці Німеччина в структурі федеральних міністерств можуть створюватися спеціалізовані федеральні відомства.

У США департаменти можуть мати у своєму складі окремі структурні підрозділи — управління, служби та інші, які, у свою чергу, також є органами виконавчої влади. Виконавчі повноваження вони отримують від голови департаменту.

В Чехії немає закріпленої єдиної внутрішньої організації міністерств, вона вирішується кожним міністром (але всі міністерства мають у своєму складі юридичне, кадрове, організаційне, фінансове управління). Функція координування всередині міністерств покладена переважно на секретаріат міністра та регулярні зустрічі міністра та його заступників. Міністри або їх заступники можуть створити комісії ad hoc (тимчасові) для виконання спеціальних завдань [4].

У Румунії міністерський головний секретар є вищим державним службовцем усередині міністерства та діє в якості адміністративного голови (ця посада подібна до британського постійного секретаря або німецького державного секретаря). В основі подібного нововведення було намагання покращити координацію як усередині міністерств, так і за їх межами. Таким чином, головний секретар діє як головна з'єднувальна ланка між міністерськими лінійними підрозділами та політичним керівництвом міністерства (сюди входять: міністр, державний секретар або заступник міністра, та керівники підрозділів). До того ж важливим є те, що головні секретарі створюють мережу з Головним секретарем Кабінету Міністрів у центрі. Передбачені щотижневі зустрічі всіх міністерських головних секретарів під головуванням заступника Головного секретаря уряду. Ці зустрічі, крім іншого, відіграють ключову роль у підготовці засідань уряду [4].

Як правило, в міністерствах Болгарії передбачена посада головного секретаря, який координує діяльність апарата міністерства. Структурно міністерства складаються з управлінь, відділів та секретаріату [2, с. 203—204].

ВИСНОВКИ

Автор вважає корисним з точки зору запозичення в Україні наступні здобутки зарубіжних країн в сфері формування організаційної структури міністерств.

1. Уніфікація структури міністерств (з можливими обгрунтованими виключеннями) із її нормативним закріпленням.

2. Чіткий розподіл між політичними (міністри та заступники міністрів) та адміністративними посадами закріплений на законодавчому рівні.

3. Надання міністрам або їх заступникам права створювати комісії ad hoc (тимчасові) для виконання спеціальних завдань, яке чітко визначається у законі.

4. Налагодження координаційних зв'язків між найвищими посадовцями міністерства, які виконують адміністративні функції.

5. Запозичення до наукової термінології французького терміна "кабінет міністра", до якого входять заступники та радники міністра та польського терміна "політичний кабінет", до якого входять лише радники міністра.

6. Створення в структурі міністерств спеціального органу на прикладі італійської Адміністративної ради міністерства на чолі із міністром, до складу якої входять представники профспілок та генеральні директори з метою координації питань у сфері управління персоналом та розв'язання виникаючих конфліктів.

Література:

1. Аверьянов В.Б. Аппарат государственного управления: содержание деятельности и организационные структуры / АН УССР. Ин-т государства и права; отв. ред. — В.В. Цветков. — Киев: Наук. Думка, 1990 . — 148 с.

2. Административное право зарубежных стран: учебное пособие. — М.: Издательство "СПАРК", 1996 — 229 с.

3. Державне врядування у Швеції/Видання Шведського інституту. — Стокгольм, 1998.

4. Котляр Д. Окремі аспекти проведення адміністративної реформи та організація центральної виконавчої влади в країнах світу // "Часопис ПАРЛАМЕНТ". — 2001. — №6 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=99&iar_id=41&as=. Дата перегляду 06.04.2012.

5. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії: підручник. — Київ: ЦНЛ, 2003 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/OsnEkTeor/Oet16-23/51801.htm. Дата перегляду 06.04.2012.

6. Лоутон А., Роуз Э. Организация и управление в государственных учреждениях: пер с англ. — М., 1993.

7. Школик А.М. Порівняльне адміністративне право: навч. посібник для юридичних факультетів та факультетів міжнародних відносин. — Львів: ЗУКЦ, 2007. — 308 с.

8. Електронний ресурс. — Режим доступу: http://www.pdp.org.ua/analytics/authorities/914-207-4-c-. Дата перегляду 06.04.2012.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2012 р.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РЕГУЛЮВАННІ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

(РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ : МАРШАВІН Ю.М. РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ. — К.: АЛЬТЕРПРЕС, 2011. — 396 С.)

Стан ринку праці, процеси, що на ньому відбуваються, вирішальним чином визначають рівень соціально-економічного розвитку держави, ефективність економіки, її конкурентоспроможність, добробут населення. Саме тому дослідження закономірностей розвитку ринку праці, розробка заходів, спрямованих на удосконалення системи його регулювання, є вкрай важливим і актуальним завданням науки і практики.

Останніми роками в Україні було видано значну кількість наукових праць, в тому числі монографій, опубліковано статей з проблем регулювання ринку праці. Проте серед них є лише незначна кількість публікацій, в яких розглядаються теоретичні і практичні аспекти системного підходу до зазначеної проблеми.

У зв'язку з цим наукова праця Маршавіна Ю.М. "Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу", що рецензується, є досить актуальною і своєчасною. В ній висвітлено теоретико-методологічні проблеми і тенденції розвитку ринку праці, його внутрішні суперечності, джерела і особливості розвитку в Україні.

Викликає увагу авторське бачення імперативу розвитку національного ринку праці в умовах стратегічних викликів XXI століття. Вперше в рамках однієї книги здійснено комплексний науковий аналіз причинно-наслідкових зв'язків між чинниками, що формують сукупний попит і сукупну пропозицію, та обсягами і структурою зайнятості населення. В роботі розкрито сутність інноваційно-інвестиційній домінанти модернізації національного ринку праці, впливу грошово-кредитної політики, системи оподаткування, зовнішньоекономічних чинників на забезпечення основ зайнятості населення.

З іншого боку, автор акцентує увагу на ефективності подолання гострих проблем зайнятості населення, яка знаходиться у залежності від ступеня узгодженості дій між сторонами соціального діалогу щодо визначення основних напрямів структурної та інвестиційної політики, спрямованої на створення інноваційних робочих місць п'ятого-шостого технологічних укладів. Привертає увагу аналіз розвитку підприємництва в механізмі реалізації активної політики на ринку праці, а наукові засади формування соціально відповідального бізнесу як найважливішого фактора впровадження в Україні засад гідної праці наближають ринок праці до європейських стандартів з питань оплати, умов праці та соціального захисту як одного з основних положень Глобального пакту Міжнародної організації праці про робочі місця.

Методологічний та практичний інтерес мають результати дослідження формування і розвитку інституційної підсистеми регулювання ринку праці, перешкод, що виникають на шляху розвитку соціального діалогу на ринку праці, особливо щодо ролі профспілок і організацій роботодавців на рівні міста, району, області. Переконливим видається акцент автора на факторах, що визначаються місцевими органами влади, соціальними партнерами в удосконаленні територіально-галузевої структури зайнятості.

Уперше у вітчизняній науковій літературі запропоновано концепцію формування системи регулювання ринку праці в умовах інтеграції України у світовий економічній простір на основі дотримання принципів державної політики у цій сфері, визначення ролі і відповідальності держави за створення розвиненої за секторами економіки та видами професійної діяльності системи високопродуктивних робочих місць, яка забезпечуватиме населенню широкий вибір сфери прикладання праці, її гідну оплату, розвиток конкурентоспроможності робочої сили.

Основні положення монографії можуть бути використані органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, профспілками, організаціями роботодавців, студентами і слухачами вищих навчальних закладів, аспірантами.

Рецензент: І. Ф. Гнибіденко, доктор економічних наук, професор

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

**— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);**

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦ ІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР",