НАУКА Й ЕКОНОМІКА

Науково-теоретичний журнал
Хмельницького економічного університету

Випуск 3 (11)

Хмельницький, 2008

„Наука й економіка”

Випуск 3 (11), 2008 р.

Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету

Заснований у жовтні 2005 року
Засновник — ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

Затверджено рішенням Вченої ради ХЕУ
протокол № 6 від 30 серпня 2005 р.
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради ХЕУ
протокол № 7 від 11 липня 2008 р.

Головний редактор
БРИНДЗЯ Зіновій Федорович, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Заступники головного редактора
ОЛЕКСЮК Олександр Степанович, д. е. н., професор
СМОЛЕНЮК Руслан Петрович, к. е. н.

Відповідальні за випуск
РОМАНЮК Вадим Васильович, к. т. н.
ЧЕРНУШКІНА Оксана Олександрівна, к. е. н.

Редакційна колегія

Алексеєнко Л. М., д. е. н., доцент
Буян І. В., д. е. н., професор
Гринчуцький В. І., д. е. н., професор
Данюк В. М., к. е. н., професор
Кужельний М. В., д. е. н., професор
Кулинич О. І., д. е. н., професор
Мельник В. Г., к. е. н., професор
Осадець С. С., д. е. н., професор
Пушкар М. С., д. е. н., професор
Стельмащук А. М., д. е. н., професор
Буряк Л. Д., к. е. н., професор
Поддєрьогін А. М., к. е. н., професор
Федорович Р. В., к. е. н., професор
Луців Б. Л., д. е. н., професор
Штабалюк П. І., к. ф.-м. н, доцент
Кулинич Р. О., к. е. н., доцент
Бойчук А. А., к. е. н.
Рибак І. В., к. і. н., професор
Синчак В. П., к. е. н., доцент
Смоленюк П. С., к. е. н., професор
Щепанський Е. В., к. е. н., доцент
Длугопольський О. В., к. е. н., доцент
Кокодій Ю. В., к. п. н., доцент
Малиняк Б. С., к. е. н.

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.
Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції: 29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам’янецька, 159/2
Контактні телефони: 8(0382) 67-01-33, тел./факс 67-01-43
Електронна пошта: nauka@kheu.km.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію засобу масової інформації
КВ № 10787 від 26 грудня 2005 р.
Наукові статті, опубліковані в журналі, зараховуються як фахові в галузі економічних наук
(Постанова ВАК України від 13.02.08 № 3-05/2)

© ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2005
© Редакція журналу “Наука й економіка”, 2005

ЗМІСТ

Фінансова система

О. В. БОРИСЮК
ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНІ 9

У. В. ВЛАДИЧИН
РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВНИЦТВА НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ 12

О. Т. ЗАМАСЛО, О. М. ДУФЕНЮК
ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ 16

Р. С. КВАСНИЦЬКА, В. Ю. ВЄНКОВА
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ВСТУПУ ДО СОТ 20

У. В. КОВАЛИШИН
СТАН ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 26

К. Л. ЛАРІОНОВА, Г. В. ЄРОНДАЄВА
ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 30

К. Л. ЛАРІОНОВА, Н. В. КИРИЛОВА
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ СХЕМ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА В УКРАЇНІ 35

С. М. ЛОБОЗИНСЬКА
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ 42

О. М. НИКОЛЮК
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ВИРОБНИКІВ ХМЕЛЮ 50

Л. С. РЕВЕРЧУК
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛИХ БАНКІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА 55

С. К. РЕВЕРЧУК, Т. В. ЯВОРСЬКА
ТІНІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 60

В. М. РУСІН
ПРОБЛЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 65

І. Г. СКОМОРОВИЧ
МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 69

К. В. СЛЮСАРЕНКО
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ 77

Л. О. ТЕЛІЩУК
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ АСПЕКТІВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ 84

Н. Б. ТУРЧИН
ЗАРУБІЖНІ РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ 90

В. М. ЧЕРНЕНКО
ФІНАНСОВІ ДОМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 94

Л. М. ЧИЖ
ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛІВ 100

Ю. В. ЧУБЕНКО, В. І. ВОЛОШИНА, А. Ю. СТОПЧАК
ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇХ ТРАНСФОРМАЦІЯ В НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС 104

Облік і аудит

Н. В. ЖЕЛЕЗНЯК
ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 109

Т. В. КОЖУХОВА
ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ПО ВИРОБНИЦТВУ ОБЛИЦЮВАЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ 114

С. О. ШЕВЧЕНКО
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ 120

Менеджмент та маркетинг

В. І. ВОЗЬЯНОВА
ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ 124

О. А. ГАРВАТ, О. М. КРИВОНОС
МОТИВАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 126

Т. О. ОЛІЙНИК
РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ 132

О. М. ОЛІЙНИК, С. С. КУРГАН
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 137

А. С. ПОЛЯНСЬКА
СТРАТЕГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ЗМІН 142

Ю. М. ПОПІВНЯК
СИСТЕМА ЦІЛЬОВОГО КАЛЬКУЛЮВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА 147

О. С. РЕВЯКІН, Ю. В. ЛУЖНЯК
ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ АТЕСТАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ЯПОНІЇ ТА СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ) 151

М. В. СОЗОНИК
ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В БАНКАХ УКРАЇНИ 156

А. В. СТОЯН
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ДУХОВНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ 160

О. В. ТОЛСТІКОВА
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ Й ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА РАХУНОК МОРАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ 169

Т. С. ЧЕРКАШИНА
ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ КОРПОРАЦІЙ 174

Загальні проблеми економіки

І. Р. АХМЕТОВ, Л. А. КОСТЮК
РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 183

І. В. БЕЗУГЛИЙ
НАУКОВІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ 189

І. В. БУЯН
ЛЮДСЬКИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 194

І. П. ДРОЗД, О. Б. КОПАНИЦЯ
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРИ РЕФОРМУВАННІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ 204

Д. О. ЗОРІН
СТРАТЕГІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 208

Ю. М. КОВАЛЬОВА, Н. В. АЛИШЕВА
ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ І РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В УКРАЇНІ 212

Н. Т. РУДЬ, О. С. КОЛТУНОВИЧ
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 218

К. В. ЛОГВІН
РОЗРАХУНОК ПАРАМЕТРІВ ЗВ'ЯЗАНОСТІ СВІТОВИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЇХ ЗМІН 224

О. М. МОСКАЛЕНКО
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ РОЗВИНУТИХ КРАЇН В АСПЕКТІ ЕКОНОМІЧНИХ І СОЦІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ 228

О. А. ПОЛЕШУК
ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ПОЄДНАННЯ НАУКИ ТА ОСВІТИ ПРИ СТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОГО АВІАПЕРЕВІЗНИКА В УКРАЇНІ 239

С. Б. СМЕРЕКА
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІ ПОСЛУГИ ЯК ОБЄКТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ 242

І. Є. СТУЖНА
ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 247

Економіка суб'єктів господарювання

І. А. КАРАБАЗА
ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВ 250

М. Ю. ПОГОСОВА
СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» 258

А. О. ФОМЕНКО, Г. М. БУРЛУЦЬКА
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 265

Економіка АПК

О. І. ВІКАРЧУК
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ 269

О. М. ВІЛЕНЧУК
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 275

О. П. ВЛАСЕНКО
УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ В АГРОБІЗНЕСІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ 280

Н. І. ДИШЛЮК
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПОПИТУ, ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА 286

О. В. КУЛИК
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО НА СЕЛІ ЯК ЗАСІБ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ СІЛЬСЬКОЇ МОЛОДІ 292

Н. О. КУРОВСЬКА
ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА 297

Н. В. ЛИСЮК
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 303

О. С. ПРОКОПИШИН
ВІДТВОРЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 310

Т. М. РАТОШНЮК
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ 314

Н. П. РЕЗНІК
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРОПРОМИСЛОВИЙ СЕКТОР 319

О. П. РУСАК
ІННОВАЦІЙНА ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПТАХІВНИЧОЇ ГАЛУЗІ 325

Т. І. ТОПІШКО
ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АПК НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ 333

Р. П. ХІРІВСЬКИЙ
ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО ОНОВЛЕННЯ 337

Економічна освіта

О. В. МИСКОВЕЦЬ
НАВЧАЛЬНО-ТРЕНУВАЛЬНА ФІРМА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ 342

Економіко-математичне моделювання

І. В. АНДРІЙЧУК
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ 346

Я. С. ВИТВИЦЬКИЙ
ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРИ ЕКОНОМІЧНІЙ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАПАСІВ НАФТОВИХ І ГАЗОВИХ РОДОВИЩ 351

V. V. ROMANUKE
THE SEMISET OF ALL THE GENERATED ORTHONORMAL BINARY FUNCTIONS SYSTEMS BY 32 BINARY FUNCTIONS OF EACH OF THE EIGHT LEARNED ORTHONORMAL BASES WITH APPLYING 16-BIT GENERATING BINARY FUNCTIONS 362

УДК 339.187.6
О. В. БОРИСЮК

ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНІ

У статті звертається увага на інститут лізингу як одного з пріоритетних напрямків розвитку підприємств України, який активізує інноваційну діяльність, сприяє швидкому придбанню та впровадженню найновіших технологій, навіть за умови відсутності власних фінансових ресурсів та розширює канали збуту їх продукції.

Вступ. Функціонування та розвиток підприємницької діяльності неможливо уявити без створення державою економічної моделі, яка заснована на засадах інноваційних перетворень. Запровадження інноваційного розвитку є на сьогодні надзвичайно актуальним завданням, що зміцнить позиції української економіки загалом. Оскільки саме інноваційний шлях розвитку, як показує зарубіжний досвід, дозволить забезпечити високу конкурентноздатність як економічних, так і людських ресурсів в цілому, ефективно використовуючи при цьому науково – технічний потенціал.

Впровадження сучасної техніки та технології у сферу виробництва спонукає українські підприємства до пошуку альтернативних способів фінансування інноваційної діяльності, серед яких важливе місце займає лізинг.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день багато галузей економіки України потребує залучення значних фінансових ресурсів. Головними серед яких є: сільське господарство, транспорт, будівництво та багато інших, які в першу чергу характеризується значною питомою вагою морального та фізичного зносу устаткування та обладнання, низькою ефективністю їх використання. Саме тому потреба в інвестиціях на структурну перебудову економіки України для розвитку інноваційних процесів на підприємствах посилює увагу до використання лізингових відносин в практиці господарювання.

Питанням фінансового забезпечення інноваційних процесів, у тому числі й через лізинг, присвячені наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В.П. Александрової, Ю.М. Бажала, Н.Н. Внукової, В.М. Геєця, Д.У.Дейна, А.А. Пересади. Проте зміст цих публікацій лише частково окреслює можливі шляхи інноваційного розвитку країни за допомогою механізм лізингу в Україні. Тому подальша розробка цього питання є актуальним та практичним завданням.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження можливих шляхів розвитку лізингу, що прискорить інноваційний потенціал нашої держави.

Результати. В умовах негативних явищ в українській економіці, що склалися завдяки масовим неповерненням кредитів банкам, була переглянута кредитна політика, в результаті чого підвищилися вимоги до її використання, що значно звузило коло клієнтів банківського сектору [4, с. 86]. Тому в умовах високої вартості кредитів та браку власних фінансових ресурсів, виходом із ситуації, що склалася, для багатьох підприємств може стати активне використання інституту лізингу.

Українське бізнес – середовище для лізингу має певні особливості. Воно характеризується зовнішніми та внутрішніми чинниками, що визначають правила гри в лізинговому бізнесі [1, с. 66]. Наприклад, законодавство для лізингу можна віднести до зовнішнього середовища, на яке важко впливати. До внутрішніх чинників можна віднести рівень конкуренції серед лізингових компаній. Очевидно, що конкуренція серед лізингових компаній залежить від технологій, за якими вони працюють, персоналу, їх доступу до джерел фінансування. З іншого боку, маємо таку ситуацію, що конкуренція серед вітчизняних лізингових компаній значно відрізняється і залежить від сегментів, в яких вони працюють.

Наприклад, конкуренція серед лізингових компаній, що надають у оперативний або фінансовий лізинг автомобілі, дуже висока. Конкуренція ж серед лізингових компаній, що надають у лізинг сільськогосподарську техніку або літаки та залізничний транспорт, практично відсутня.

Система регуляторів функціонування ринку лізингових послуг повинна бути розроблена на рівні планування і управління, а цьому перешкоджає відсутність необхідної інформації і невеликий досвід використання лізингу в Україні.

Тому, на нашу думку, створення якісного методичного забезпечення, мережі інформаційної підтримки, системи статистичної інформації для лізингу – в тісній співпраці з національною асоціацією, регіональними компаніями і фондами – повинно стати першочерговою задачею держави для забезпечення розвитку лізингу в Українській державі. Це дозволить оперативно отримувати офіційні дані про стан лізингового ринку, його проблеми, тенденції, перспективи, що в кінцевому підсумку буде сприяти пошуку і взаємодії партнерів на українському і міжнародному ринках лізингових послуг, а для органів виконавчої та законодавчої влади науково – обґрунтованою і підкріпленою цифрами оцінкою ефективності даних заходів.

Для забезпечення умов виконання лізингом його макроекономічних функцій, система заходів державного регулювання не може не включати податкові пільги: в жодній країні світу лізинг не отримав би розвитку без застосування згаданих пільг. В той же час, об'єктивно існують можливості їх оптимізації, забезпечення цільового використання об'єктів лізингу при мінімумі пільг. Більше того, вважається, що така стратегія могла б сприяти залученню коштів приватних інвесторів (які в іншому випадку не будуть інвестовані, не принесуть прибутку, а, значить, – надходжень в бюджет, не кажучи про інші фактори) і значно знизити державні витрати.

Наступним етапом інноваційного розвитку лізингу в Україні має стати питання щодо його ліцензування. Закон України ''Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" чітко пропонує регулювати лізингову діяльність за схемою для небанківських фінансових установ [2].

Закон не визначає, що таке фінансовий лізинг, однак тлумачить поняття "фінансова послуга". Можна дискутувати щодо того, чи відповідає цьому визначенню фінансовий лізинг, особливо такий, що передбачає більше, ніж простий лізинг або фінансова оренда.

У статті 21.1 згаданого закону зазначається, що державне регулювання ринків фінансових послуг здійснюють:

- щодо ринку банківських послуг – Національний банк України;
- щодо ринку цінних паперів та похідних цінних паперів – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
- щодо інших ринків фінансових послуг – спеціально уповноважені органи виконавчої влади, що працюють у сфері регулювання ринків фінансових послуг.

Щодо ліцензування діяльності фінансових інституцій у статті 34.1 зазначається, що уповноважений орган в межах своєї компетенції видає фінансовим установам ліцензії на:

- страхову діяльність;
- діяльність з метою надання фінансових послуг пенсійного забезпечення;
- надання фінансових кредитів за рахунок залучених фондів;
- діяльність з метою надання будь-яких фінансових послуг, які передбачають пряме або непряме залучення фінансових коштів, одержаних від фізичних осіб.

Позитивним у цьому відношенні є досвід країн – сусідів України, а саме Російській Федерації та Білорусії, де введено ліцензування лізингової діяльності. Так, правова основа діяльності лізингових компаній в Росії здійснюється на основі отриманих ліцензій, які видаються Міністерством економіки. Мінімальний строк дії ліцензії – 1 рік, а максимальний строк складає 5 років. Для того, щоб отримати ліцензію, компанія повинна виконати вимогу про те, щоб не менше 40 % прибутку компанії припадало на лізингову діяльність.

Відсутність суб'єкта, який слідкує за змінами нормативно – правової бази, що

стосується інтересів учасників лізингового процесу і який обґрунтовано вносить корективи у вже діючі лізингові договори, також не сприяє поширенню лізингових послуг. Щодо законодавства України, то Кабінет Міністрів України досі не визначився з органом центральної виконавчої влади, відповідальним за проведення лізингу в нашій країні. Згідно з Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг", функції контролю за діяльністю фінансових установ, до яких належать і лізингові компанії, покладаються на Уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг. І хоча цей закон діє, але уповноваженого органу досі не створено. Тому, важливою умовою організації і стимулювання лізингу в Україні має стати визначення органу, що відповідатиме за його належне виконання.

Важливе значення для економіки має державна бюджетна підтримка. Державна діяльність у сфері лізингу повинна ґрунтуватись на розробці більш досконалого механізму розподілу бюджетних коштів [3, с. 232]. Роль держави в даному напрямку повинна посилитися за рахунок використання державних гарантій, фінансування інвестиційних програм і проектів з лізингу.

Ефективне проведення лізингової діяльності повинно бути обов'язковим елементом державної програми лізингу. При цьому, з метою ефективного функціонування лізингової діяльності доцільно створити механізм часткового або повного державного гарантування повернення лізингових платежів, оскільки в провідних країнах світу, створено такий фонд гарантій, який ефективно функціонує. В Україні він надасть можливість підвищити кредитоспроможність підприємств, стимулювати надання лізингових послуг банківським сектором, забезпечити раціональне використання бюджетних коштів та перерозподілити кредитні ризики.

Висновки. Лізинг в Україні повинен не тільки розвиватись, але й активно стимулюватися державою, оскільки в сучасних умовах він може стати тим механізмом, який слугуватиме залученню значних фінансових ресурсів у господарську практику суб'єктів господарювання. З аналізу світового досвіду можна стверджувати, що стимулювання лізингових відносин та впровадження їх у практику господарювання, позитивно впливає на прискорення економічного зростання економіки.

Тому, з метою сприяння подальшому розвитку та вдосконалення лізингових відносин слід створити сприятливі законодавчі умови для суб'єктів лізингової діяльності, удосконалити існуючу систему оподаткування, кредитування, амортизації, впровадити пільгові умови проведення лізингових операцій. Доцільно зосередити зусилля на розробці таких важливих питань, як значне розширення структур лізингу, урізноманітнення джерел фінансування лізингових операцій, акцентувавши увагу на залученні приватного капіталу.

Необхідно створити рівні умови для розвитку лізингу на ринку фінансових послуг, розробити стратегію об'єктів лізингу з орієнтацією на певні категорії споживачів, а саме: на великі технологічно розвинуті підприємства, зацікавлені у використанні майна і його швидкій заміні на нове придбання у власність та представників малого та середнього бізнесу, які використовуватимуть об'єкти лізингу для власних потреб із можливим їх придбанням у власність.

Таким чином, активізація лізингу, насамперед для розвитку перспективних галузях економіки, прискорить формування потужних мотиваційних стимулів у підприємництві, освоєнню підприємствами новітніх технологій та інновацій.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г.Фінансовий лізинг у розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств //Економіка АПК.-2003.-№3.С. - 65-69.

2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004 - № 5.

3. Пальчевич Г.Т. Фінансовий лізинг як форма фінансування інноваційної діяльності //

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано – Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпат. нац. ун - ту ім. В. Стефаника, 2007. – Вип.ІІІ. – Т.2. – С. 231 – 235.

4. Хобта В.М., Попов А.В., Мєшков А.В. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах: Монографія. – Донецьк: ДонНТУ, 2005 – 343 с.

УДК 339.732(477)
У. В. ВЛАДИЧИН

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВНИЦТВА НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ

У статті висвітлено основні стадії зародження іноземного банківництва на українських землях, проаналізовано стан залучення іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується активною діяльністю іноземних банківських установ на національному ринку. З кожним роком частка іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі зростає. Актуальність теми пов'язана із потребою у залученні додаткових ресурсів для розвитку банківської системи та економіки України, одним із джерел яких виступає капітал іноземних інвесторів. Нині дискусійним залишаються питання про необхідні обсяги іноземного капіталу та умови діяльності іноземних банків в Україні, а також необхідність впливу держави на розвиток іноземного банківництва на етапі євроінтеграції економіки України.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням окремих проблем еволюції банківництва та іноземної банківської діяльності займались сучасні вітчизняні і зарубіжні економісти-дослідники. Зокрема, І. Аванесова досліджувала розвиток кредитування та регулювання банківської діяльності [1], Л. Глускіна, Л. Донченко вивчали історію розвитку грошово-кредитних відносин [4], І. Окунєв [7], С. Тіцкій досліджували еволюцію грошей та банківської діяльності у різних країнах світу [9]. Однак, поза увагою залишились питання зародження та становлення іноземного банківського капіталу як на початкових етапах розвитку господарства України, так і на етапі розвитку ринкової економіки.

Цілі статті. Мета дослідження полягає у тому, щоб розкрити економічну сутність іноземного банківництва на різних етапах господарського розвитку на українських землях, виявити характерні особливості та закономірності становлення та діяльності іноземних банків у процесі еволюції суспільних відносин. Для досягнення поставленої мети в даній статті розглядається процес виникнення іноземного банківництва на українських теренах, а також його подальший розвиток у різні періоди часу, визначається роль іноземного банківського бізнесу у підвищенні рівня розвитку банківської системи України на різних етапах еволюції грошово-кредитних відносин.

Основний матеріал. Поява іноземного банківництва у світі пов'язується з розвитком товарних та грошово-кредитних відносин. Ще у Стародавньому Вавилоні, Стародавній Греції та Стародавньому Римі почали використовуватись іноземні капітали для здійснення банківської діяльності. Зародження іноземної банківської діяльності та його розвиток можна спостерігати у Середньовічній Європі та США протягом XIII – кінця XIX століття н.е. Від початку XX століття до 80-х років XX століття відбувається становлення іноземного банківського капіталу та активна діяльність іноземних банків в Азіатських країнах.

Початком розвитку іноземного банківництва на українських землях можна вважати період виникнення кредитних відносин та появи перших банківських установ. Навики

ведення банківської діяльності, закладені ще у Стародавній Греції, були перейняті колоніями її полісів у Північному Причорномор'ї і таким чином потрапили на українські землі. Становлення іноземного банківництва у період VIII-VI століть до н. е. на українських теренах можна пов'язати з періодом масової колонізації греками узбережжя Чорного та Азовського морів. У цей період Північне Причорномор'я почали заселяти вихідці з Греції та Малої Азії. Колонізаторами і торговцями активно почала здійснюватися банківська діяльність в Ольвії, Тирі, Херсонесі та інших містах українського Причорномор'я.

У початковому вигляді іноземні банки, які здійснювали діяльність, пов'язану з залученням коштів від населення, а також наданням позик, почали виникати за часів Київської Русі. Зародження іноземного банківництва у Київській Русі пов'язується з активною торговельною діяльністю населення з народами півдня, півночі, заходу і сходу. І хоча цей період можна охарактеризувати появою національної валюти на українських землях, розрахунки здебільшого здійснювалися за допомогою використання в обігу іноземних грошей.

У Київській Русі ще не існувало централізованих банківських установ, а кредити надавалися купцями, які мали тимчасово вільні кошти, а також лихварями. Іноземними капіталами у період Київської Русі можна вважати приватні капітали зарубіжних, зокрема німецьких та балтійських купців, які займалися торгівлею та надавали позики місцевому населенню. Німецькі купці створювали особливі німецькі двори, які мали свої звичаї та регулювання. Такі двори, на нашу думку, також можна вважати банківськими установами в початковому вигляді. Свідченням про діяльність іноземних банкірів-лихварів у Київській Русі може бути надання простим людям позик під високий процент євреями та італійськими торговцями. В Україні активний розвиток банківської діяльності та вітчизняного банківського капіталу розпочинається приблизно з XIV століття. Перші банківські установи в Україні, у сучасному розумінні, з'явились у Кам'янець-Подільську. Вже в XV – XVI століттях Кам'янець-Подільський вважався одним з найбільш розвинених фінансових і торгових центрів Європи. Дещо пізніше тут створюються банки з іноземним капіталом. Так, у 1828 році там було відкрито Польський банк зі статутним капіталом у 30 млн. злотих [2, С. 6].

Розвиток іноземного банківництва на українських землях можна пов'язувати також із становленням іноземної банківської діяльності в європейських країнах. Так, у першій половині XVI століття в Іспанії вагому роль відігравали іноземні банківські капітали, зокрема переважно німецькі. Серед іноземних банків найбільш відомим був дім Фуггерів, основний капітал якого в 1557 році становив 5,2 млн. гульденів засновницького (статутного) капіталу та депозитів [9, С. 148].

Банківський капітал на початку XIX століття в Європі характеризувався значною концентрацією та створенням банківських холдингів. Так, засноване в 1822 році в Брюсселі бельгійсько-нідерландське товариство „Societe Generale" можна назвати початком історичного розвитку холдингових компаній. Згодом, у кінці 70-их років XIX століття був створений „Швейцарський залізничний банк" у Базелі, „Банк східних залізних доріг" та інші. Такі банківські установи створювались також у Франції [8, С. 198].

Фінансово-кредитні установи у Західній Україні почали створюватись на межі XIX і XX століть. Банки створювались у вигляді акціонерних товариств та кооперативних об'єднань. Статутний банківський капітал формувався за рахунок власний коштів акціонерів (акціонерний капітал) та пайових внесків засновників (пайовий капітал). Однак, левова частка банківського капіталу на західноукраїнських землях припадала на іноземний капітал (німецький та австро-угорський), який був присутній у більшості приватних банках. Активна іноземна банківська діяльність здійснювалась у Львові. Перші банківські установи у Львові виникли у другій половині XVIII століття, зокрема з 1783 року тут було відкрито 18 ощадних кас для обслуговування місцевого населення. Банківські капітали збільшувались за рахунок коштів, залучених від населення. За період з 1826 року до 60-х років XIX століття у Львові було створено Австрійську ощадну касу, Галицьку ощадну касу, відкриті філії Австрійського

кредитного банку, Австрійського національного банку, Англо-Австрійського банку. Це були в основному австрійські та німецькі банківські установи [2, С. 6]. Отже, особливістю банківництва в Західній Україні у складі Австро-Угорської імперії було те, що свою діяльність на цій території здійснювала значна кількість іноземних банків (австрійських, угорських, німецьких, польських). У тій частині України, що знаходилась під владою Російської імперії, характерним було переважання російського банківського капіталу, який протягом XVIII – першої половини XIX століть здебільшого був державним. Так, до державних банків належали Монетна контора, Державний позиковий банк, Дворянський банк (статутний капітал у 1876 році становив 6 млн. руб.), Мідний банк (статутний капітал у 1758 році становив 2 млн. руб. мідними грошима), Дисконтна контора, Державний комерційний банк для кредитування промисловості й торгівлі, Державний асигнаційний банк та інші. На кінець XIX століття Російська імперія, щоб не втратити контроль над банківськими капіталами, відкриває на Поділлі близько 66 відділень Державного банку Росії [2, С. 6]. Капітал банківської системи Російської імперії станом на початок 1899 року складав 4 996 млн. руб. З нього на основний капітал припадало 8 % (406 млн. руб.), на резервний капітал – 4 % (188 млн. руб.), на залучений капітал – 40 % (2006 млн. руб.), на позики – 47 % (2364 млн. руб.), 1 % становили інші кошти. Акціонерний банківський капітал складав 60 % основного капіталу банківських установ і становив 235,5 млн. руб. з 406 млн. руб. [4, С. 51].

Таким чином, можна стверджувати, що домінуючим на українських землях було функціонування банківського капіталу тієї держави, під владою якої була Україна. Тобто, коли Галичина та частина території Волині були під владою Польсько-Литовської держави, тут переважали польські банківські капітали. Після поділу Польщі, Галичина, Буковина та Закарпаття, які наприкінці XVIII століття належали Австрійській імперії (з кінця XIX століття Австро-Угорській), обслуговувались переважно австро-угорськими, румунськими, бельгійськими та німецькими банківськими установами. Більшість банківських капіталів на території України, що належала Російській імперії, були російськими. Нами встановлено, що іноземне банківництво в Україні у складі Радянського Союзу переживало етап занепаду. Командно-адміністративна система передбачала існування державного банківського капіталу, створення банківських монополій, повний контроль держави та виконання народногосподарський планів. Однією з характерних особливостей розвитку іноземного банківництва в Україні у період адміністративно-командної економіки було упереджене ставлення до іноземного банківського капіталу.

У період адміністративно-командних відносин існувала необхідність націоналізації банків і державної монополізації банківської справи. Однак, вже з 90-х років XX століття у постсоціалістичних країнах відбуваються дослідження ринку банківських послуг іноземними інвесторами, опанування нових сегментів ринку та поява іноземних капіталів у банківській системі. Поряд з існуванням у цей період різноманітних обмежень на діяльність іноземних банків та обсяги залучення іноземних інвестицій у банківську сферу в Україні з'являються перші банківські установи з іноземним капіталом. Зокрема, розпочинають свою діяльність на вітчизняному ринку такі банки, як "Креді Ліоне Україна", АБ "Даміана-банк", АКБ "Юнекс", "Прем'єрбанк", АК "Промекономбанк" та інші. Для банківських систем з перехідною економікою важливу роль відіграють іноземні інвестиції. У перехідних економіках різних країн світу спостерігається значне скорочення державного банківського капіталу та створення банків з іноземним капіталом. На цьому етапі розвитку банківництва в Україні спостерігалися залучення іноземного банківського капіталу, а також ліквідація фінансово нестійких банків. Так, у 1994 році в Україні було ліквідовано 11 банків; ще 11 банків припинило свою діяльність у 1996 році, у 1998 році банкрутами стали ще 16 вітчизняних банків [3, С. 155]. Серед банківських установ, які були ліквідовані протягом цього періоду, були такі великі банки як "Інко", "Відродження", "Економбанк". У 90-х роках XX століття розвиток іноземного банківського капіталу проходив повільними темпами. Банкам важко було знаходити доступ до необхідних інвестиційних ресурсів, недостатньо високої якості були банківські послуги. У цей період в Україні функціонували 229 банків. У 1997 році за

участю іноземного капіталу існувало 22 банківські установи, серед яких 6 банків зі 100-% іноземним капіталом [3, С. 155]. Важливими подіями у функціонуванні банківської системи в Україні були введення у вересні 1996 року національної грошової одиниці – гривні і перехід 1 січня 1998 року на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і звітності. Від 1996 до фінансової кризи 1998 року капітал банків збільшився на 41 %, кредитний портфель – на 70 %. Власний капітал становив четверту частину пасивів. З цих даних видно, що на даному етапі банки не достатньо займались фінансовим посередництвом, орієнтуючись в основному на власні ресурси. Кошти населення, вкладені в банки, у 1996 році становили 6,3 % від ВВП [3, С. 40, 117].

Аналіз сучасного стану розвитку іноземного банківництва в Україні свідчить про посилення концентрації іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі. Кількість банківських установ з іноземним капіталом в Україні зросла протягом 2006 – початку 2008 років у 2 рази. Так, станом на 01.01.2006 року в Україні діяло 23 банківські установи з іноземним капіталом, з них 9 – зі 100-відсотковою участю іноземних інвесторів, а на 01.01.2008 року кількість іноземних банків зросла до 47, у їх числі 17 банківських установ зі 100-відсотковою участю нерезидентів [3, С. 155-156].

Стрімкими темпами зростає також частка іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, яка на початок 2008 року склала 35% [10]. Прихід іноземних капіталів у банківську сферу можна пояснити ненасиченістю ринку банківських послуг, вигідними умовами діяльності та можливістю одержати більші прибутки. Стимулювання та піднесення розвитку банківської сфери в Україні сприятиме подальшому розквіту та функціонування банківництва у ринковій економіці. Основними рисами, притаманними банківському бізнесу в ринковій економіці, є існування переважно приватного та іноземного банківського капіталу, концентрація капіталу та розширення банківської спеціалізації, створення банків з іноземним капіталом, відкриття філій іноземних банків та невтручання держави в розвиток банківського капіталу та банківництва. Ринковій економіці притаманні процеси злиття банків, об’єднання та поглинання одних фінансово-кредитних установ іншими. Сучасний етап розвитку іноземної банківської діяльності в країнах з ринковою економікою характеризується присутністю іноземного капіталу у різних його формах.

Економічною основою розвинених країн світу є приватна власність, яка тісно пов’язана з конкуренцією. У ринковій економіці банківська конкуренція займає вагоме місце. Конкурентна боротьба між банківськими установами призводить до витіснення фінансово слабких банків з ринку, спонукає банківські установи до збільшення обсягів банківських капіталів, покращення рівня менеджменту, введення нових банківських послуг тощо. Отже, конкуренція показує більш ефективніше використання банківських капіталів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження зародження та розвитку іноземного банківництва на українських землях переконує в тому, що з економічним розвитком в країні з’являлись можливості для залучення іноземного капіталу в банківську сферу. Кожному етапу розвитку господарського життя притаманні свої характерні особливості та закономірності. Безумовно, під впливом глобалізаційних процесів значного розвитку набуває іноземне банківництво і в Україні. При цьому появу іноземних банків на вітчизняному фінансовому ринку можна оцінювати як позитивне, так і негативне явище. Серед перспективних напрямів подальших досліджень значна увага повинна приділятися проблемам вивозу капіталів за кордон, необхідності створення відповідної нормативно-правової бази, яка б регулювала діяльність іноземних банків в Україні. Невирішеними залишаються питання допуску філій іноземних банків у банківську систему України, а також механізми зміцнення конкурентних позицій вітчизняних банківських установ та забезпечення захисту національної банківської системи.

Список використаних джерел

1. Аванесова І. Передумови регулювання кредитної діяльності в Україні: історія і

сучасність // Банківська справа. – 2002. – № 4. – С. 64-79.
2. Арсенюк Е. Трудись и сохраняй! История банков Украины (от истоков и до конца XIX века) // Конкретно о банках в Украине. – 2003. – С. 6-7.
3. Бюлетень НБУ. – 2008. – №2. – 166 с.
4. Донченко Л. Штрихи до історії розвитку кредитної системи Російської імперії // Вісник НБУ. – 2001. – № 8. – С. 49-53.
5. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – Х.: Форт, 2000. – 432 с.
6. Ларцев В. Основні етапи роздержавлення банківської системи в Україні // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 24-28.
7. Окунев И.В. Деньги и банки. Исторические очерки. – Днепропетровск: Институт России и стран Содружества, 1995. – 64 с.
8. Скоморович І.Г., Реверчук С.К., Малик Я.Й. та інші. Історія грошей і банківництва: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2004. – 340 с.
9. Тицкий С.И. Всемирная история денег, кредита и банков. – К.: "Крещатик", 1997. – 837 с.
10. Украина: доля «иностранцев» выросла до 35% [Електронний ресурс]: Режим доступу:/www.nbj.ru/news/detail.php?ID=13594&phrase_id=154073.

УДК 336.227.8
О. Т. ЗАМАСЛО
О. М. ДУФЕНЮК

ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто переваги і недоліки вступу України до Світової організації торгівлі, основну увагу приділено податковим наслідкам такого вступу. Наведено низку заходів, яких доцільно вжити для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на світовому ринку.

Починаючи із середини двадцятого століття, відбувся бурхливий розвиток міжнародної торгівлі. Пожвавилася інвестиційна та бізнесова діяльність, отримав подальшого розвитку світовий ринок товарів та послуг. Сьогодні, за свідченнями провідних економістів, цілісна система світової економіки та міжнародних відносин не в змозі стабільно розвиватись та функціонувати без втілення у практичне життя спільних дій та відповідних узгоджених механізмів співпраці для усіх країн світу. Тому в останні півстоліття виникла низка міждержавних економічних фінансових організацій та інституцій, які отримали статус спеціальних повноважень стосовно спостереження за світовим економічним розвитком та сучасними світогосподарськими процесами.

Однією з провідних міжнародних економічних організацій у питаннях міжнародної торгівлі та інвестиційного розвитку країн світу є Світова організація торгівлі (СОТ). Україна, яка намагається інтегруватися до системи міжнародних економічних відносин, не зможе цього зробити, залишаючись за рамками СОТ. Членство в цій організації передусім є важливою умовою для присутності на міжнародних ринках українських товарів та послуг.

Проблеми європейської інтеграції України та напрями їх розв'язання постійно знаходяться у центрі уваги українських науковців та практиків, але при цьому це питання й досі не втратило актуальності і потребує подальшого дослідження.

Процес вступу України до СОТ розпочато ще у 90-ті роки минулого століття. Нині він фактично вступив у свою завершальну фазу і, як будь-який складний економічний процес,

має свої плюси і мінуси. Від дня подання заявки на вступ минуло вже десять років і лише нещодавно інтеграція до цієї економічної структури стала реальністю для зовнішньоекономічної політики України. 10 квітня 2008 року Верховна Рада ратифікувала протокол про вступ України до СОТ і прийняла 5 з 10 законів, які повинна прийняти в пакеті з ратифікацією протоколу. Приєднавшись до СОТ у найближчому майбутньому, наша держава бере на себе певні зобов'язання стосовно виконання правил торгівельної та інвестиційної діяльності. Країна стане активним учасником всіх відповідних процедурних і базових міжнародних угод та домовленостей. Україна, застосовуючи спільні для всіх "правила гри", матиме право на недискримінаційне ставлення до себе в рамках загального режиму СОТ. Повноправне членство надасть Україні можливість об'єктивно висловлювати свою точку зору стосовно головних елементів і чинників торгівельної та інвестиційної політики та захищати свої інтереси у тих чи інших комітетах самостійно, або разом із іншими країнами світу, які мають схожі інтереси у певних питаннях міжнародної торгівлі та інвестиційної діяльності.

Нині важливо належно підготуватися до функціонування у системі СОТ, аби скористатися її перевагами та нейтралізувати можливі негативні наслідки. Проте, аналізуючи стан підготовки України до вступу у СОТ, мусимо констатувати недостатній рівень поширення інформації та обмежену участь представників українського бізнесу, громадськості та науковців у конструктивному обговоренні заходів для підготовки галузей економіки та регіонів до функціонування в умовах нової системи міжнародних економічних зв'язків.

Вступ України до СОТ означатиме подальшу лібералізацію зовнішньої торгівлі, що матиме як позитивні, так і можливі негативні наслідки для економіки України. Набуття Україною членства в СОТ сприятиме зростанню реального національного валового внутрішнього продукту, збільшенню експорту української продукції, що буде пов'язано насамперед із зменшенням втрат від антидемпінгових розслідувань та послабленням тарифних бар'єрів для експорту вітчизняної продукції на зовнішні ринки, збільшенню надходжень іноземної валюти та передбачає стабільніший курс гривні до світових валют. Зі вступом України до СОТ буде скасовано більшість пільг на сплату ввізного мита, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Це призведе до суттєвого збільшення частки оподаткованого імпорту в загальному обсязі імпорту. Очікується, що втрати від зниження митних тарифів будуть компенсовані завдяки збільшенню оподаткованого імпорту. Створення однакових умов для платників податків, у свою чергу, також сприятиме покращенню інвестиційного клімату, збільшенню інвестицій та прискоренню економічного зростання. Це позитивно впливатиме на надходження у бюджет. Отже, нині можна припустити, що за умови прийняття виважених рішень та скорочення податкових пільг, факторів, що загрожуватимуть збереженню бюджетної збалансованості не виявлено, а навпаки, вступ України до СОТ позитивно вплине на Державний бюджет, економіку України в цілому та окремі її галузі. Досвід країн, що приєдналися до СОТ, свідчить, що лише за рік перебування в СОТ іноземні інвестиції збільшуються більш ніж на 1% обсягу ВВП. У Болгарії після вступу до СОТ інвестиції за рік зросли майже в чотири рази, у Словенії - майже удвічі. Для України обсяг можливого щорічного зростання інвестицій оцінюється експертами на рівні $500 мільйонів. Про це, зокрема, йшлося на обговоренні адаптаційних механізмів входження до СОТ, влаштованому Українським національним комітетом Міжнародної торгової палати [3, с. 3].

Приєднання до Світової організації торгівлі супроводжується зниженням тарифних і нетарифних обмежень. Внаслідок цього деякі сектори національної економіки неминуче зазнаватимуть негативного впливу. Особливо це стосується тих галузей української промисловості, які не приносять значного прибутку та працюють практично збитково, та секторів, які працюють в умовах значної захищеності або виживають лише завдяки субсидіям. Іншими словами, багато підприємств зіткнуться з реальною ситуацією справжньої ринкової конкуренції. Із набуттям членства у Світовій організації торгівлі Україна повинна

буде поетапно і поступово, не поспішаючи, крок за кроком знижувати бар'єри на шляху торгівлі послугами та гармонізувати внутрішнє законодавство. Відсутність відчутного прогресу у питаннях підвищення конкурентоспроможності українських транспортних компаній, банків, страхових та інвестиційних компаній тощо, цілком очевидна. Це свідчить про те, що за відсутності державного протекціонізму, чіткої стратегії розвитку ринків послуг в Україні національні компанії не будуть здатні на рівних боротися із зарубіжними постачальниками аналогічних видів товарів та послуг.

Заходи, спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників полягають у:

- наданні податкових пільг щодо сплати податку на прибуток для виробників високотехнологічної (насамперед, машинобудівної) продукції, яка може стати конкурентоспроможною на внутрішньому і світовому ринках;
- встановленні знижених ставок податку на прибуток для банків та інших кредитних установ у разі придбання ними акцій підприємств, що виробляють високотехнологічну конкурентоспроможну продукцію;
- стимулюванні створення в комерційних банках (перш за все тих, які спроможні ефективно використовувати капітал на структурну перебудову економіки) спеціальних фондів довгострокового кредитування за рахунок включення коштів, що йдуть на їхнє створення, до валових витрат, а також коштів спеціальних агентств з підтримки ліквідності банків, що здійснюють інвестиційне кредитування;
- наданні інвестиційного податкового кредиту для суб'єктів підприємництва, які здійснюють ефективні інвестиційні проекти в експортно орієнтованих виробництвах, здатних сформувати спеціалізацію України в міжнародному поділі праці, яка відповідає національним інтересам;
- звільненні від сплати податку з прибутку на приріст обсягів експорту високотехнологічної продукції порівняно з попереднім роком;
- скороченні ставки рефінансування для банків за умови, що кошти, залишені в розпорядженні банків, спрямовуються під пільгові відсотки на інвестування підприємств, які виробляють конкурентоспроможну продукцію відповідно до програм структурної перебудови економіки;
- гарантуванні і страхуванні експортних кредитів для забезпечення захисту експортерів від довгострокових комерційних (банківських) і політичних ризиків;
- сертифікації і частковій державній підтримці ефективних експортно орієнтованих проектів, що значно підвищить довіру до них вітчизняних і зарубіжних інвесторів;
- регулюванні цін і тарифів на продукцію природних монополістів (цін на енергоносії, тарифів на електричну і теплову енергію, транспортних тарифів) [1, с. 125].

Доцільно наголосити на перевагах, які здобуває і ще здобуде Україна у процесі вступу до СОТ та після нього. До таких переваг можна віднести:

- подолання дискримінаційного ставлення до України у світовій антидемпінговій політиці;
- вдосконалення національного законодавства;
- посилення авторитету України у міжнародній економічній політиці;
- забезпечення дієвих механізмів правового захисту інвестицій та інновацій, творчого і наукового потенціалу;
- розширення експортного потенціалу;
- прискорення реструктуризації та модернізації національного виробництва;
- відкриття широких можливостей щодо виходу на ринки більш ніж 150 країн - членів організації, на долю яких припадає понад 95% світової торгівлі.

В той же час, потрібно вказати і можливі проблеми, які викличе вступ до СОТ:

- використання України іншими країнами як ринку збуту своєї продукції;
- занепад неконкурентоспроможних галузей економіки;
- перетворення України на країну з вузькою спеціалізацією, що призведе до зростання

імпорто залежності;

- дискримінація національних товаровиробників.

Необхідно також зазначити, що очікування від вступу до СОТ можуть виявитися перебільшеними через недосконалість механізму функціонування СОТ, через що очікувані переваги від вступу можуть бути недосяжними або й перетворитися на недоліки.

Не можна ігнорувати й той факт, що внаслідок вступу до СОТ митні тарифи знизяться й відповідно можуть зменшитися надходження до державного бюджету, хоча у деяких країнах митні збори становлять 30 – 40% таких надходжень. Щоб частково компенсувати цей ефект, потрібно реформувати податкову систему і забезпечити таким чином ефективніше надходження податків від збільшення економічної активності, пов'язаної зі вступом до СОТ. Нормальною слід вважати ситуацію, коли левова частка надходжень до бюджету має податкове, а не митне походження. Необхідною є також реформа митної системи, метою якої має бути боротьба з контрабандою та корупцією. Якщо брати мито з усіх без винятку імпортованих товарів, які, згідно закону, мають ним обкладатися, то зменшення надходжень не буде таким радикальним. Слід також зауважити, що заміна квот, які заборонені в СОТ, на митні тарифи може збільшити тарифну базу і за умови ретельного їхнього збору підвищити надходження у держбюджет [2, с. 4].

Набуття Україною переваг у зовнішній торгівлі після вступу до СОТ багато в чому залежить від результатів переговорів щодо підписання протоколів з окремими країнами. Під час зазначених переговорів є реальні можливості здобути суттєві переваги у зовнішній торгівлі з окремими країнами для вітчизняних товаровиробників та домогтися запровадження необхідних механізмів захисту внутрішнього ринку.

Попри очевидні переваги зростання експортних можливостей, що стимулює збільшення виробництва національного продукту та робочих місць і є реальним джерелом національного доходу, та перспективи вдосконалення ресурсної і технологічної бази, а також розширення можливостей задоволення споживача, залишаються певні сумніви відносно наслідків зближення українського ринку з ринками провідних країн світу. Багато залежить від того, як Україна зуміє скористатись своїм майбутнім членством в СОТ. Необхідно, щоб Україна була належним чином підготовлена до вступу в СОТ, особливо у сфері гармонізації законодавства. Потрібно пам'ятати, що її успіх у СОТ залежить не лише від суто економічних показників, велике значення має політичний аспект. Головний висновок для України - в жодному разі не зупинитись на досягнутому й не загальмувати завершення процедури вступу до СОТ, що вплине не лише на економічні перспективи, але й на міжнародний імідж України як надійного партнера для співробітництва з іншими країнами.

Список використаних джерел

1. Замасло О.Т. Вступ України до Світової організації торгівлі: переваги і проблеми // Економічна система України: минуле, сучасне, майбутнє. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 21-22 жовтня 2005р., м. Львів. – С. 124-126.

2. Мальський О. Сот та її наслідки // День. – 2008. - № 25. – С. 4.

3. Семенченко М. Вигоди чи виклики // День. – 2008. - № 59. – С. 3.

УДК 336.004.7:339
Р. С. КВАСНИЦЬКА
В. Ю. ВЄНКОВА

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ВСТУПУ ДО СОТ

В статті висвітлено основні напрями розвитку ринку пластикових карток в Україні, а також розглянуто технологію безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток. Визначено основні проблеми, що виникають при обслуговуванні платіжних карток у розрізі стандартів міжнародних банківських послуг.

Актуальність. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні пластикові картки стали одним із найбільш зручних інструментів здійснення безготівкових розрахунків. Одночасно пластикові картки є необхідним атрибутом світового фінансового ринку. Перехід до масових безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток дасть змогу суттєво зменшити витрати на підтримку готівкового обігу, стане додатковим джерелом залучення коштів населення у сферу діяльності банків, а також і в нашу економіку, скоротить обсяг випуску паперових грошей, поліпшить культуру обслуговування населення. Тому в умовах ринкової економіки в нашій країні все більшої актуальності набуває провадження розрахунків з використанням платіжних карток [1].

Метою статті є висвітлення основних напрямів розвитку ринку пластикових карток в Україні, а також розглянути технологію безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку системи безготівкового обслуговування за допомогою платіжних карток присвячені роботи таких науковців, як О.С. Любунь, О.А. Шевчук, Я.І. Чайковський, В.І. Міщенко, В.М. Усоскин, Н.Г. Слав'янська та ін. Однак, залишається чи мало невирішених питань у сфері теоретичних та практичних аспектів розвитку вітчизняного ринку платіжних карток.

Результат. Платіжна картка — спеціальний платіжний засіб, що має вигляд емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, який використовується для ініціювання переказу грошей з рахунку платника або з відповідного рахунку банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування грошей зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання грошей у готівковій формі в касах банків, фінансових установ, пунктах обміну іноземної валюти уповноважених банків та через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором.

Отже, саме пластикова картка, яка є персоніфікованим платіжним інструментом, надає можливість користувачеві здійснювати безготівкові розрахунки з оплати товарів/послуг, а також отримувати готівку в відділеннях банків і банківських автоматах (банкоматах). Основною функцією пластикової картки є забезпечення ідентифікації особи, що її використовує, як суб'єкта платіжної системи. Для цього на пластикову картку наносяться логотипи банку-емітента і платіжної системи, що обслуговує картку, ім'я власника картки, номер його рахунку, строк дії картки. Крім цього на картці може бути фотокартка власника і його підпис. Алфавітно-цифрові дані — ім'я, номер рахунку та ін. — можуть бути ембосовані, тобто нанесені рельєфним шрифтом. Графічна інформація дає можливість візуальної ідентифікації власника картки. Сьогодні можна зустріти в словосполученні зі словами карта і картка різноманіття слів, наприклад: пластикові, банківські, платіжні, клубні, дисконтні, ідентифікаційні, ембосовані, неембосовані, кредитні, дебетні, АТМ, магнітні, смарт, індивідуальні, корпоративні, сімейні, VISA, MasterCard, American Express, DinerClub, стандартні, золоті, електронні тощо.

Отже, усі зазначені види карток належать до пластикових карток. Вони виготовляються

зі спеціальної пластмаси, і переважна більшість таких карток має стандартний розмір: 85х54х0,75мм [2].

Класифікувати пластикові картки можна за різними ознаками. Основними з них є: за цільовим призначенням, як носій електронної інформації, за методом нанесення на картку ідентифікаційної інформації, за функціональними характеристиками, за суб'єктом використання (рис. 1).

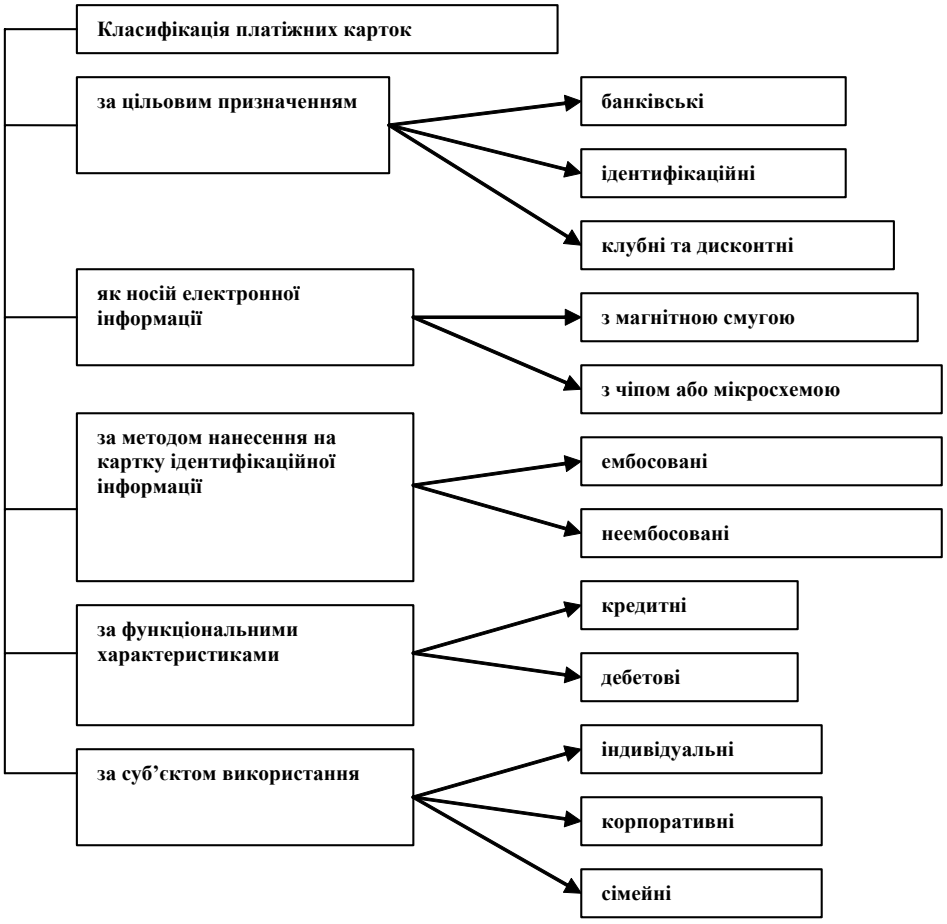


Рис. 1. Класифікація платіжних карток

Так, за цільовим призначенням можна виділити:

— банківські (іноді їх називають платіжними), які призначені для здійснення безготівкової оплати товарів і послуг власником картки, а також для одержання ним готівки зі свого банківського рахунку в спеціальних банкоматах практично в будь-якій точці світу;

— ідентифікаційні, що призначені для регулювання доступу співробітників в окремі приміщення чи доступу до здійснення певних операцій на устаткуванні;

— клубні та дисконтні, які випускаються окремими організаціями, асоціаціями, клубами і поширюються серед членів цих організацій. Власник такої картки може одержати знижку (discount) на товари чи послуги, придбані у певних торгових організаціях.

Як носій електронної інформації платіжні картки поділяються:

- на картки з магнітною смугою, на яких записані дані власника й інформація про те, в який банк звертатися для списання необхідної суми за товар чи послугу. Така картка не містить інформації про суму, що знаходиться на ній;

- картки з чіпом або мікросхемою (старт-картками), які крім даних, що містяться на картках з магнітною смугою, містять ще й зашифровану інформацію про збережену на ній суму.

Залежно від того, яким методом нанесена на картку ідентифікаційна інформація (ім'я

власника картки, номер картки, термін дії картки та ін.) розрізняють:

– ембосовані, які містять інформацію нанесену на них рельєфним шрифтом (видавлену) спеціальним апаратом ембосером;

неембосовані, на яких ідентифікаційна інформація випалюється і, як правило, ці картки призначені тільки для електронного використання (наприклад, VISA Electron).

За функціональними характеристиками банківські картки поділяють:

— на кредитні, які дають змогу її власнику одержувати визначений кредит при оплаті товарів чи послуг, вартість яких вища, ніж залишок на банківському рахунку, "прив'язаному" до картки (картрахунку). Виданий кредит має бути погашений протягом визначеного терміну. Погашення кредиту може здійснюватися за рахунок страхового депозиту, що вносить клієнт при відкритті в банку картрахунку, або зарахуванням на рахунок грошей, внесених власником картки готівкою або за допомогою грошового переказу;

— дебетові картки, які дають змогу їх власнику оплачувати придбання товарів і послуг, а також одержувати готівку в банкоматах тільки в межах суми, що знаходиться на картрахунку.

За суб'єктами використання, як кредитні, так і дебетові картки можуть бути:

— індивідуальними, які призначені тільки для фізичних осіб;

— корпоративні "прив'язані" до рахунку компанії і можуть бути оформлені тільки на співробітника компанії, так як вони використання тільки для компаній (організацій);

— сімейні, що виділяються у межах класифікації карток на індивідуальні і корпоративні. Вони видаються як індивідуальні картки тільки фізичним особам, а окремі картки також можна оформити як корпоративні на кожного члена родини власника картрахунку. Необхідно виділити, що особливістю кредитних карток різних систем є розподіл їх на класи. Так, VISA має два основних класи — Classic і Gold, MasterCard — Standart і Gold, American Express — Mass і Gold. На вибір кредитної картки того чи іншого класу в основному впливає величина внесеного при одержанні картки страхового депозиту. В іншому різниця між класами головним чином зводиться до питання престижності. Крім основних класів, також можуть випускатися картки класів Platinum, Silver, Basic та ін. Серед корпоративних карток останнім часом стали виділяти Business картки (картки для компаній малого бізнесу) і безпосередньо Corporate картки. Ще один вид карток, що випускаються в рамках платіжних систем, електронні картки. Такі картки є в багатьох платіжних системах. У VISA, наприклад, це VISA Electron, у MasterCard — Maestro. Так, такі картки неембосовані й призначені тільки для електронного зчитування. За такою карткою можна отримати готівку в банкоматах, а оплачувати товари і послуги ними можна тільки в торгових організаціях, оснащених спеціальними електронними терміналами. Є електронні картки, призначені тільки для одержання готівки в банкоматах, наприклад у системі MasterCard це картка Cirrus. Першим українським банком, що розпочав роботу на ринку пластикових карток, став Перший український міжнародний банк (ПУМБ), який у 1993 р. разом із компанією Interpay Netherlands випустив першу в Україні кредитну картку Eurocard/MasterCard Gold (U-Card), а з 1997 р. розпочав емісію карток VISA Business. Першу в Україні пластикову картку міжнародної платіжної системи VISA Internationa1 випустив комерційний банк "Приватбанк" восени 1996 р. [4].

Сьогодні більш як третина провідних українських банків обслуговує платіжні картки та бере участь у роботі VISA International, Europay International, MasterCard International, American Express, Diners Club та інших, менш відомих міжнародних платіжних систем. Наприкінці 1998 р. членами VISA International стали 17 провідних українських банківських установ. Ринок платіжних карток України є складовою міжнародного ринку, тому природно, що світові тенденції розвитку мають місце і для місцевого ринку з урахуванням деяких особливостей. За станом на 1 січня 2007 року 111 банків (65% від загальної кількості банків, які мають банківську ліцензію) є членами внутрідержавних і міжнародних карткових платіжних систем та здійснюють емісію й еквайрінг платіжних карток. Протягом 2006 року 10 нових банків, ставши членами відповідних платіжних систем, розпочали випуск та

обслуговування платіжних карток. З 2001 року кількість банків, які займаються цим видом діяльності, зросла на 53 установи і майже подвоїлась [1].

Загальна кількість клієнтів українських банків, які мають платіжні картки, протягом 2006 року збільшилась на 7,6 млн, або на 34,9% (з 21.8 млн до 29,4 млн.), з них юридичних осіб - на 38,6 тис., або на 16,4% (з 234,7 тис. до 273,3 тис.), а фізичних осіб - на 7 545,0 тис., або на 34,9% (з 21 596,2 тис. до 29 141,2 тис.). Протягом року частка корпоративних клієнтів, які мають платіжні картки, зменшилася з 1,1% до 0,9 від загальної кількості, а клієнтів - фізичних осіб відповідно зросла з 98,9% до 99,1% [1]. Узагальнено динаміка кількості різних груп клієнтів, що мають платіжні картки за 2005-2006 роки зведена на графіку (рис. 2).

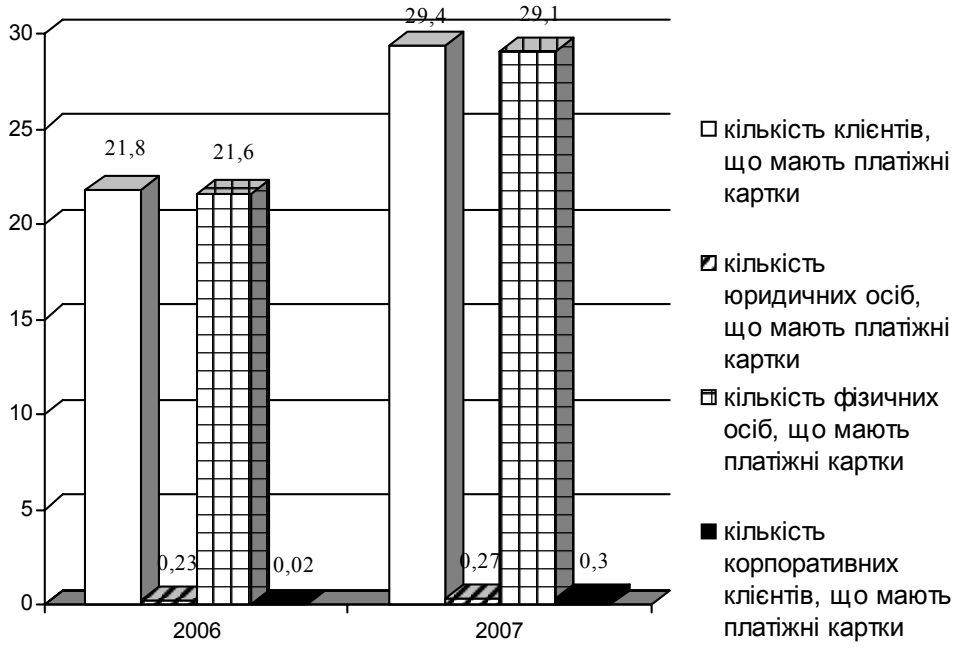


Рис. 2. Динаміка кількості різних груп клієнтів, що мають платіжні картки за 2005-2006 роки, млн грн

Незважаючи на масштаби емісії банками кредитних карток, отримання кредитів з їх використанням поки що не стало для населення таким же масовим і популярним, як звичайні споживчі кредити. Втім, банки не дуже форсують емісію кредитних карток, оскільки на сьогодні ще немає ефективних скоригованих систем оцінки ризиків платоспроможності клієнта і повноцінно не запрацювали кредитні бюро. Це особливо актуально стосовно видачі кредитної картки в її класичному варіанті, оскільки вона, як правило, видається клієнту без додаткового забезпечення. Більшість банків пропонує кредитні картки своїм клієнтам, що стали такими в рамках зарплатних проектів, а також новим клієнтам за умови оформлення ними іншого банківського продукту, наприклад депозиту, який автоматично стане заставою. При цьому банки використовують два варіанти надання послуги - встановлення ліміту кредитування (овердрафту) на існуючу картку або здійснення емісії кредитної картки в комплекті із зарплатною. Отже, однією з особливостей є ненасиченість ринку карткових послуг. Хоча дедалі більше банків започатковують власні карткові проекти, загальний обсяг емісії карток залишається все ще дуже незначним у порівнянні з розвинутими країнами.

Проведене дослідження засвідчує, що на даний момент в Україні платіжні картки використовуються як спрощений засіб для доступу до рахунку в банку, тобто вони не виконують свого призначення як інструменту безготівкових розрахунків. У 95% випадках здійснені в Україні трансакції — це зняття готівки, а така тенденція властива країнам, що розвиваються. Для підвищення ефективності дій платіжних карток необхідно збільшити сферу їх використання. Тобто необхідний подальший розвиток мережі термінального

обладнання для оплати товарів та послуг. Проте POS-термінальна мережа залишається збитковою. Тобто банкіри за власний рахунок встановлюють у торгових підприємствах POS-термінали і не отримують віддачі від цих капіталовкладень. Така ситуація вже зараз призвела до збільшення тарифів за послуги зняття готівки через банкомати, банківські установи почали приймати рішення про оптимізацію мережі POS-терміналів — не виключається зменшення їхньої кількості. Протилежну позицію банки зайняли щодо розвитку банкоматних парків — вони розширюватимуться. Таким чином, головним завданням залишається стимулювати не тільки зняття готівки через банкомати, а й використання картки як засобу платежу [4]. В Україні ще у 1997 році була розроблена Програма впровадження Національної платіжної системи масових електронних платежів, затверджена постановою Правління НБУ від 28.01.1997 р. № 18. (НСМЕП) — система безготівкових розрахунків за товари та послуги за допомогою банківських платіжних карток. Учасниками СМЕП є Національний банк України, банківські установи, фізичні та юридичні особи — клієнти банків, підприємства торгівлі та сфери послуг [5].

Вирішальну роль в її функціонуванні відігравали і відіграють банківські установи. Вони реалізують пластикові картки серед своїх клієнтів, здійснюють інформаційне забезпечення електронних платежів, ведуть поточні рахунки продавців та покупців і здійснюють остаточне урегулювання їхніх взаємних вимог. Тому через пластикові картки банки надають цілий комплекс послуг своїм клієнтам. За кордоном емітентом платіжних карток може бути будь-яка організація, в Україні — тільки кредитна організація, що має відповідний дозвіл НБУ. Особливе місце серед емітентів платіжних карток посідають банки, об'єднані в так звані платіжні асоціації. До міжнародних платіжних систем на основі пластикових карток прийнято відносити такі системи:

— VISA;
— Europay/MasterCard;
— Dinners Club;
— AmericanExpress.

Принаймні, саме вони представлені на українському ринку. Крім міжнародних платіжних систем в Україні, як уже зазначалося, впроваджується національна платіжна система. Істотних технологічних розходжень між українськими і міжнародними платіжними системами немає, однак масштаби діяльності міжнародних компаній значно відрізняються від українських. Українські платіжні картки зазвичай використовуються в проектах, пов'язаних з виплатою заробітної плати, і в більшості випадків служать для отримання готівки [3].

Емісію платіжних карток мають право здійснювати тільки ті банківські установи, які є дійсними членами відповідних платіжних систем. Платіжні картки виготовляються банківськими установами за власним зразком з дотриманням усіх обов'язкових вимог і повинні мати фірмову позначку банку.

Банк-емітент може встановити два види обмежень:

— загальний кредитний ліміт суми непогашеної заборгованості на картковому рахунку, встановлений на весь термін дії картки;

— разовий ліміт на суму однієї покупки (різним клієнтам встановлюються різні кредитні ліміти відповідно до прийнятих банком стандартів кредитоспроможності).

Аналізуючи ринок платіжних карток міжнародних систем, варто відмітити, що на початок 2007 року його ринок розподілено практично між двома провідними банками - ВАТ "Приват Банком" та ВАТ "Райффайзен Банк Аваль". Варто зазначити, що за кількістю емітованих карток за останній рік банк "Надра" перемістився на 3 позицію з 4-ї, а Правекс-банк поступився 6 позицією на користь Ощадбанку. Вихід на ринок платіжних карток нових банків призвів до деякого перерозподілу ринку серед тих банків, що не входять в десятку лідерів. Наприклад, Донгорбанк, почавши працювати на ринку на початку 2002 року, Кредит-банк (Україна) на 13-ту, збільшивши обсяги емісії майже в 5 разів, а Укргазбанк - з 20-ї позиції на 12-ту (збільшення емісії в 3,5 раз) [4].

Лідерами за кількістю емітованих платіжних карток залишаються ВАТ „Приват Банк" — понад 3740 тис., Промінвестбанк —майже 1485 тис., ВАТ „Райффайзен Банк Аваль" - понад 997 тис., АКБ „Надра" - понад 600 тис., ВАТ „Державний ощадний банк України" — понад 497 тис., „Перший Український Міжнародний банк" — понад 419тис. карток [3].

Слід зазначити інтенсивне зростання як кількості карток та точок обслуговування, так і обігів грошових коштів банків-членів міжнародних систем і з емісії, і з еквайрингу. Загальний обсяг емісії платіжних карток міжнародних систем за 2002 рік виріс майже в 2,5 рази досягнувши відмітки в 5 млн шт. Кількість термінального обладнання збільшилась більше ніж в 1,5 рази, і досягла 2340 банкоматів, понад 19 тис. платіжних терміналів та понад 29 тис. імпринтерів. Висновки. З вище викладеного видно, що ринок платіжних карток в Україні входить у стадію стійкого зростання. Визначилися банки-лідери та основні гравці на ринку. Поступово зникають ілюзії про можливість побудови в Україні рентабельних замкнених внутрішніх платіжних систем. Переосмислюються концепції та межі застосування карткових продуктів як банками, так і їх клієнтами — юридичними та фізичними особами. Розвиток карткового бізнесу в Україні можна охарактеризувати як бурхливий, але екстенсивний. Учасниками різних міжнародних та внутрішніх платіжних систем є 77 банків, що складає приблизно біля половини всіх діючих банків. За минулий рік кількість випущених ними платіжних карток зросла у 1,95 раза і досягла рівня 6,33 млн шт. Однак деякі показники свідчать про відставання якісної сторони розвитку ринку від кількісної.

Екстенсивне зростання ринку, що продовжується, забезпечується, насамперед, за рахунок реалізації банками зарплатних та пенсійних проектів. Дебетові картки при цьому використовуються їх власниками переважно для зняття готівки, а не для здійснення безготівкових купівель у магазинах, оплати товарів та послуг.

Таким чином, основними напрямками подальшого розвитку ринку платіжних карток в Україні є: поліпшення умов зарплатних проектів для клієнтів; випуск корпоративних карток для полегшення різноманітних розрахунків підприємств; впровадження більш захищених чіпових карт; достатня увага до пропорційного зростання частки кредитних карток [5].

Список використаних джерел

1. В.Харченко. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2006 році//Вісник НБУ. – 2007. - №4. – С. 2-9.
2. Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренєва О.Г. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 796 с.
3. О.А.Шевчук. Безготівкові розрахунки за допомогою пластикових карток: національна та зарубіжна статистика, особливості здійснення та обліку//Статистика. – 200. - №3. – С. 29-32.
4. О.С. Любунь. Система банківського менеджменту: Навчальний посібник. – К.: Кондор. – 2007. – 356с.
5. Ю. Прозоров. Український ринок платіжних карток: реалії та перспективи // Бухгалтерія. - 2003. - №19. - С. 45-49.

УДК 336.221.4(477)
У. В. КОВАЛИШИН

СТАН ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто стан податкової системи України. Подано оцінку системи оподаткування нашої держави за рейтингом Paying Taxes, підготовленому Світовим банком і аудиторською компанією Price Waterhouse Coopers. Наведено висновки за результатами теоретичного аналізу оподаткування в країнах Європейського Союзу та запропоновано основні напрямки реформування системи оподаткування В Україні в умовах євро інтеграції.

Постановка проблеми. Серед економічних важелів, за допомогою яких держава впливає на діяльність суб'єктів підприємництва, важливе місце належить податкам. В умовах євроінтеграції всі держави використовують податкову політику як ефективний регулятор ринку. Від того, наскільки правильно структурована система оподаткування, залежить ефективне функціонування суб'єктів підприємництва, а відтак і економіки в цілому.

Проблеми фіскальної політики, напрями її розв'язання постійно знаходяться у центрі уваги українських науковців та фахівців, при цьому кожне нове дослідження, кожен новий аналіз є суттєвим внеском у розумінні такого складного та важливого явища як податкова система України.

Аналіз останніх досліджень. Реформування системи оподаткування України досліджують українські науковці А.Бутенко, Г.Бардин, В.Геєць, А.Даниленко, Т.Єфименко, Р.Жарко, С. Лондар, І. Лукінова, А. Поддєрьогін, Д.Стеченко, Л.Швайка, інші [1; 2; 3; 6; 7; 8], проте окремі питання й досі не втратили актуальності та потребують подальшого дослідження.

Цілі статті. Дослідити стан податкової системи України та визначити шляхи її вдосконалення в умовах євро інтеграції.

Основний матеріал. Податки – це обов'язкові платежі в бюджет, які збирає держава з юридичних і фізичних осіб. Податки – основа державного бюджету всіх без винятку країн. Суспільне призначення податків проявляється в їх функціях [7, с. 47]:

- ✓ фіскальній;
- ✓ регулюючій.

Фіскальна функція є основою у характеристиці сутності податків, вона визначає їх суспільне призначення. За допомогою фіскальної функції формується централізований фонд фінансових ресурсів держави, за рахунок яких забезпечується виконання її функцій. З огляду на неї держава повинна отримувати достатньо надходжень за рахунок податків, важливо – зробити їх стабільними, з рівномірним розподілом у територіальному розрізі. Саме це дозволяє формувати за рахунок податків основну частину доходів бюджетів усіх рівнів.

Регулююча функція податків полягає у впливі податків на суспільне відтворення, тобто будь-які процеси в економіці, а також соціально-економічні процеси в суспільстві. Маневруючи податковими ставками, пільгами і штрафами, змінюючи умови оподаткування, запроваджуючи одні та скасовуючи інші податки, держава створює умови для прискореного розвитку визначених секторів економіки і виробництв, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем. Податки у цій функції відіграють стимулюючу, обмежуючу і контролюючу роль. Наприклад, не обкладати податком частину прибутку, яка призначена для впровадження нової техніки, розвитку науково-технічного прогресу. Не обкладаючи податком частини прибутку, яка спрямовується на благодійні цілі, держава стимулює підприємства до вирішення соціальних проблем. У свою чергу значне підвищення податків здатне не тільки обмежити, але й зробити беззмістовною підприємницьку діяльність.

Глобалізація та зростання обсягів «електронної торгівлі» є основними чинниками, які

розкривають перед урядами країн нові проблеми з точки зору податкової реформи. Транснаціональні корпорації організовують виробництво продукції в одній країні, виготовлення комплектуючих - іншій, збут – у третій. Це дозволяє мінімізувати витрати і максимізувати прибуток.

У такий спосіб глобалізація створює сприятливі умови для прискорення темпів розвитку виробництва. Однак розміщення капіталу з урахуванням особливостей окремих країн дає можливість скоротити не лише виробничі й транспортні витрати, але часто й податкову базу. У процесі глобалізації капітал набуває здатності легко переміщатися з однієї країни в іншу, залежно від сприятливості місцевих умов. Розходження в ставках оподаткування у різних країнах стають новим фактором, що здійснює значний вплив на рух інвестиційних потоків, а отже і конкуренцію між країнами за залучення капіталу.

Питання про вдосконалення податкової системи, що відповідає стратегії євроінтеграційного розвитку країни, сприяє інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання, знаходиться в центрі уваги наукової та громадської думки з часу здобуття незалежності України. Податкову систему в Україні у 2008 році, як і у 2007, визнано однією з найобтяжливіших у світі. Країна займає передостаннє 177-е місце за простотою системи оподаткування. Нижче України у рейтингу Paying Taxes, підготовленому Світовим банком і аудиторською компанією PriceWaterhouseCoopers, тільки Білорусь.

При підготовці доповіді автори рейтингу вивчили фінансові звіти фірм середніх розмірів і звели отримані дані до трьох індикаторів (табл. 1):

- ✓ кількості податкових платежів;
- ✓ часу, потрібному на сплату податків;
- ✓ вартості податків.

Таблиця 1

Характеристики системи оподаткування в Україні 2008 рік[1]

Індикатор	Україна	Регіон	Інші[2]
Кількість платежів на рік	99	46,3	15,1
Час (год.)	2 085	451,5	183,3
Податок на прибуток (% прибутку)	12,2	11,2	20,0
Податок і платежі на зарплату (% прибутку)	43,4	28,7	22,8
Інші податки (% прибутку)	1,8	10,8	3,4
Загальна податкова ставка (% прибутку)	**57,3**	**50,8**	**46,2**

[1]Побудовано за матеріалами аудиторської компанії PriceWaterhouseCoopers для доповіді Світового банку.
[2]Країни з високим рівнем доходу на одну особу.

За всіма трьома показниками Україна отримала «незадовільно» — в жодній з категорій Україна не піднялася вище за 145-е місце. Підприємцям в нашій державі доводиться платити 99 податків і витрачати на це більше 2 тисяч годин — при цьому до держскарбниці де 57% доходу громадян (табл. 1)

На думку аудиторів компанії PriceWaterhouseCoopers займатися чесним бізнесом в Україні — обтяжливо. Допомогти українському бізнесу можуть тільки реформи, вважають автори доповіді. Вони підкреслюють, що спрощення процедури оподаткування — глобальна тенденція. Так, за останні три роки відповідні реформи провели 65 країн світу.

Прагнення держави збільшити поступлення в бюджет зрозумілі, водночас рівень податкових ставок не повинен перевищувати того рівня, за яким зростання ставки податку веде до зменшення надходжень. Теоретично це обґрунтував американський економіст А. Лаффер. Він показав залежність між максимальними ставками оподаткування і податковими надходженнями в бюджет (рис. 1). Основна ідея полягає в тому, що зі зростанням податкової ставки від 0 до 100%, податкові надходження поступово зростають до максимального рівня Y, а потім знову зменшуються до нуля. На погляд Лаффера, податкові надходження до

бюджету знижуються після точки Y, оскільки більш високі податкові ставки стримують економічну активність, гальмують науково-технічний прогрес, а доходи в бюджет скорочуються. Професор Лаффер спробував теоретично довести, що при ставці податку більше 50% різко знижується ділова активність підприємств і населення в цілому. Світовий досвід свідчить, що найбільший ефект дає податкова ставка на рівні 30-35% [3].

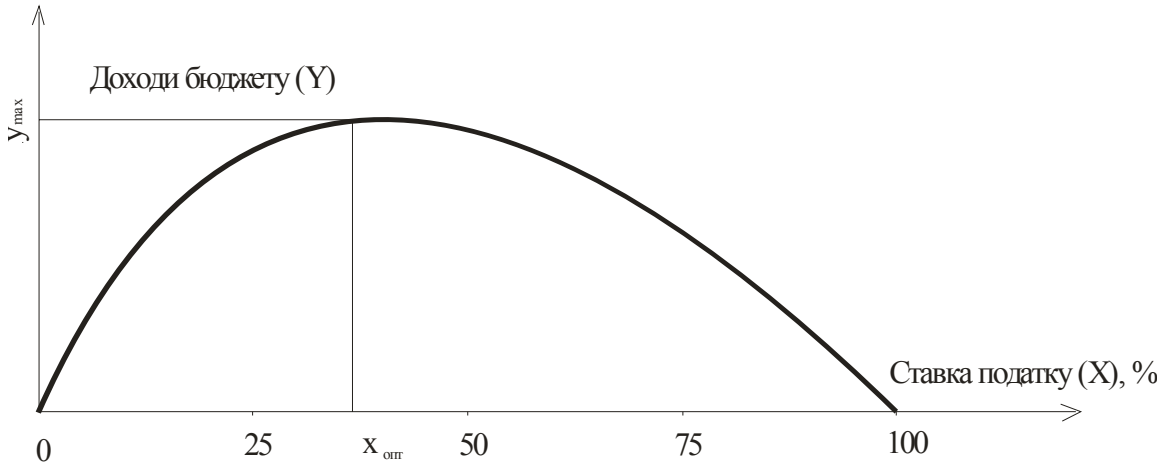


Рис. 1. Крифа Лаффера

Оцінюючи стан податкових відносин в Україні, більшість вчених, експертів і політиків сходяться на тому, що основними вадами податкової системи є її надмірна фіскальна спрямованість та нерівномірний розподіл податкового навантаження, спричинений масштабними ухиленнями від сплати податків.

Основними завданнями реформування податкової системи України є зниження податкового навантаження на економіку. У результаті здійснення послідовних заходів, спрямованих на виконання цього завдання, зменшено ставки таких основних податків, як на додану вартість - з 28 до 20 відсотків, на прибуток підприємств - з 30 до 25 відсотків, запроваджено нову шкалу оподаткування доходів громадян за ставкою у розмірі 15 відсотків (з 01.01.04 по 31.12.06. - 13 відсотків) і зменшено ставки оподаткування фонду оплати праці до соціальних фондів (з 47,5 % у 1997 році до 37,5% в середньому сьогодні). Ставки основних податків у країнах членах ЄС та Україні подано у табл. 2.

На відміну від більшості країн Євросоюзу значна частина доходів нашої держави надходить у вигляді податків від юридичних, а не фізичних осіб (табл. 2). Перенести основне податкове навантаження з юридичних на фізичних осіб неможливо через неплатоспроможність більшої частини населення. У зв'язку з цим головним напрямом реформування системи оподаткування, на нашу думку, є:

- розширення бази оподаткування для фізичних осіб (введення податку на нерухомість та податку на майно);
- необхідність зниження податкового тиску на вітчизняного виробника (зменшення податку на прибуток підприємств (хоча ставка оподаткування була знижена до 25%, у частини країн Євросоюзу (а саме нових членів) вона значно нижча (табл.2.)), зменшити ставку ПДВ за умови скасування більшості пільг, що значно розширить базу оподаткування).

Висновки. Для того, щоб податкова система була ефективною, на нашу думку, необхідно дотримуватись наступних положень:

✓ податки не повинні стримувати підприємницьку діяльність та інвестиційну активність;

✓ податкова система повинна бути стабільною – тоді вона стає сприятливою для ведення господарської діяльності, стабільність податків означає відносну незмінність протягом певної кількості років основних принципів оподаткування, складу податкової системи, найбільш значимих податків і ставок, а також основних пільг і санкцій;

Таблиця 2

Ставки основних податків у країнах–членах ЄС, 2005 р. (ПДВ-2004 р.) (побудовано за матеріалами Європейського комітету статистики [9])

Країна	**Податок з доходів фізичних осіб (граничні ставки), %**	**Податок на прибуток корпорацій, %**	**ПДВ, %**
Ірландія	42,0	12,5	21,0
Португалія	40,0	27,5	19,0
Данія	59,0	30,0	25,0
Нідерланди	52,0	31,5	19,0
Франція	48,1	33,8	20,6
Італія	45,0	37,3	20,0
Німеччина	42,0	38,3	16,0
Австрія	50,0	25,0	20,0
Бельгія	50,0	34,0	21,0
Люксембург	39,0	30,4	15,0
Греція	40,0	32,0	18,0
Іспанія	45,0	35,0	16,0
Фінляндія	52,1	26,0	22,0
Швеція	56,5	28,0	25,0
Великобританія	40,0	30,0	17,5
Кіпр	30,0	10,0	15,0
Латвія	25,0	15,0	18,0
Литва	33,0	15,0	18,0
Угорщина	38,0	17,5	25,0
Польща	40,0	19,0	22,0
Словаччина	19,0	19,0	19,0
Словенія	50,0	25,0	20,0
Естонія	24,0	24,0	18,0
Чехія	32,0	26,0	19,0
Мальта	35,0	35,0	15,0
Україна	13,0	25,0	20,0

- ✓ економічна обґрунтованість внесення змін до податкової системи;
- ✓ обов'язковість сплати податків суб'єктами господарювання, рівність між платниками податків, недопущення проявів податкової дискримінації;
- ✓ рівнозначність та пропорційність, соціальна справедливість, рівномірність сплати, компетенція, єдиний підхід, доступність.

Важливою умовою стабілізації податкової системи України, стосовно забезпечення її незмінності та передбачуваності, є прийняття Податкового Кодексу, проект якого вже тривалий час розглядається, що на сьогодні є вагомим стабілізуючим фактором у більшості розвинутих європейських країнах.

Список використаних джерел

1. Єфименко Т. Про основні напрями реформування податкової системи України: проблеми теорії і практики// Збірник наукових праць НДФІ. – 2003. - №4. – С. 3.
2. Жарко Р.П. Окремі аспекти оцінки податкової системи України як інструменту регулювання розвитку підприємницької діяльності//Економіка, фінанси, право. – 2005. - № 5.
3. Механизмы регулирования предпринимательской деятельности: Монография/

Бутенко А.И. – Одесса.: ИПРЭЭИНАН Украины, 2000. – 198 с.
4. Організаційно-економічне забезпечення інноваційного розвитку промисловості регіону/ За ред. Бойка Є.І. НАН України. ІРД. – Львів, 2003. – 197с.
5. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник.- 3-тє вид., - К.: Знання, 2006. – 262 с.
6. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: Монографія/ За ред. д-ра екон. наук А.І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415с.
7. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2006. – 435 с.

УДК 336.1.07(477)
К. Л. ЛАРІОНОВА
Г. В. ЄРОНДАЄВА

ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розкрито теоретико-концептуальні основи щодо внутрішньої сутності фінансової системи та обґрунтовано дискусійність питання її структурування. Ідентифіковано випадки звуженого підходу до трактування фінансової системи у контексті різних ознак структуризації. Узагальнено альтернативні точки зору і запропоновано авторський підхід вирішення проблеми внутрішнього змісту та структурування компонентів фінансової системи.

Актуальність теми полягає в тому, що зараз Україна перебуває на шляху до змін у структуруванні фінансової системи. Запропонована структура фінансової системи є дещо неповною, оскільки виокремленя сфери підприємств безапеляційно не враховує значної кількості суб'єктів господарюваня, і зокрема, державних установ та організацій, тому зараз необхідно виявити усі проблеми структурування фінансової системи, а також врахувати глибинні взаємозв'язки між ланками цієї системи, щоб вчасно подолати прогалини.

Метою даної статті є дослідження змісту фінансової системи, складу її функціональних елементів, фундаментальних принципів організації та особливостей функціонування; сутності фінансової системи й окремих її функціональних елементів, що сприяє побудові ефективної фінансової політики, націленої на економічне зростання й поліпшення добробуту населення; проблеми структурування на основі аналізу взаємозв'язків ланок фінансової системи.

Аналіз досліджень і публікацій. Дану проблему розглядали як російські вчені Л. А. Дробозіна та В. М. Родіонова**,** так і вітчизняні науковці такі як В.Н. Опарін, О.Д. Василик, В.Л. Андрущенко, І.В. Бураковський, З.С. Варналій, А.І. Даниленко, О.П. Кириленко, С.І. Юрій, Н. Кравчук, О.П. Шитко, І.О. Лютий, А.В. Черен, які студіювали фінансову думку поглиблюючи її ідейно-теоретичні засади. В їх роботах розкрито теоретико-концептуальні основи щодо внутрішньої сутності фінансової системи та проблеми структурування фінансової системи України, проте дані аспекти є не достатньо розкриті, а тому вимагають всебічного аргументування і вивчення в подальших наукових працях.

Виклад основного матеріалу. Поняття "фінансова система" визначається вітчизняними науковцями як сукупність економічних відносин та виокремлених різноманітних фондів фінансових ресурсів, які створюються і використовуються в місцях їх акумулювання з певними намірами економічного і соціального розвитку, а також сукупність органів управління фінансами в країні [2, с. 67].

Теоретично, поняття фінансової системи країни, представлено як сукупність фінансових ресурсів, згрупованих за різними ознаками:

- за територіальною ознакою (на підставі адміністративного поділу країни);
- за галузевою ознакою (на підставі поділу економіки на сфери і галузі);
- за ознакою форм власності (в Україні - державна, колективна, приватна), тощо.

Однак, така побудова не дає можливості ефективно здійснювати управління фінансовими ресурсами, не дозволяє реалізовувати фінансову політику держави і суб'єктів підприємницької діяльності, обмежує законодавче поле і не використовує фінансові відносини, які реалізуються за напрямами руху грошових потоків.

Проте, це дещо звужений підхід, відповідно до якого фінансова система у науковій літературі часто ототожнюється з фінансовим апаратом. Але ж фінансовий апарат- це лише частина фінансової системи (її організаційна структура), що забезпечує управління нею. Тому, необхідно чітко розрізняти ці поняття з точки зору семантики, оскільки фінансова система і фінансовий апарат це не синонімічний ряд, а поняття, які мають різне смислове навантаження.

Групування окремих суб'єктів фінансових відносин у загальну фінансову систему держави може здійснюватися за багатьма ознаками, що зумовлює дискусійність самого поняття фінансової системи та проблеми її структурування. З теоретичної та методологічної точки зору сутність фінансової системи та її компоненти (елементи) можна розглядати як за внутрішньою будовою, так і за організаційно-інституційною структурою. Обидва підходи знайшли своє відображення у фінансовій літературі. Так, зокрема, за організаційно-інституційною структурою фінансову систему найчастіше розглядають як сукупність фінансових органів та інституцій, які здійснюють управління грошовими потоками. При цьому у загальній фінансовій системі держави виділяють систему органів управління фінансами окремих рівнів, а також фінансових інститутів, задіяних у розподільчих процесах.

Визначені у вітчизняній літературі функції фінансової системи також мають досить загальний характер [2, с. 68]. Так, до них відносять:

1. Функцію планування, яка передбачає формування цілей і вибір шляхів їх досягнення на підставі розмежування повноважень і джерел ресурсів між державними і місцевими органами влади, розроблення прогнозів і бізнес-планів розвитку підприємств і організацій, кошторисів доходів і видатків домогосподарств. Також відносять і розподіл обмеженого обсягу фінансових ресурсів у часі з урахуванням пріоритетів і цілей розвитку, перерозподілу фінансів між бюджетом, підприємствами та домогосподарствами.

2. Функцію організації, яка включає вибір підприємствами організаційно-правової форми, бюджетний устрій, розмежування повноважень законодавчих і виконавчих органів влади в бюджетному процесі, визначення прав і обов'язків функціональних підрозділів фінансових органів. З цією функцією пов'язаний процес організаційної побудови внутрішньої системи регулювання та контролю бюджетних потоків і фінансових ресурсів підприємств і домогосподарств.

Функцію стимулювання, яка передбачає вибір оптимальних засобів і способів, які забезпечують досягнення визначених цілей. Вона дозволяє інтерпретувати чинники, що впливають на фінансову діяльність.

На основі аналізу головної функції фінансової системи, яка полягає в ефективному розподілі фінансових ресурсів, на найбільш загальному рівні аналізу виділяють п'ять базових (ключових) функцій цієї системи [2, с. 69].

- Забезпечення способів переміщення економічних (фінансових) ресурсів у часі і просторі через державні кордони та з одних галузей економіки в інші.
- Забезпечення способів управління ризиком, який здебільшого пов'язаний воєдино з капіталом і переноситься одночасно з ним за посередництва фінансової системи. Частина посередників у фінансовій системі (зокрема страхові компанії) спеціалізуються на діяльності, пов'язаній з переміщенням ризику.
- Забезпечення способів клірингу і здійснення розрахунків, які стимулюють обмін товарами, послугами, активами.
- Забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів для створення

великомасштабного підприємства або розподіл капіталу великих підприємств на паї серед значної кількості власників.

• Надання фінансової інформації, що дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень у різних галузях економіки.

Розглядаючи внутрішню (змістову) сутність фінансової системи, вітчизняна фінансова наука відштовхується від розуміння соціально-економічної природи фінансів як досить складного суспільного явища. При єдиній сутності цих відносин вони мають конкретні форми, свої характерні ознаки, а також певні особливості щодо організації фінансової діяльності, формування і використання фінансових ресурсів, які зосереджені в розпорядженні держави, підприємницьких структур, певних фінансових інституцій для фінансового забезпечення їх діяльності. Відштовхуючись від цих міркувань у фінансовій науці вироблена загальноприйнята концептуальна позиція щодо внутрішньої сутності фінансової системи. Українські вчені приходять в цілому до спільного знаменника і трактують сутність фінансової системи за внутрішньою будовою найчастіше як сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою сфер (узагальнена за певною ознакою) та ланок (відособлена частина) фінансових відносин, що мають особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, відповідний апарат управління і правове забезпечення, щодо структурування фінансової системи і виокремлення її складових компонентів, що становлять основу формування її внутрішньої структури.

За організаційною будовою фінансова система - це сукупність фінансових органів та інститутів, які спрямовують, управляють та контролюють грошові потоки.

За внутрішньою будовою фінансова система - це сукупність взаємопов'язаних фінансових відносин, які формують і використовують доходи та відповідні фонди, а також відображають форми і методи розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. При всій єдності цих відносин за ознаками категорії «фінанси» в них виділяються окремі елементи (ланки), які мають свої характерні ознаки (особливості).

Тому більш обґрунтованим і практично реалізованим є підхід до визначення фінансової системи за внутрішньою будовою, який широко використовується вітчизняними науковцями які найчастіше за основу структуризації фінансової системи беруть суб'єктів фінансових відносин юридичних та фізичних осіб і державу, виділяючи при цьому такі складові фінансової системи (рис. 1).

Рис. 1. Внутрішня будова фінансової системи України [1, с. 85]

Внаслідок проведених трансформаційних процесів і, зокрема, у результаті реформування банківської системи та переведення банків на ринкові засади діяльності, формування конкурентного середовища і відокремлення банків від системи державних фінансів (у якій вони фактично перебували раніше), становлення та функціонування ринку цінних паперів на основі відкриття фондових бірж, створення акціонерних товариств, інституційних інвесторів, відповідної інфраструктури ринку, створено організаційні і правові засади їх функціонування. Це дає підстави для виокремлення цієї дуже складної структури (як за змістовим наповненням - грошовими потоками, так і за організаційною будовою - сукупністю різноманітних інституцій) у якості невід'ємного компоненту і забезпечуючої сфери фінансової системи (рис. 2).

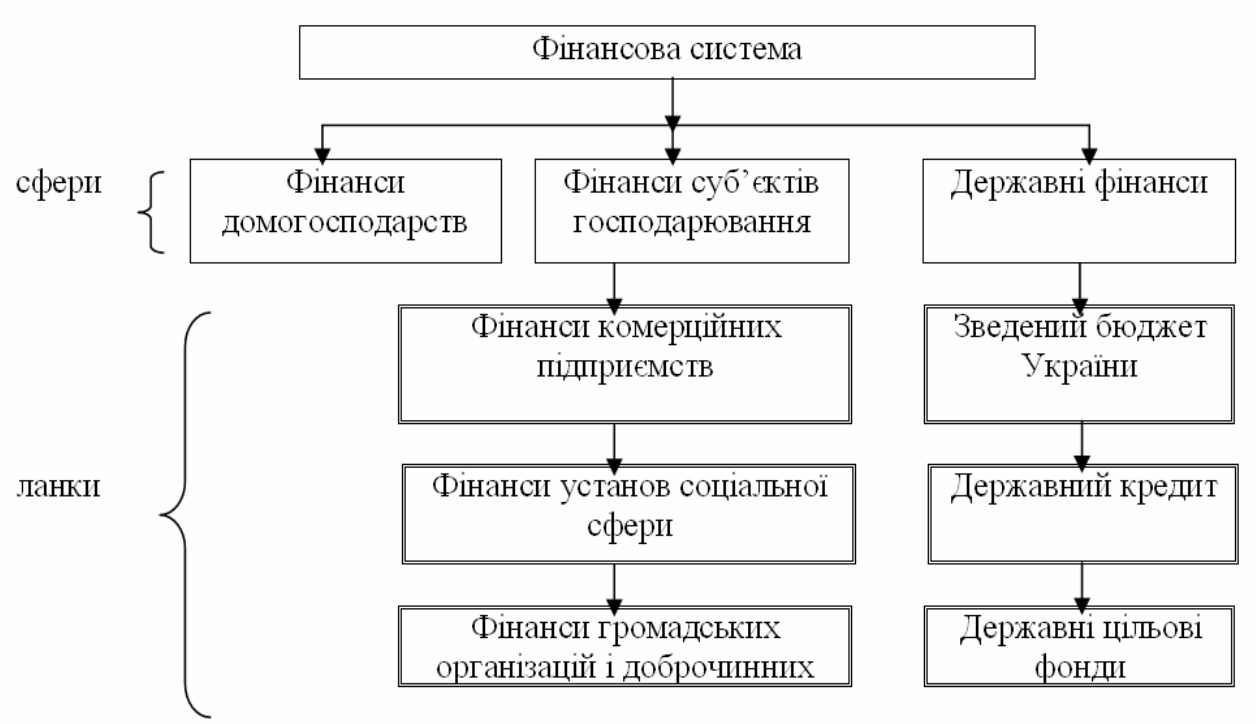


Рис. 2. Структура фінансової системи відповідно до суб'єктів фінансових відносин [1, с. 90]

Проте, така структура є дещо неповною, оскільки не включає фінансового ринку і фінансових посередників. Вчені мотивують це тим, що порівняно невисокий розвиток фінансових посередників та проблеми становлення і функціонування фінансового ринку в Україні не дають підстав для виділення відповідних секторів у складі фінансової системи держави. Однак, такий підхід був виправданим лише на початкових етапах ринкових трансформацій української економіки, її переходу від командно-адміністративної (в умовах якої фінансового ринку взагалі не існувало, оскільки фінансові ресурси розподілялися централізовано, а фінансові інституції (банки, ощадні каси, страхові організації) функціонували на принципово інших засадах, ніж в умовах ринкової економіки) до ринкової економіки (де фінансовий ринок є найважливішою забезпечуючою сферою економічної і фінансової системи) [4, с. 30].

Існує й інша точка зору на сутність та вибір ознаки структуризації фінансової системи. Зокрема, професор В. М. Опарін наголошуючи на тому, що за сутнісною ознакою фінансова система - це сукупність різноманітних форм і методів фінансових відносин у суспільстві, переконує, що вибір ознаки структуризації фінансів має базуватися на повному відображенні усієї сукупності фінансових відносин на різних рівнях економічної системи. З огляду на це, на його глибоке переконання, найбільш доцільно в основу структуризації фінансової системи покласти рівень економічної системи (рис. 3).

Рис. 3. Структурування фінансової системи за рівнем економічної системи [1, с. 86]

Такий підхід є достатньо аргументованим (кожна із цих сфер має відповідне організаційне забезпечення, певний склад доходів і видатків (витрат) та свою специфічну схему організації фінансової діяльності). Проте, дещо категоричною є позиція вченого про недоцільність виділення фінансів громадян (домогосподарств) в окрему сферу. Безперечно, фінанси домогосподарств в Україні допоки не мають організаційних засад та юридичного статусу. І це, мабуть, у певній мірі зумовлено неналежною увагою держави в минулому до проблем та потреб людини як найвищої цінності, до її свобод та інтересів. Відповідно недостатній практичний інтерес до цих питань безпосередньо вплинув і на фінансову науку. Тому, на відміну від західної фінансової думки (де у методологічному плані у центрі системи знань про фінанси знаходяться не просто грошові потоки, доходи і витрати, податки і трансферти, а люди як суб'єкти прийняття рішень і носії індивідуальних та суспільних інтересів) для сучасної вітчизняної фінансової теорії характерна фрагментарність у концептуальних підходах до розуміння ролі людини як важливого суб'єкта економічного життя суспільства. Саме тому, настав час істини, коли необхідно усвідомити, що без врахування людського фактора й людських цінностей, як домінанти і фундаменту суспільного устрою, нам не вдасться побудувати соціальну ринкову економіку і демократичну державу, забезпечити справедливий розподіл суспільних благ та задоволення як загальнодержавних, так і індивідуальних потреб та інтересів. І доказів цього не потрібно особливо довго шукати. Так, основною соціальною проблемою України доки залишається низький рівень життя широких верств населення у поєднанні із надмірним, за європейськими стандартами, майновим розшаруванням. В Україні, на жаль, формується розподіл населення за доходами, характерний не для країн Європейського Союзу, а для латиноамериканських країн, де основна частина концентрується в групі з низькими доходами, а розрив між багатими і бідними постійно зростає. Заслуговує уваги дещо нетрадиційний підхід до структурування фінансової системи, запропонований професором О.П. Кириленко (рис. 4).

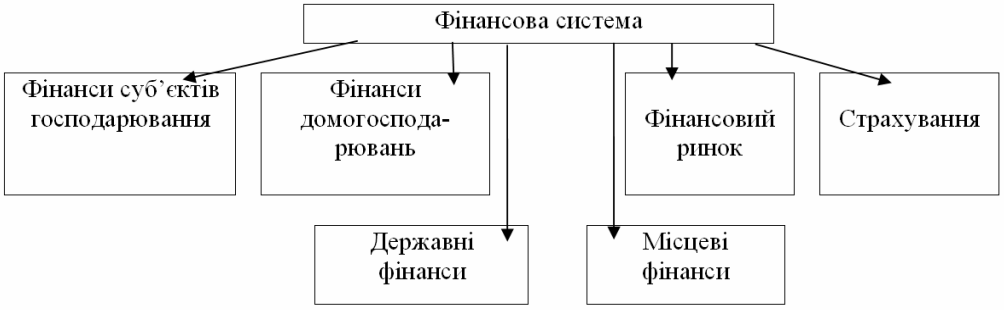


Рис. 4. Структурування фінансової системи за рівнем формування фінансових відносин [1, с. 87]

Перш за все звертає на себе увагу така структурна компонента фінансової системи, що має цілком логічне і переконливе аргументування. Як відомо, останнє дисятиріччя XX початок XXI століття концептуально проходять під знаком демократизації державного управління та децентралізації державних фінансів, а значить перерпозподілу компетенції та послаблення ролі центральних органів влади на користь органів місцевого самоврядування. Водночас життя змушує усвідомлювати, що власна доходна база місцевих органів влади в Україні залишається вкрай вузькою.

Висновки. В цілому, погоджуючись із запропонованою структурою фінансової системи, яка складається із основних (фінанси домогосподарств, фінанси підприємств, державні фінанси) і забезпечуючих сфер (фінансовий ринок і фінансові посередники), вважаємо, що беручи за основу розкриття її сутності й структуризації фонди грошових коштів, відразу невелюється певна частина фінансових відносин, що має не фондовий характер. Це насамперед, стосується фінансів підприємств, де процес формування грошових фондів не є обов'язковим. Дискусійним залишається також питання про доцільність виокремлення у фінансовій системі держави такої сфери як міжнародні фінанси. Мова іде не про механічне приєднання до сфер і ланок фінансової системи держави міжнародних фінансових організацій чи міжнародних фінансових інституцій, а про складні і суперечливі процеси фінансової глобалізації.

Список використаних джерел

1. Кравчук Н. Фінансова система держави: теоретична концептуалізація та проблеми структурування // Світ фінансів. Випуск.-2006.- 3 (8) жовтень. - С. 80-83.

2. Шитко О.П. Фінансова система: підходи до визначення та кількісної оцінки // Актуальні проблеми економіки.-2006.-№4 (58). - С. 66 - 69.

3. Лютий І.О. Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави // Фінанси України. - 2004. - № 5. - С. 24 - 27.

4. Череп А.В. Особливості розвитку сучасної фінансової системи в ринкових умовах // Економіка і держава.-2006- №6.-С. 28 - 32.

УДК 330.83:330.322(477)
К. Л. ЛАРІОНОВА
Н. В. КИРИЛОВА

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ СХЕМ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні схеми фінансування будівництва житла та проведений їх аналіз з метою визначення найоптимальнішої на сучасному етапі розвитку України. З'ясовано можливі ризики при інвестуванні будівництва та подані шляхи їх подолання.

Актуальність теми. Вкладення коштів у житлову нерухомість на етапі початку будівництва в останні п'ять-сім років було найпопулярнішою формою приватних інвестицій. Висока прибутковість таких капіталовкладень залучала на первинний ринок житла нових гравців, готових миритися з різного роду ризиками. Сьогодні на тлі стабілізації цін і застосування нових інструментів і схем фінансування нерухомості умови гри змінюються. В зв'язку з цим досить актуальним є розгляд нових механізмів фінансування будівництва житла в Україні та з'ясування найоптимальнішого з них, враховуючи вплив усіх можливих ризиків інвестування в будівництво.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теорії і практики

інвестування в будівництво сприяють праці багатьох вітчизняних вчених-економістів. Однак процес розвитку іпотечного кредитування житла та його інвестування в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема, актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій з удосконалення механізмів фінансування будівництва житла в Україні. Питанням дослідження та аналізу сучасних схем фінансування будівництва житла, нерухомості та ризиків пов'язаних з цим займалися такі науковці як В. Подолянко, Н. Шибаєва, І. Андрущенко, К. Палівода, М. Бабенко та інші.

Мета. Метою даної статті є аналіз основних схем фінансування будівництва житла в Україні та розгляд ризиків пов'язаних з ними.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день в зв'язку з набуттям чинності 14 січня 2006 року змін в Законі України "Про інвестиційну діяльність" [2] основними схемами інвестування і фінансування будівництва житла є:

- випуск безпроцентних (цільових) облігацій;
- фонди фінансування будівництва;
- житлово-будівельні кооперативи;
- договори підряду.

Якщо останні два способи в списку широко відомі, то перші є відносно новими на українському ринку. Найбільш надійним з погляду законодавчих гарантій і регулювання, є придбання житла шляхом укладення договору про участь у фонді фінансування будівництва. Самі фонди фінансування будівництва не є новиною, оскільки їх діяльність була налагоджена ще з 2003 року, а одержаний управителями досвід був втілений в удосконаленні законодавчої бази діяльності цього механізму і ухваленням Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України" №3201. Внесені законом зміни дозволили будівельним компаніям і інвесторам організувати свої відносини і гарантувати виконання взаємних зобов'язань.

Щодо інших згаданих вище схем, то вони не настільки збалансовані і врегульовані як фонди фінансування будівництва. Випуск облігацій може бути використаний забудовниками як напряму (випуск-продаж), так і з використанням інститутів сумісного інвестування. Якщо пропонується придбати облігації з метою інвестування квартири, потрібно бути особливо уважним і приділити час аналізу взаємостосунків емітента облігацій (тобто того підприємства, яке випускає облігації) і безпосередньо забудовника. Зареєструвати випуск і реалізувати облігації у принципі може будь-яка юридична особа, що не має відношення, ні до земельної ділянки, ні до будівництва будівлі, обмежень і контролю в цій сфері практично немає. Тому і механізм інвестування з використанням облігацій постійно знаходиться в зоні ризику і залежить від сумлінності забудовника [6, с. 13].

Житлово-будівельні кооперативи не приживаються на ринку з однієї простої причини: забудовник не зможе повернути вкладені в розвиток проекту засоби (виділення ділянки, замовлення проекту, узгоджувальні процедури), а ризик браку коштів на будівництво несуть члени кооперативу, і гарантій, щодо вкладених засобів не вистачить. Тому легендарні ЖСК можуть використовуватися на практиці лише крупними підприємствами, які забезпечують житлом своїх працівників або ж забудовниками котеджних городків, в яких кожен член кооперативу будує або замовляє будівництво свого житла.

Елементарні договори підряду можуть бути використані хіба що при будівництві приватного будинку (котеджу). Хоча ці договори і є легітимними з погляду чинного законодавства, проте представити на практиці їх реалізацію при будівництві багатоквартирного будинку дуже складно. Адже інвестори часто не є фахівцями в будівельній галузі, а відповідно їх контроль над будівництвом важко виконується, а ось документацію при цьому забудовник повинен буде оформляти. Наприклад, забудовнику потрібно буде готувати акти виконаних робіт, підписувати їх у інвесторів. Особливо складно представити підписання договору підряду з інвестором квартири, яка вже побудована.

Винахідливі будівельні компанії можуть запропонувати ще ряд способів інвестування, наприклад, договори доручення (комісії), поступки, опціони і т.д. Проте ці методи отримання

засобів знаходяться на межі допустимого, а то і переступають її. В даному випадку закон прямо обмежує їх використовування і, щоб зберегти свої інвестиції в найнадійнішу сферу фінансування варто задуматися і оцінити ризики перед капіталовкладенням. За будь-яких обставин найнадійнішим є передача засобів забудовнику через банківську установу.

Отже, на підставі вищеописаного можна спрогнозувати, що через афери, що потрясли будівельний ринок, залучення засобів в житлове будівництво буде обмежене і найбільш використовуваними і головне легітимними способами буде і є залучення засобів через фонд фінансування будівництва або ж шляхом випуску облігацій. На цих двох основних способах і зупинимося з метою їх детальнішого аналізу [4, с. 17].

Інвестування в будівництво шляхом випуску облігацій.

Даний спосіб інвестування відомий нашим громадянам ще з радянських часів. Суть системи залучення грошей полягає у випуску юридичною особою цільових облігацій, при цьому базовою одиницею по облігаціях можуть виступати, як квадратні метри житла, так і квартира в цілому. Облігації, випущені під квадратні метри житла, реалізуються досвідченими Забудовниками лише лотами, в яких кількість квадратних метрів відповідає площі окремої квартири. Оскільки при реалізації квартир в житловому будинку встановлюються, як правило, різні вартості квадратного метра житла, коефіцієнти комфортності, поверховості і т.д., облігації випускаються серіями. Основний аргумент супротивників облігаційної схеми - це можливість покупця придбати лише частину облігацій, якої не вистачить для отримання окремої квартири. На практиці забудовники обходять цю проблему за допомогою продажу лотами їм і покладанням на покупця обов'язку викупити весь лот. Відзначимо, що в цьому випадку вся система працює нормально лише за умови сумлінності учасників процесу. При виникненні суперечок всі білі плями можуть бути використані будь-якою стороною. Особам що все ж таки ризикнули придбати житло за допомогою придбання облігації варто ознайомитися з інформацією про випуск, а також порівняти ту ціну, яка вказана безпосередньо в договорі з номінальною вартістю облігацій. Адже квартира передаватиметься забудовником інвестору у власність за номінальною вартістю облігації, а різниця, що виникла використовується посередниками. Дуже важливий момент - це визначення емітента облігацій, який повинен підтвердити своє право на ті квадратні метри, які він, по суті, зобов'язується обміняти на облігації. Уважному інвестору слід вивчити документи, підтверджуючі право забудови ділянки (перш за все, договір оренди земельної ділянки для забудови), повноваження учасників будівництва і схеми реалізації облігацій. Суттєвим є те, що використання інших видів цінних паперів, окрім безпроцентних (цільових) облігацій, з метою залучення засобів в будівництво житла, може бути визнано незаконним, а відповідно участь в такого роду схемах несе великі ризики. Вказане обмеження, звичайно ж, не розповсюджується на сертифікати фондів операцій з нерухомістю.

Слід відмітити, що для випуску і реалізації облігацій, діюче законодавство не передбачає жорсткого контролю і необхідності отримання ліцензій. Державні органи лише реєструють випуск і не зобов'язані перевіряти інформацію, що стосується безпосередньо будівництва об'єкту, дозвільної документації на будівництво і інше. При подальших перепродажах облігацій необхідно скористатися послугами професійного торговця цінними паперами, який має відповідну ліцензію. Проте торговці цінними паперами лише посередники і не несуть відповідальності за виконання зобов'язань перед інвесторами.

За останні два роки, схема з використанням випуску цільових облігацій стала однією з найцікавіших форм роботи з будівельними фінансами. Тому, що схема дозволяє вивести фінансові потоки з реального виробництва в сферу цінних паперів і одержати повністю гнучку систему управління фінансуванням і оподаткуванням [7, с. 34].

Отже, резюмуємо конкретніше, що ми одержуємо:

- законна схема залучення фінансування для будівництва;
- можливість оптимізації оподаткування;
- повноцінний заставний інструмент;

- найбезпечніша для покупців схема покупки недобудованого житла на первинному ринку;

- низька вартість схеми.

Законна схема залучення фінансування для будівництва. На сьогодні в арсеналі будівників є достатньо багато схем залучення фінансування від фізичних осіб, але реально повністю законних їх три: фонди фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій з нерухомістю (ФОН) і схеми з цінними паперами (облігації, опціони).

Можливість оптимізації оподаткування. Використання облігаційної схеми дозволяє мінімізувати оподаткування і зробити можливим відстрочення сплати податків на тривалий період, що дозволить не відволікати оборотні кошти з будівництва. Тобто:

- дохід від первинного розміщення облігацій у розмірі номінальної вартості не оподатковується, оскільки, по суті, є одержаним поворотним кредитом;

- дохід, що становить різницю, між вартістю продажу при первинному розміщенні облігацій і їх номінальною вартістю (курсова різниця), є емісійним доходом і оподатковується на прибуток на загальних підставах;

- дохід, що становить різницю, між ціною покупки і ціною продажу облігації на вторинному ринку, є прибутком і оподатковується на прибуток на загальних підставах;

- дохід, одержаний від розміщення або реалізації облігацій, не обкладається ПДВ;

- погашення облігацій відбувається за номінальною вартістю, таким чином, товар по цільових облігаціях передається інвестору за номінальною вартістю облігацій;

- венчурний фонд (далі по тексту ВФ) не сплачує податків до моменту виплати доходів своїм учасникам.

Серед покупців квартир значну частину складають клієнти, що беруть для цього кредити в банках. Але не у всіх, хто має нагоду розрахуватися по кредиту, є можливість запропонувати банку заставу. Крім того, у світлі останніх подій з шахрайствами на ринку первинного житла, не багато хто бажає віддати житло, що є у них в заставу. Повноцінний заставний інструмент, яким є цільова облігація, дозволить значно розширити круг покупців, одержуючих можливість купити житло за кредитні засоби, заставою при отриманні яких будуть облігації, що купуються. З цільовими облігаціями працюють багато банків, достатньо буде вказати таких гігантів як Райффайзен Банк Аваль і Укрсоцбанк. Поточні схеми кредитування, дозволяють Покупцям квартир у будь-який момент перекредитовуватися в іншому банку, що дозволить після отримання квартири перейти в будь-який інший банк, що не працює з облігаціями, але з якоїсь причини цікавий Покупцю [6, с. 18].

Найбезпечніша для покупців схема покупки недобудованого житла на первинному ринку.

- реєстрація емісії, припускає здійснення ГКЦБФР моніторингу можливості виконання емітентом своїх зобов'язань, зараз це виражено у вимогах до емітентів за поданням стандартного пакету дозвільної, встановлює право і проектної документації по цільовому об'єкту, а з моменту вступу у силу нового положення про випуск облігацій, в щоквартальному моніторингу стану будівельних проектів і фінансового положення емітентів;

- проспект емісії, зареєстрований ГКЦБФР, є по суті публічною офертою, умови якої залишаються незмінними, що дає повну стабільність і прозорість умов співпраці з продавцем житла;

- проспект емісії дозволяє покупцю одержати достатню інформацію про можливість будівельною компанією виконати свої зобов'язання по добудові будинку;

- покупець, що використовує кредити банків під заставу облігацій, перекладає практично весь ризик на банк і тому в схему вступає ще один «гарант» - БАНК, на користь якого якісна перевірка емітента. Тому, можна упевнено констатувати, що якщо з емітентом працює серйозний банк, то емітенту можна довіряти.

- у емітента немає можливості продажу одного і того ж об'єкту більше одного разу.

Низька вартість схеми. Вартість емісії облігацій можемо розрахувати, використовуючи

емісійний калькулятор. Середня вартість випуску облігацій емітентом складає 0,4% від номіналу і тим менша, чим більше номінал емісії. Вартість використання в схемі стороннього ВФ складає 1,5 – 3% від різниці між ціною реалізації облігацій на ВФ і з ВФ. Таким чином, вартість всієї схеми, що дозволяє законно привернути фінансування, розширити круг покупців за рахунок банківського кредитування і мінімізувати оподаткування складає в середньому менше 1% від вартості будівництва, що є однозначно дешевим варіантом в порівнянні з багатьма іншими варіантами, які можуть запропонувати вище перелічені вигоди [5, с. 4].

Фонди фінансування будівництва. Схема залучення інвестицій у будівництво з використанням фондів фінансування житла введена з метою організації і контролю залучення і використання засобів. Основним нормативним актом, регулюючим діяльність Фондів фінансування будівництва, а скорочено ФФБ, є Закон України "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла і операціях з нерухомістю" від 19 червня 2003 року №978-IV. Даний Закон регулюють всю процедуру діяльності ФФБ - від залучення засобів до передачі об'єкту власнику. Суть діяльності ФФБ полягає у тому, що для фінансування будівництва відкривається фонд, який, по суті, є банківським рахунком. Управляє цим фондом фінансова установа, яка обов'язково повинна бути внесене в реєстр фінансових установ і, мати відповідну ліцензію на управління фондами, одержану в Державній комісії по регулюванню ринків фінансових послуг України, також управителем може виступати банк.

Законодавець ввів жорсткі обмеження для компаній, охочих одержати ліцензію на управління ФФБ, висуваються жорсткі вимоги до:

- статутного фонду (не менше трьох мільйонів гривень - повинні вноситься виключно грошима);
- персоналу (повинні мати відповідну освіту і підготовку);
- внутрішніх документів (надання послуг чітко регламентується);
- системи звітності (регулярно подається звітність про діяльність);
- залучення засобів (розмір засобів одержаних в управління обмежується відповідними нормативами).

Як бачимо, з перерахованих вимог, залучення засобів через ФФБ може здійснюватися лише середніми і крупними забудовниками, які мають відповідні ресурси і персонал. Дрібним забудовникам, які не можуть надати інвесторам гарантії виконання своїх зобов'язань і забезпечити цільове використовування вилучених коштів, ФФБ не вигідний. Згаданий Закон не допускає створення ФФБ компаніями, які не мають відповідної ліцензії на залучення засобів, а також тими, які не мають необхідних документів на забудову ділянки і будівництво об'єкту. Фінансові компанії, що здійснюють управління фондами, не можуть надавати інші фінансові послуги і на практиці, - це є винятковим видом їх діяльності. Також Законом передбачені додаткові гарантії виконання зобов'язань забудовником, а саме:

- обов'язкове страхування об'єкту будівництва, що дозволить одержати інвесторам компенсацію;
- обов'язкова передача прав на об'єкт будівництва або самого об'єкту незавершеного будівництва в заставу, з відповідним нотаріальним завіренням даного договору;
- обов'язкове укладення договору доручення і поступки забудовником прав на об'єкт будівництва при порушенні зобов'язань забудовником, даний договір укладається вже при створенні ФФБ і при допущенні забудовником порушення своїх зобов'язань набуває чинності;
- обов'язкове створення резервного фонду у розмірі 10% залучених в управління засобів;
- оформлення права власності на осіб, що передали грошові кошти в управління (довірителів) з метою отримання житла здійснюється забудовником, який передає їм всі підтверджуючі право власності документи;

Як бачимо, на практиці діяльність ФФБ чітко регулюється, при цьому законодавство

обмежує використовування засобів фінансовими компаніями в інших цілях, гроші витрачаються тільки на заходи пов'язані з будівництвом об'єкту [7, с. 34].

Основними документами, регулюючим діяльність ФФБ, є договір про участь у ФФБ і Правила ФФБ. Дані документи чітко регулюють всі питання, пов'язані з діяльністю ФФБ. Всі основні документи і договори, пов'язані із створенням і діяльністю ФФБ, передаються і аналізуються Державною комісією по регулюванню ринку фінансових послуг України. Облік укладених договорів і залучених засобів ведеться управителем - фінансовою компанією, яка регулярно звітує з цих питань в згадану комісію. Виходячи з усіх вказаних заходів - подвійний продаж квартир в рамках ФФБ неможливий, чого, на жаль, не можна відзначити в інших способах інвестування.

Довірителю ФФБ після внесення засобів видається Свідоцтво, яке засвідчує його право на об'єкт інвестування.

Порядок відкриття фондові фінансування будівництва (ФФБ)

1. Розробка і затвердження правил залучення засобів під будівництво.

Правила регламентують порядок взаємодії забудовника, фінансової установи (ФУ) і довірителів. Встановлюється порядок, умови, особливості й обмеження керування ФФБ і регулюються інші умови функціонування ФФБ.

Правила є публічною пропозицією (офертою) для вступу у ФФБ і участі в ньому Довірителів на підставі визнання цих Правил.

Правила є обов'язковими для виконання всіма суб'єктами системи фінансово-кредитних механізмів будівництва житла й іншої нерухомості, спорудження якої здійснюється за рахунок ФФБ.

2. Твердження типового договору про участь у ФФБ.

Договір повинен містити наступні обов'язкові реквізити:

1. Предмет договору;
2. Права та обов'язки сторін;
3. Дії договору. Припинення керування майном і виконання умов договору;
4. Інші умови.

Саме правила залучення засобів, і типовий договір визначають основу взаємодії всіх учасників. Тому на заключному етапі реєстрації цьому аспектові приділяється особлива увага. Адже після визнання довірителями правил і підписання договору Фінансова Установа не має права вносити зміни і доповнення до правил без одержання згоди всіх довірителів [1].

Процес фінансування будівництва складається з таких етапів:

1) фінансові установи (наприклад, банки), які відповідно до вимог Закону можуть бути управителями, створюють ФФБ. Метою створення ФФБ є отримання його довірителями (учасниками системи) у власність житла. При цьому ніякі суб'єкти системи не мають права втручатися в діяльність фінансових установ-управителів

2) між зацікавленою особою (довірителем) і керівником ФФБ полягає договір про участь у ФФБ, згідно якому зацікавлена особа передає в довірче управління управителю грошові кошти (інвестиції) на придбання житла. При укладенні договору про участь у ФФБ довіритель вибирає конкретний об'єкт інвестування (квартиру або приміщення соціально-побутового призначення) з переліку об'єктів інвестування, наданого керівником, який не закріплений за іншими довірителями. Гарантією виконання зобов'язань (передачі побудованого об'єкту забудовником управителю) є встановлення іпотеки об'єкту, що будується, і укладення договору поступки майнових прав на нерухомість з відкладеними умовами;

3) управитель укладає із забудовником угоду, відповідно до якого забудовник зобов'язується побудувати об'єкт за рахунок грошових коштів ФФБ, ввести його в експлуатацію і передати об'єкт інвестування довірителям цього фонду у встановлені в угоді терміни. На користь довірителів керівник здійснює контроль за цільовим використовуванням забудовником грошових коштів, направлених на фінансування будівництва. При цьому споруджуваний об'єкт до закінчення будівництва є довірчою власністю;

4) після введення об'єкту будівництва в експлуатацію забудовник письмово повідомляє про це керівника, і кожний з довірителів одержує у власність наперед обумовлену частину цього об'єкту. Оформлення права власності на житлі здійснюється забудовником своїми силами і за свій рахунок. Крім того, він зобов'язаний не пізніше за шість місяців з дня введення об'єкту будівництва в експлуатацію передати цей об'єкт об'єднанню співвласників або власнику, або експлуатуючій організації разом з необхідною технічною документацією[4, с. 11].

Таким чином, укладати договори інвестування в будівництво житла фізичні і юридичні особи можуть тільки з керівником ФФБ, яким може бути фінансова установа. До того ж, керівник і забудовник не можуть бути однією особою, оскільки відповідно до Закону про фінансово-кредитні механізми для отримання статусу забудовника необхідна наявність укладеного договору з керівником, а одна особа не може виступати і однією і другою стороною за договором.

Переваги цільових ФФБ:

- можливість акумулювати грошові кошти фізичних і юридичних осіб для фінансування всього циклу будівництва;
- грошові кошти залучені ФФБ, не підлягають оподаткуванню податком на прибуток і ПДВ;
- ФФБ залучає грошові кошти за допомогою укладення договору управління майном, який за формою і по суті близький до раніше застосованих інвестиційних договорів, це спрощує процедуру залучення грошових засобів фізичних осіб.

Недоліки цільових ФФБ:

- на стадії реєстрації ФФБ необхідно укласти іпотечний договір, який завіряється нотаріально, що вимагає сплати держмита (0,1% від суми договору);
- ФФБ можна створити тільки після оформлення всієї проектно-кошторисної документації будівництва;
- замовник будівництва несе відповідальність перед учасником ФФБ за своєчасність будівництва і якість робіт,
- не допускається без згоди учасника ФФБ зміна умов договору управління майном [6, с. 19].

Виходячи з вищевикладеного, ФФБ на сьогоднішній день є найнадійнішим способом інвестування грошових коштів в об'єкти житлового будівництва.

Висновки. Цільові облігації не можна назвати однозначно бездоганним і безпечним механізмом інвестування житла.

Цільові облігації є незабезпеченими цінними паперами. Тому у випадку банкрутства емітента (забудовника) власники облігацій можуть втратити всі інвестовані в будівництво кошти. А відсутність чітко налагодженої процедури визнання передачі права власності в БТІ на об'єкти житлової нерухомості, оплачені цільовими облігаціями, може створити вкладникові додаткові складнощі. Втім, якщо говорити про надійність тих чи інших будівельно-інвестиційних схем на сьогоднішній день недоцільно, оскільки будівництво будинку ведеться близько двох років, а нова редакція закону набула чинності тільки в 2006 році. Таким чином, перші результати буде видно не раніше 2008 року.

Щодо ФФБ, то ми вважаємо їх найменш ризикованою схемою фінансування житла на первинному ринку. Оскільки для запобігання можливих ризиків перед створенням ФФБ фінансова компанія здійснює експертизу всіх необхідних документів з боку забудовника із залученням фахівців з будівництва, земельного законодавства та аналізує його фінансовий стан. Упродовж усіх етапів будівництва фінансова компанія здійснює контроль цільового використання грошових коштів, якості і терміну будівництва та фінансового стану забудовника. З цього випливає, що для довірителів існує безліч переваг інвестувати в будівництво за допомогою ФФБ, які підвищують надійність інвестування грошових коштів, істотно зменшуючи ризики, можливі при використанні інших легітимних інструментів інвестування в нерухомість. Також Законом України «Про фінансово-кредитні механізми…»

чітко визначено, що кожен з учасників будівельного процесу повинен займатися своєю справою: управитель — фінансує будівництво, забудовник — будує будинки, страхова компанія — страхує можливі ризики. І з цього випливає, що основним завданням фінансової компанії як управителя є захист інтересів довірителів — учасників фондів фінансування будівництва, які доварили йому управління своїми заощадженнями [3].

Список використаних джерел

1. Закон України „Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю" від 19.06.2003 р. // ВВР України. – 2003. - №52. – Ст.377.
2. Закон України „Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" від 19.06.2003 р. // ВВР України. – 2004. - №1. – Ст.1.
3. Андрущенко І. Механізм довіри заощаджень [Електронний ресурс]// Режим доступу: http://www.terkom.com.
4. Бабенко М. Первинні накопичення // Українські економічні новини. – 2007. - №12. – С. 10-15.
5. Паливода К.Становлення та розвиток іпотечного ринку житла в Україні // Вісник НБУ. – 2006. - №12. – С. 4-5.
6. Подолянко В. Нові схеми фінансування нерухомості // Фінанси і кредит. – 2006. - №12. – С. 13-20.
7. Шибаєва Н.В. Основні схеми фінансування будівництва житла в Україні // Економіст. – 2007. - №2. – С. 34-39.

УДК 338.98

С. М. ЛОБОЗИНСЬКА

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування конкурентної політики держави у банківському секторі. Окреслено процес формування конкурентного середовища банківської діяльності шляхом розробки та прийняття норм конкурентного законодавства, розподілу повноважень серед органів виконавчої влади, вдосконалення інфраструктури ринку банківських послуг.

Постановка проблеми. За словами відомого американського фінансиста Алена Грінспена єдиним ефективним засобом попередження виникнення банківських криз є належний рівень конкуренції між фінансовими інститутами. Саме конкуренція стимулює учасників фінансового ринку до економічного суперництва за вигідні позиції на ринку банківських послуг, що в свою чергу призводить до витіснення з ринку неефективних фінансових структур та неякісних банківських продуктів. При цьому визначальним чинником розвитку і вдосконалення конкуренції на ринку банківських послуг є його конкурентне середовище. Отже, пріоритетним напрямком реалізації загальнодержавної конкурентної політики у сфері банківництва повинен стати процес формування конкурентного середовища діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняні науковці Осадчук В., Буряк П., Альошина Є., Загруба Ю., Тігіпко С. та інші розкривають питання конкурентоспроможності банківських інститутів. Економічне суперництво в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу розглядається Лютим І., Юрчуком О., Корнєвим В. та ін. Проте особливості

перехідної економіки України вимагають якісно нових досліджень у царині формування належного конкурентного середовища банківської діяльності.

Формулювання цілей статті. Наукове дослідження спрямовується на розгляд теоретичних аспектів формування конкурентного середовища діяльності вітчизняних банків шляхом реформування чинного конкурентного законодавства, розподілу повноважень органів державного контролю за суб'єктами конкурентних відносин, розбудови інфраструктури ринку банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження Конкурентне середовище банківського бізнесу в умовах різноманітних моделей конкуренції формується в результаті впливу на фінансовий ринок множини різнорідних чинники, що характеризуються певною сферою впливу, часовим періодом, інтенсивністю. Вітчизняні науковців Гірченко Т. Д. та Кузнєцова А. Я. виділяють основні чинники конкурентного середовища за суб'єктами ринку, діяльність яких створює умови для конкуренції [1, 45]:

- держава та її конкурентна політика;
- суб'єкти банківського бізнесу, які вступають на ринок та загострюють конкуренцію;
- споживачі, які здійснюють вплив на суб'єктів ринку;
- постачальники фінансового капіталу (заощаджень) на ринок;
- банківські продукти, які займають певний сегмент ринку;
- безпосередньо фінансово-кредитні організації.

Подаючи таку авторську класифікацію чинників конкурентного середовища за суб'єктами ринку, на нашу думку, недоцільно виділяти банківські продукти як окремий чинник формування конкурентного середовища за ознаками суб'єктів ринку. Логічнішим видається доповнити чинник «суб'єкти банківського бізнесу» таким продовженням: «результатом діяльності яких є розробка конкуруючих банківських продуктів».

На нашу думку, визначальним чинником формування конкурентного середовища є конкурентна політика держави у розрізі трьох складових:

- розробка та впровадження норм конкурентного законодавства;
- формування структури органів виконавчої влади щодо забезпечення державного моніторингу та контролю за дотриманням економічної конкуренції у банківництві;
- розбудова інфраструктури ринку банківських послуг.

Не можна категорично заперечувати роль споживачів банківських продуктів та постачальників фінансового капіталу у формуванні конкурентного середовища. Проте їхня роль є радше другорядною, аніж визначальною. Визначальним вплив названих суб'єктів ринку банківських послуг є на процеси інтенсифікації (загострення) економічного суперництва, а не на створення базових умов розвитку конкуренції. Отож, саме конкурентна політика держави здатна забезпечити інституційне фундамент для розвитку конкурентних відносин.

Для діагностики якісного стану конкурентного середовища діяльності вітчизняних банків необхідно здійснити аналіз ключових характеристик зазначених напрямків державної конкурентної політики у сфері банківництва. Саме це здатне забезпечити системне бачення конкурентного середовища.

Правовою основою для реалізації конкурентної політики в Україні є законодавство про захист економічної конкуренції, яке ґрунтується на нормах, визначених Конституцією України (стаття 42 закріплює принцип державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності) та складається із Законів України «Про Антимонопольний комітет України» (1993 р.), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), «Про захист економічної конкуренції» (2001 р.)., нормативно-правових актів, які не заперечують чинному законодавству [2].

Конкурентне законодавство в Україні є складним. За оцінками провідних експертів, у концептуальному плані воно наближається до європейської моделі з окремими рисами американської моделі конкурентного права [3, 223]. І з цим можна цілковито погодитись, якщо піддати його ретельному аналізу.

Державне регулювання конкуренції у банківській сфері представлене у спеціалізованих законодавчих актах. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» у статті 53 «Забезпечення конкуренції у банківській системі» зазначається, що банкам забороняється укладати договори з метою обмеження конкуренції та монополізації умов надання кредитів, інших банківських послуг, встановлення процентних ставок та комісійної винагороди. Банку забороняється встановлювати процентні ставки та комісійні винагороди на рівні нижче собівартості банківських послуг у цьому банку, а також вчиняти будь-які дії щодо впровадження у своїй практиці недобросовісної конкуренції. Вважаємо недоліком відсутність у Законі чіткого положення щодо порядку проведення державного контролю за дотриманням правил конкурентної боротьби у банківській сфері. Хоча у статті 8 Закону України «Про Антимонопольний комітет» зазначено, що здійснення іншими органами державної влади повноважень Антимонопольного комітету у сфері контролю за дотриманням антимонопольного законодавства не допускається [6], на нашу думку це не зовсім коректно звучить щодо банківського ринку, який згідно чинного законодавства регулюється та контролюється Національним банком. Зважаючи на особливості діяльності банківських інститутів, існує реальна потреба у закріпленні на законодавчому рівні взаємодії Національного банку України та органів Антимонопольного комітету у проведенні комплексу заходів щодо захисту конкуренції на ринку банківських послуг, чітко розмежувати повноваження щодо контролю за додержанням антимонопольного законодавства та застосуванням заходів впливу до порушників, виключити дублювання функцій.

Згідно Закону про банки факти недобросовісної конкуренції щодо надання тих чи інших банківських послуг або здійснення операцій є підставою для заборони цьому банку подальшого надання таких послуга бо здійснення операцій [4]. Стаття 54 Закону України «Про банки і банківську діяльність» вносить свої корективи у застосування реклами банківськими структурами. Зокрема зазначається, що банкам забороняється поширення реклами у будь-якій формі, що містить неправдиву інформацію про їх діяльність у сфері банківських послуг. Порушуючи вимоги даної статті, Національний банк має право застосувати заходи впливу до банків [4]. Зокрема на виконання своїх функцій НБУ з метою захисту прав споживачів зобов’язав банки під час укладання договорів про надання споживчих кредитів висвітлювати правдиву інформацію про реальну вартість кредиту для позичальника шляхом ознайомлення клієнта з реальною, а не номінальною ефективною ставкою процента. Тобто банки зобов’язані інформувати клієнта про орієнтовну сукупну вартість кредиту з урахуванням: процентної (номінальної) ставки за кредитом, вартості всіх супутніх послуг, а також інших фінансових зобов’язань споживача, які пов’язані з отриманням, обслуговуванням і погашенням кредиту (у тому числі на користь третіх осіб – страховиків, оцінювачів, реєстраторів, нотаріусів тощо) [5].

Стаття 34 Закону України «Про банки і банківську діяльність» передбачає застосування Національним банком ще одного інструмента формування та захисту конкурентного середовище – надання дозволу на придбання чи збільшення істотної участі у банку фізичним та юридичним особам. Зокрема Національний банк України може відмовити у наданні письмового дозволу, якщо це загрожуватиме інтересам вкладників та кредиторів або перешкоджатиме розвитку конкурентного середовища у банківській системі [4].

Отож, можна констатувати, що банківське законодавство у загальних питаннях забезпечення формування та розвитку конкурентного середовища у банківській системі державний контроль покладає на Національний банк України, який реалізує свої функції банківського регулювання та нагляду згідно Закону України «Про Національний банк України». Це висвітлюється у статті 55, де зазначається, що головною метою банківського регулювання та нагляду є захист інтересів вкладників та кредиторів [6]. При цьому сутність захисту суб’єктів конкурентних відносин (в тому числі вкладників та кредиторів) на ринку банківських послуг полягає у захисті економічної конкуренції у банківській сфері. Саме цей Закон закріплює функції центрального банку щодо реєстрації та ліцензування банків,

проведення дистанційного нагляду, інспектування, встановлення економічних нормативів діяльності банків, застосування заходів впливу у випадку загрози належного розвитку конкурентних відносин між учасниками банківського ринку.

У 2002 році було прийнято Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», (сюди належать й професійні послуги на ринку банківських послуг), мета якого визначається як створення правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, та правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможного ринку фінансових послуг в Україні [8]. У ст. 11 «Достовірність реклами та інформації» та ст. 12 «Право клієнта на інформацію» закріплено основні засади захисту споживачів фінансових послуг від недобросовісної конкуренції.

У Законі виокремлено положення, згідно якого всі фінансові установи повинні здійснювати свою діяльність з врахуванням вимог антимонопольного законодавства та законодавства про захист від недобросовісної конкуренції (ст. 17 «Недопущення обмеження конкуренції на ринках фінансових послуг»). Закон закріплює за Антимонопольним комітетом право на контроль за діяльністю учасників ринків фінансових послуг (ст. 21 «Органи, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг»).

На нашу думку, під час формування політики державного регулювання важливим є врахування положення статті 19 Закону, а саме, що пріоритетними завданнями для вирішення у сфері фінансових послуг повинні стати: захист інтересів споживачів фінансових послуг; забезпечення рівних можливостей для доступу до ринків фінансових послуг та захисту прав їх учасників; запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринках фінансових послуг [8].

Тобто цей Закон мав би розкривати основні засади захисту конкуренції на ринку фінансових послуг, проте його не можна назвати базовим щодо формування загальних принципів захисту конкуренції на ринку фінансових послуг. Оскільки всі положення містять узагальнених характер, абсолютно не прописані специфічні механізми реалізації заходів щодо попередження та усунення антиконкурентних дій з боку учасників ринку фінансових послуг. А, зважаючи на специфіку ринку фінансових послуг, розроблятися такі механізми повинні з врахуванням особливостей банківського економічного суперництва, характеристик ринків банківських продуктів, рівня забезпечення вирішення соціально-економічних проблем країни.

Недоліком, з позиції правового регламентування захисту конкуренції на ринку банківських послуг, є і те, що значна частина Закону присвячена висвітленню процесу організації та діяльності спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг (небанківських фінансових інститутів). При цьому, зважаючи на існування виключно законодавчих актів, спрямованих на державне регулювання ринку банківських послуг (ЗУ «Про Національний банк України», ЗУ «Про банки і банківську діяльність») доцільно було б створити або окремий законодавчий акт щодо захисту конкуренції на ринку фінансових послуг, на зразок який діє в Російській Федерації, або розробити окремі положення щодо захисту конкуренції у Банківському кодексі. Зокрема один з розділів міг би носити назву: «Захист конкуренції у банківській системі». Оптимальнішим з огляду на існуючу чинну законодавчу базу є другий варіант.

Важливим аспектом у формуванні конкурентного середовища банківської діяльності є правова регламентація діяльності банківських об’єднань та промислово-фінансових груп через призму концентрації банківського капіталу. Зокрема Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» у ст. 16 надає право банкам на добровільних засадах об’єднувати свою діяльність, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України [8]. Детальніше сутність банківських об’єднань описано у ст. 9 Закону України «Про банки і банківську діяльність». Суттєвим є положення, яке передбачає ліквідацію банківського об’єднання з ініціативи Національного банку України за рішенням суду, якщо діяльність такого банківського об’єднання суперечить антимонопольному законодавству України [4]. Роль Антимонопольного комітету при

реалізації контролю за процесом створення банківських об'єднань чітко законодавство не визначає. Лише згідно підзаконного нормативно-правового акту (Положення про порядок створення і державної реєстрації банківських об'єднань, затвердженого Постановою Правління НБУ №337) установчі документи банківської корпорації повинні погоджуватися з Антимонопольним комітетом як і процес створення холдингової групи [9]. При цьому процедура одержання згоди Антимонопольного органу законодавчо не визначена, як і інструментарій державного впливу за вже створеними банківськими об'єднаннями. Разом з тим законодавством встановлена пріоритетність НБУ у застосуванні заходів впливу до банківських об'єднань - порушників антимонопольного законодавства, що, на нашу думку, не є доречним і потребує подальшого врегулювання щодо розмежування повноважень НБУ і Антимонопольного комітету. Не врегульованими залишаються питання антимонопольного регулювання діяльності промислово-фінансових груп. Згідно Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» на банки – учасники промислово-фінансової групи не поширюються обмеження щодо внесків комерційних банків до статутних фондів інших підприємств і організацій. У частині інвестування коштів у розробку або розвиток і модернізацію виробництва кінцевої та проміжної продукції промислово-фінансової групи. Набуті банками корпоративні права власності та інші майнові права в цих випадках зберігаються за банками після реорганізації або ліквідації промислово-фінансової групи [10]. Згідно ст. 5 Закону контроль та перевірку діяльності промислово-фінансових груп здійснюють у межах своєї компетенції Кабінет міністрів України, органи державної податкової інспекції, Національний банк України, Антимонопольний комітет України. Не висвітлює цей Закон і специфіку контрольних процедур Антимонопольного комітету під час процесу створення та здійснення діяльності фінансово-промисловою групою. Законодавець не визначає порядок прийняття рішення Уряду України щодо вибору банку, залученого до реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, хоча зазначені питання потребують особливо ретельного дослідження. Разом з тим існує потреба у законодавчому встановлені процедури забезпечення чесної конкурентної боротьби між банками за право реалізації державних фінансових програм, фінансування яких здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Отож, можна стверджувати, що положення чинного законодавства щодо захисту конкуренції на ринку банківських послуг розпорошені по великій кількості законодавчих актів з регулювання банківської діяльності, мають узагальнений характер, позбавлені конкретики, не враховують специфіки банківського суперництва, ускладнюють системне сприйняття механізму реалізації конкурентної політики держави.

На нашу думку, раціональним є створення Банківського кодексу (кодифікованого законодавчого акту), де окремим розділом були б прописані основні (базові) принципи реалізації конкурентної політики у сфері банківництва. Цей розділ міг би носити назву «Захист конкуренції у банківській системі». Структурно розділ доцільно поділити на кілька тематичних глав. У першій главі необхідно було чітко подати визначення антиконкурентним діям на ринку банківських послуг, зокрема зловживання монопольним (домінуючим) становищем на банківському ринку, узгоджені дії суб'єктів банківського ринку, концентрація банків (реорганізація, злиття, приєднання, об'єднання). Це особливо актуально в умовах активізації інтеграційних процесів на світових фінансових ринках. Зважаючи на світові тенденції, більшість держав, які долучаються у систему міжнародних взаємозв'язків, намагаються попередити виникнення антиконкурентних дій. Зокрема в Китаї були розроблені правила поглинання комерційними банками фінансових компаній як в середині країни, так і за її межами [11]. Тому в умовах активного входження на вітчизняний банківський ринок іноземних банків доцільно було б в кодексі главу другу присвятити розкриттю специфіки здійснення державного контролю за концентрацією капіталу на ринку банківських послуг та порядку отримання попереднього дозволу від Антимонопольного комітету на концентрацію. Важливо зазначити, що Антимонопольним комітетом розроблено методику визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на

ринку, яка застосовується органами виконавчої влади з квітня 2002 року [12]. Однак ця методика не враховує специфіку фінансових послуг, тому при розробці базових положень захисту економічної конкуренції на ринку банківських послуг у Банківському кодексі доцільно було б їх доповнити конкретними методиками щодо визначення домінуючого становища банку на ринку банківських послуг та щодо визначення обороту банківських послуг. На нашу думку, такі методики повинні бути узгоджені із світовою практикою державного нагляду за ринком фінансових послуг та відкриті для широкої громадськості. Опублікування показників оцінки розподілу ринкових часток між конкурентами та рівня інтенсивності конкуренції у банківській сфері сприяло б фундаментальним дослідженням конкурентного середовища, а також визначало б масштаби застосування заходів впливу органами виконавчої до порушників конкурентного законодавства. Зважаючи на те, що вітчизняне конкурентне законодавство застосовується як до приватних суб'єктів господарювання, так і до державних органів влади, то у главі третій Кодексу доцільно було висвітлити заходи впливу щодо дій органів виконавчої влади, НБУ, які спрямовані на обмеження конкуренції на ринку фінансових послуг. Зокрема необхідно було б заборонити: прийняття нормативно-правових актів, які не обумовлено обмежують конкуренцію; перешкоджати створенню нових банківських структур; обмежувати доступ на ринки банківських послуг, встановлювати норми, які обмежують вибір споживачів банківських послуг; надавати пільгові умови діяльності окремим банкам. При цьому важливим є визначення порядку конкурентного відбору банків, які б залучалися для реалізації окремих операцій з державними коштами.

У четвертій главі доцільно було б визначити можливі форми прояву недобросовісної конкуренції у банківській системі та заходи боротьби з нею. Глибше висвітлення правил дотримання добросовісної конкуренції необхідно здійснювати в умовних актах, які називаються стандартами банківської діяльності. Такі стандарти, що передбачають мінімальний обсяг і якість послуг, яким має відповідати діяльність усіх банків та стосується переважно визначення строків надання послуг, розгляду скарг клієнтів, виплати процентів, обміну валют, видачі гарантій тощо, сприяла б підвищенню відповідальності банків перед своїми клієнтами за якість наданих послуг і створила б більш чіткі та прозорі правила гри на ринку банківських послуг умовах зростаючої конкуренції. Інколи добровільні начала є більш ефективними регуляторами суспільних відносин, а ніж норми права, забезпечені державним примусом. Так, наприклад, У Великій Британії існує Кодекс банківської честі («fair banking practices manual»). Він встановлює мінімальні стандарти добросовісної банківської практики відносинах з клієнтами. Кодекс став загальновідомим еталоном, за яким оцінюють основні аспекти якості банківських послуг. Дотримання цього кодексу не носить обов'язковий характер. Проте визнавати та виконувати його вимоги – питання честі та ділової репутації для багатьох банків. Кодекс являє собою звичай ділового обороту, який активно застосовується на рівні з джерелами права, санкціонованими державою (за своєю застосовністю та значимістю його можна прирівняти з правилами ІНКОТЕРМС для правової регламентації міжнародного товарного обороту) [13, 81].

Слід визнати, що правова культура України зростає і добровільні банківські правила незабаром зможуть довести свою ефективність. Перші кроки у цьому напрямку вже було здійснено. У 1993 році ІІ з'їздом Українських комерційних банків було прийнято Кодекс честі українського банкіра та Кодекс професійної етики внутрішніх аудиторів банківських установ. Саме ці Кодекси спрямовані на додержання правил добросовісної конкуренції та утвердження принципу єдності та солідарності у міжбанківських відносинах. Повертаючись до запропонованого розділу «Захист конкуренції у банківській системі» Банківського кодексу, в розробці якого вже давно назріла потреба, у главі п'ятій необхідно висвітлити механізм державного регулювання діяльності щодо захисту конкуренції у банківському секторі. Тут доцільно було б визначити органи державної влади, які наділені правом антимонопольного регулювання у банківництві; чітко розмежувати завдання, функції та повноваження Антимонопольного комітету та Національного банку; встановити порядок

налагодження координаційної взаємодії антимонопольного органу та державних органів виконавчої влади щодо прийняття міжвідомчих регулюючих актів, спрямованих на захист конкуренції, взаємний обмін інформацією, обмін результатами проведення перевірок та результатами аналізу конкурентного середовища для застосування адекватних заходів впливу. У завершальній шостій главі доцільно було б зосередити увагу на системі відповідальності за порушення антимонопольного законодавства та інших нормативно-правових актів щодо захисту конкуренції на ринку банківських послуг та окреслити порядок прийняття, оскарження та виконання рішень, прийнятих уповноваженими державними органами.

На нашу думку, формуванню конкурентного середовища сприяло б прийняття і Конкуренційно процесуального кодексу України, який вже кілька років знаходиться у стадії розробки. Наявність такого законодавчого акту дозволила б чітко забезпечувати реалізацію механізму конкуренційного процесу та взаємодії його складових, а також підвищила б ефективність заходів впливу, застосованих до порушників банківського законодавства. Важливим у формуванні конкурентного середовища діяльності вітчизняних банків є ступінь розвитку інфраструктури ринку банківських послуг. Під інфраструктурою ринку банківських послуг ми розуміємо сукупність організацій, установ, об'єднань, спілок, з допомогою яких формуються базові умови функціонування банків. Інфраструктуру ринку банківських послуг необхідно поділити на три складові: інфраструктуру ринкової саморегуляції; організаційно-технічну інфраструктуру; інформаційно-аналітичну інфраструктуру.

Найбільш вагомий вплив на формування конкурентного середовища здійснює інфраструктура ринкової саморегуляції. Її складовими частинами є різноманітні професійні банківські спілки, асоціації, об'єднання, громадські ради, ініціативні групи, об'єднання споживачів банківських послуг. В Україні найбільш активною є діяльність Асоціації українських банків та Асоціації «Київський банківський союз», які лобіюють інтереси своїх членів, впливаючи одночасно на формування нормативно-правого поля діяльності банківських установ. Позитивні тенденції розвитку громадянського суспільства в Україні спричиняє виникнення ситуативних об'єднань на зразок Об'єднання вкладників збанкрутілих банків, які не лише формують негативний імідж фінансово нестійким банкам, але й впливають на різні гілки влади щодо вдосконалення системи захисту прав споживачів банківських послуг. На нашу думку, необхідно стимулювати подальший розвиток недержавних наглядових інституцій за діяльністю кредитних установ з одночасним створенням координаційного об'єднання представників неурядових структур захисту конкуренції у банківській системі. Організаційно-технічна інфраструктура представлена Національним депозитарієм, депозитаріями цінних паперів, кліринговими об'єднаннями, внутрішніми державними платіжними системами, міжнародними платіжними системами, телекомунікаційними технологіями. Рівень розвитку організаційно-інформаційної інфраструктури корелює із якістю надання банківських послуг, сприяє отриманню конкурентних переваг у економічному суперництві за споживача як на вітчизняному банківському ринку, так і на світовому. До складу інформаційно-аналітичної інфраструктури входять рейтингові агентства, консалтингові фірми, інформаційні центри, аудиторські фірми, бізнес-центри, кредитні бюро, реєстратори рухомого і нерухомого майна, центри ведення бухгалтерії. Розвинена інформаційно-аналітична інфраструктура здатна суттєво вплинути на зниження ризиків банківської діяльності, як на внутрішньо банківському рівні, так і на сукупні ризики банківської системи, захищаючи таким чином права вкладників та кредиторів.

Висновки. Отже, формування належного конкурентного середовища у банківській системі України потребує виваженої та конструктивної політики розробки та прийняття норм конкурентного законодавства, які найдоцільніше сконцентрувати у окремому розділі кодифікованого законодавчого акту (Банківського кодексу), прийняття якого є необхідним і диктується вимогами часу. Дотримання положень конкурентного законодавства повинне забезпечуватися за допомогою структури органів виконавчої влади, на яких покладена

функція державного моніторингу та контролю за дотриманням економічної конкуренції. При цьому існує нагальна потреба у розумному перерозподілі функцій та повноважень між Антимонопольним комітетом та Національним банком.

Інфраструктура ринку банківських послуг потребує ще значних вдосконалень, не вирішеними залишаються питання присвоєння рейтингів банкам вітчизняними рейтинговими агентствами, позбавлення монопольного становища на ринку рейтингових послуг фірми Кредит-рейтингу, монополізованою залишається депозитарна діяльність з державними цінними паперами, спостерігається інертність у створені та функціонуванні бюро кредитних історій, існує потреба у вдосконаленні телекомунікаційних мереж тощо. І хоча сучасна інфраструктура ринку банківських послуг не позбавлена недоліків і потребує ще значних вдосконалень, вона відіграє важливу роль у захисті економічної конкуренції в банківській системі. Функціональна роль її зростатиме із зростанням ступеню розвитку складових елементів інфраструктури ринкової саморегуляції, інформаційно-аналітичної та організаційно-технічної інфраструктур. Саме це повинне стати предметом подальших досліджень вітчизняних науковців.

Список використаних джерел

1. Гірченко Т.Д., Кузнєцова А.Я. Управління конкурентоспроможністю банківською системи України // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 43-48.
2. Конституція України// ухвалена ВРУ 28.06.1996 р. – [Цит. 2008, 14 квітня]. – Доступний з:<http:/www.zakon.rada.gv.ua.htm>
3. Реверчук С.К., Сива Т.В., Реверчук Л.С. Основи теорії економічної конкуренції: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2007. – 271 с.
4. Закон України «Про банки та банківську діяльність» // Відомості Верховної Ради. – 2000. - № 5-6. – ст.30.
5. Правила надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту // Затверджені Постановою Правління НБУ від 10.05.2007. - № 168 [Цит. 2008, 20 квітня]. – Доступний з:<http:/www.zakon.rada.gv.ua.htm>
6. Закон України «Про Національний банк України» // Відомості Верховної Ради. – 1999. - № 29. – ст.238.
7. Закон України «Про Антимонопольний комітет» // Відомості Верховної Ради. – 1993. - № 50. – ст.472.
8. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»// Відомості Верховної Ради. – 2002. - № 1. – ст.1.
9. Положення про порядок створення і державної реєстрації банківських об’єднань, затверджене Постановою Правління НБУ №337.
10. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» // ВВР. – 1996. - №23. – ст.88.
11. Китай разрабатывает правила поглощения для коммерческих банков // [Цит. 2008, 3 квітня]. – Доступний з:<http:/www.news. finance.com.ua.htm>
12. Методика визначення (домінуючого) становища суб’єктів господарювання на ринку // Затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України від 5 березня 2002 р. №49-р. // [Цит. 2008, 3 квітня]. – Доступний з:<http:/www.amc. gov.ua.htm>
13. Кирилюк Д. До питання про необхідність розробки та прийняття банківського кодексу в Україні // Юридичний журнал. – 2006. - № 1 (43). – С. 80-82.

УДК 338.246.2:633.791(477)
О. М. НИКОЛЮК

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ВИРОБНИКІВ ХМЕЛЮ

В статті уточнено поняття підприємницького, в т.ч. фінансового, ризику. На основі якісного аналізу фінансової сфери господарювання виробників хмелю, виділено основні види фінансових ризиків хмелярів. За результатами анкетного опитування визначено вплив факторів на ризики зміни обсягу та ціни реалізації хмелю і загальну ефективність виробництва цієї культури.

Постановка проблеми. Окрім традиційних для виробників продукції рослинництва ризиків природної та ринкової сфер, галузь хмелярства підпадає під значний вплив фінансових ризиків. Зважаючи на необхідність залучення кредитних ресурсів, компенсаційний характер державної підтримки виробників хмелю, інфляційні процеси в країні тощо, для забезпечення ефективного господарювання хмелярські господарства мають враховувати негативні впливи кожного окремого фінансового ризику. Своєчасне виявлення всієї сукупності зазначених ризиків та визначення основних факторів їх впливу є запорукою організації ефективного ризик-менеджменту на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень. Основоположниками вітчизняної ризикології є В. Андрійчук, Л. Бауер, О. Ястремський, П. Верченко, В. Вітлінський, С. Ілляшенко та ін. Вагомий внесок у дослідження ризику в АПК, його аналіз та управління внесли О. Ковтун, С. Наконечний, А. Минка, Р. Пікус, Н. Рокочинська, С. Савіна, В. Чепурко, Р. Шинкаренко. Слід також відзначити роботи російських авторів, зокрема А. Альгіна, І. Балабанова, М. Лапусти, О. Устенко, В. Черкасова, Л. Шаршукової. Особливої уваги заслуговує дослідження І. Бланка, яким було виділено основні види та фактори фінансових ризиків та розроблено механізми нейтралізації їх негативних впливів [6].

Серед сукупності фінансових ризиків найбільш вивченими є ризики інвестиційно-інноваційної сфери. Зокрема, розроблено ряд підходів до кількісної оцінки інвестиційних ризиків [9, 7, 11 та ін.] та сформовано систему методів мінімізації їх негативного впливу [12, 13, 8, 10 та ін.].

Методологія дослідження. Методологічною основою дослідження були загальні та спеціальні методи наукового пізнання процесів і явищ. В ході наукового дослідження було використано історичний метод, методи термінологічного аналізу та операціоналізації понять, абстрактно-логічний метод (зокрема індукції та дедукції, аналізу і синтезу), за допомогою яких здійснено уточнення поняття підприємницького ризику, виділено основні види фінансових ризиків виробників хмелю та їх фактори [15].

Для аналізу значущості факторів ризиків було використано метод експертних оцінок, зокрема, анкетне опитування керівників та спеціалістів хмелярських господарств [5]. Використання статистико-економічного методу дало змогу здійснити аналіз ефективності виробництва хмелю.

Результати дослідження. Під підприємницьким ризиком хмелярських господарств розуміється прийняття підприємницького рішення з метою подолання невизначеності, яка виникає в процесі виробництва та реалізації хмелесировини, на основі оцінки ймовірностей настання наслідків альтернативних рішень та ступеня відхилення від запланованого результату. Якісний аналіз передбачає ідентифікацію підприємницьких ризиків та факторів, які впливають на них.

Фінансовий ризик – це ризик, який виникає під впливом факторів фінансової сфери господарювання, тобто в процесі здійснення фінансової діяльності. Фінансова діяльність підприємства, в свою чергу, пов’язана з рухом грошових коштів в межах власного та позикового капіталів. Здійснення підприємницької діяльності неможливе без витрат, покриття яких називається фінансовим забезпеченням. Існують три методи фінансового

забезпечення: самофінансування, кредитування та бюджетне фінансування. Самофінансування передбачає використання власних фінансових ресурсів суб'єктами господарювання. В разі недостатності власних коштів, підприємство може скористатися позиковими засобами (кредитними ресурсами фінансово-кредитних установ). До видів діяльності підприємств, в межах яких утворюються фінансові ризики належать інвестиційна діяльність (інвестиційні ризики), залучення коштів кредиторів та реалізація продукції з наданням комерційного кредиту (кредитні ризики), імпорт та експорт сировини і матеріалів та хмелесировини (валютні ризики). Розглянемо кожен із цих ризиків більш детально.

Анкетне опитування керівників та спеціалістів 52% хмелярських господарств країни показало, що 63,64% хмелепідприємств залучають кошти для забезпечення процесу виробництва та реалізації хмелю. Отже, можна зробити висновок про об'єктивне існування кредитного ризику виробників хмелю, який проявляється у коливанні відсоткової ставки за користування кредитом. На практиці ми пропонуємо вимірювати цей вид ризику шляхом обчислення та комплексного аналізу показників операційного та фінансового ліверіджу. Зокрема, господарства із зростаючим обсягом виробництва хмелю (припускаючи, реалізацію всього обсягу виготовленої продукції) та низьким рівнем коефіцієнта операційного ліверіджу, можуть в значно меншій мірі (при інших рівних умовах) збільшувати коефіцієнт фінансового ліверіджу, тобто використовувати більшу частку позикових коштів в загальній сумі капіталу [6, с. 276]. Рівні операційного та фінансового ліверіджу варто обчислювати за такими формулами [14, с. 122–123]:

$$K_O = \frac{(B - ЗВ)}{П} \quad \text{або} \quad K_O = \frac{(П + ПВ)}{П};$$

$$K_Ф = \frac{П}{(П - СВ)},$$

де K_O і $K_Ф$ – відповідно операційний та фінансовий ліверидж;

B – виручка від реалізації;

$ЗВ$, $ПВ$ – відповідно змінні та постійні витрати;

$П$ – виробничий прибуток;

$СВ$ – сума виплати процентів за кредит.

Валютний ризик проявляється у можливості додаткових втрат або вигод, які можуть мати місце через зміну валютного курсу гривні відносно валют країн-контрагентів підприємства. На питання щодо здійснення зовнішньої діяльності 88% хмелярів відповіли, що вони не здійснюють зовнішньо-економічну діяльність, 9% – імпортують сировину та матеріали, а 3% – експортують хмелесировину. Це свідчить про те, що валютний ризик у галузі хмелярства є скоріш винятком, а не правилом.

До системи фінансових ризиків виробників хмелесировини також необхідно віднести податковий та фіскальний ризики, які виникають під впливом дії правових факторів. Особливістю вітчизняного виробництва хмелю є практика покриття збитків хмелярів за рахунок державної підтримки. Бюджетні кошти, передбачені на розвиток хмелярства, спрямовуються на компенсацію суб'єктам господарювання витрат з придбання, проведення ремонту, реконструкції спеціальних хмелярських знарядь, механізмів та обладнання, витрат з догляду за продуктивними насадженнями, з урахуванням їх наявних площ, середньої врожайності та обсягу виробленої і реалізованої продукції хмелярства [1].

Дані табл. 1 свідчать про те, що за рахунок практики державної підтримки, вирощування хмелю є високорентабельним видом діяльності. Можна також припустити, що саме її надання утримує більшу частку хмелярських господарств від виходу із галузі. Саме тому, існування невизначеності дій держави щодо збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства та асигнувань коштів на відшкодування витрат виробникам хмелю за рахунок цього збору, об'єктивно обумовлює існування відповідно податкового та фіскального ризиків. Зовнішнім проявом цих ризиків є зміни податкового законодавства і обсягів фінансування. Слід також зазначити, що в контексті вступу України до СОТ,

скасування заходів державної підтримки хмелярських господарств, які відносяться до видатків „жовтої скриньки”, стає ще більш ймовірним.

Таблиця 1

Ефективність виробництва та реалізації хмелю в Житомирській області у 2006 р.*

Район	Без врахування підтримки		З врахуванням підтримки		Абсолютне відхилення рівня рентабельності, %
	Обсяг прибутку, тис. грн.	Рівень рентабельності, %	Обсяг прибутку, тис. грн.	Рівень рентабельності, %	
Житомирський	180,1	17,60	1402,2	137,04	119,44
Романівський	-2,80	-2,37	148,90	125,87	128,23
Олевський	-184,3	-6,2	3837,9	129,8	135,99
Бердичівський	86,3	5,2	2045,0	122,3	117,15
Червоноармійський	-32,1	-5,1	712,6	112,4	117,50
Радомишльський	-890,00	-78,50	424,90	37,48	115,98
Лугинський	-21,1	-10,6	177,3	89,4	100,00
Черняхівський	79,00	5,27	942,8	182,7	177,45
Ємільчинський	5,00	21,74	28,00	121,74	100,00
Всього по області	-779,9	-9,4	9719,58	117,44	126,86

* враховано дані 84% хмелярських господарств Житомирської області

Джерело: розраховано за даними Головного управління сільського господарства в Житомирській області.

Результати анкетного опитування показали, що найбільший вплив на непередбачені відхилення обсягів реалізації хмелесировини мають зростання обсягу імпортованого хмелю (93,94%) і скорочення ціни імпортованого хмелю (75,76%) (рис. 1). До основних чинників, які визначають рівень відхилення ціни реалізації хмелесировини респонденти віднесли зниження якості хмелю (81,82%), зростання обсягу імпортованого хмелю і скорочення ціни на імпортований хміль (відповідно 75,76 та 54,55) (рис. 2).

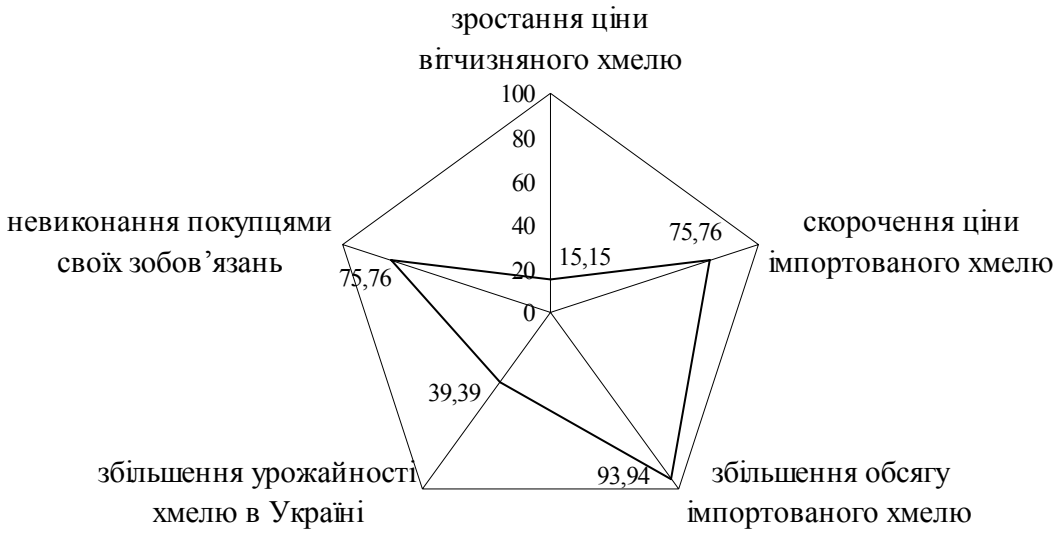


Рис. 1. Оцінка ступеня впливу факторів на скорочення обсягів реалізації хмелю відносно запланованого рівня

Джерело: власні дослідження

Говорячи про ціну імпортного та вітчизняного хмелю слід зазначити, що відносно високі ставки імпортного мита на хміль, значно скорочують ризики коливань обсягів реалізації та ціни хмелю. Проте, ще у 2004 р. ставка мита становила 50% і не менше 2000 €/т, тоді як нині вона складає 20% [3, 2]. Крім того, зважаючи на значний дефіцит хмелю в Україні та постійне нарощення обсягів виробництва галузі пивоваріння, актуальним питанням є здешевлення закордонної хмелесировини шляхом не просто скорочення мита, але і його скасування. Так, у 2000 р. було розроблено законопроект, яким передбачалось встановлення ввізного мита на шишки хмелю та екстракт хмелю на нульовому рівні [4]. Це означає, що негативний вплив таких факторів, як зміна ціни та обсягів імпортного хмелю набуває нового значення з точки зору дії податкового ризику, що і пояснює вибір експертами зазначених чинників як найбільш вагомих.

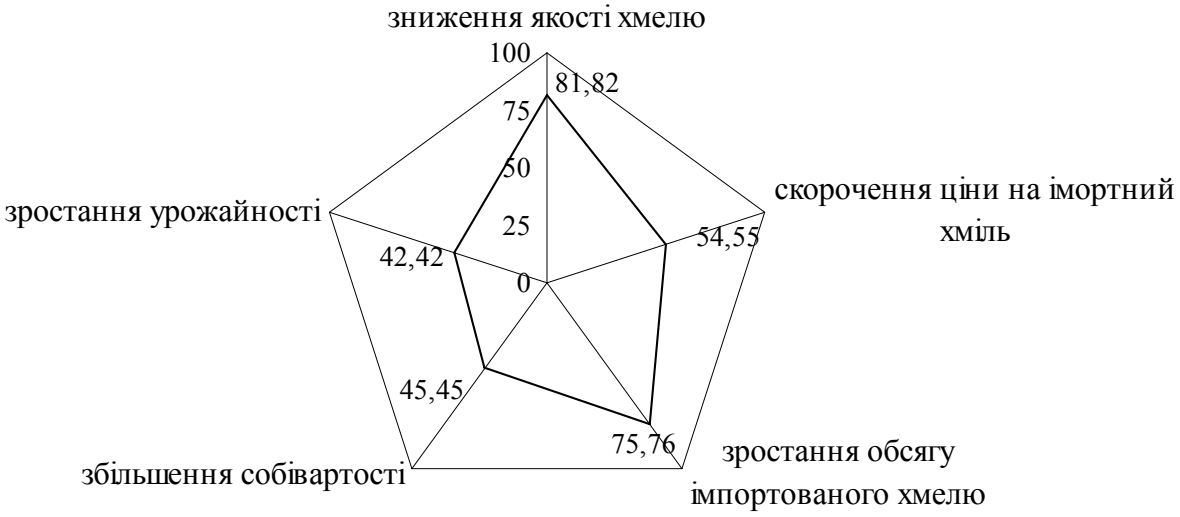


Рис. 2. Оцінка ступеня впливу факторів на зниження ціни реалізації хмелю відносно запланованого рівня

Джерело: власні дослідження

Для оцінки вагомості основних факторів ризиків, виробникам хмелю було запропоновано із сукупності запропонованих чинників вибрати три найбільш значущих та оцінити їх за 3-бальною шкалою. Аналіз результатів оцінки дії факторів ризику показав, що і керівники, і спеціалісти на друге місце ставлять непередбачувані дії законодавства, тобто скорочення або скасування державної підтримки та зниження чи відміну ввізного мита на хмелесировину (рис. 3).

Галузь хмелярства потребує значних фінансових вливань у вигляді залучення інвестицій і кредитних ресурсів. Це пов'язано, передусім, зі значним моральним зношенням основних засобів хмелярських господарств і все більшим переважанням ручної праці над механізованою. Процес інвестування супроводжується загальним інвестиційним ризиком проекту, який виникає в результаті існування невизначеності наслідків його впровадження. Інвестор не може точно передбачити ні валовий збір хмелю і рівень його урожайності, ні майбутню кон'юнктуру ринку цієї продукції, ні дії держави, а тому невідомим є економічний ефект, який виникне в результаті реалізації проекту. Отже, всі види ризиків, які впливають на результативність вирощування хмелю слід вважати факторами опосередкованого впливу щодо інвестиційних ризиків. Це означає, що фактори господарських, ринкових, фінансових тощо ризиків (фактори першого порядку) необхідно розглядати як фактори другого порядку в контексті інвестиційного ризику та обов'язково враховувати в процесі управління ризиками інвестицій.

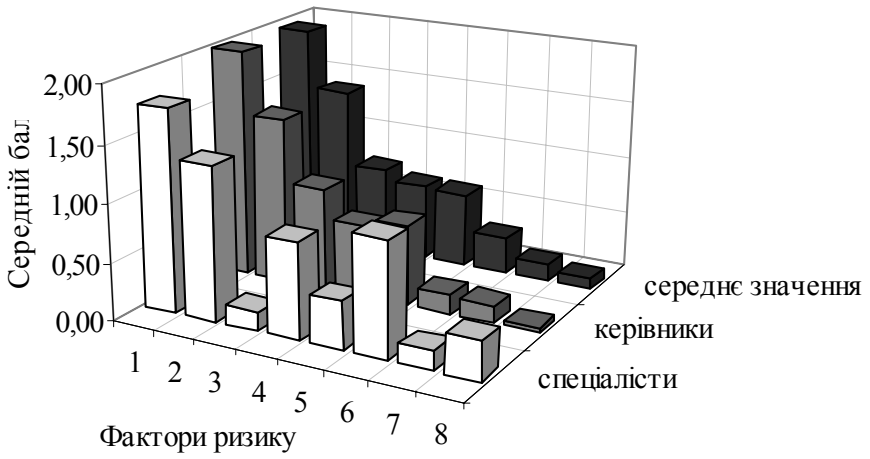


Рис. 3. Середньозважений рейтинг факторів підприємницьких ризиків виробників хмелю: 1 – несприятливі погодні та кліматичні умови; 2 – непередбачувані зміни законодавства; 3 – зриви у виробничому процесі; 4 – недостатній досвід і кваліфікація, невідповідальне ставлення до роботи рядових працівників галузі; 5 – недотримання постачальника та клієнтами умов договору; 6 – недостатній досвід і кваліфікація, невідповідальне ставлення до роботи управлінського персоналу; 7 – неузгодженість цілей з можливостями; 8 – недосконала організація системи управління.

Джерело: власні дослідження

Висновки та пропозиції. Основними видами фінансових ризиків мікрорівня, які характерні для процесу виробництва і реалізації хмелю є інвестиційні, кредитні та валютні ризики. До ризиків макрорівня, що набувають особливого значення в контексті вступу до СОТ, слід віднести фіскальний та податковий ризики. З огляду на об'єктивне існування та суттєвий вплив окреслених ризиків на ефективність виробництва хмелесировини, в подальшому планується розробити механізм управління ризиками фінансової сфери, який би враховував системні зв'язки між фінансовими ризиками та ризиками інших сфер і їх факторами.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Постанова Кабінету Міністрів від 15 липня 2005 р. № 587 // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 142.
2. Про внесення змін до деяких законів: Закон України від 07.07.2005 // Відомості Верховної Ради. – 2005. – № 46–47. – С. 468.
3. Про митний тариф України: Закон України від 5 квітня 2001 р. №2371-III // Офіційний вісник України. – 2001. – №18.
4. Про порядок ввезення в Україну хмелесировини у 2001 р.: Проект Закону України. – Код доступу: http://www.gska2.rada.gov.ua/
5. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Матиматико-статистистические методы экспертных оценок. – 2-е изд., перераб. д доп. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
6. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: Учеб. Курс. – К.: Ника-Центр, 2006. – 448 с.
7. Бугрова О. Методологічні основи оцінки ризику при прийнятті інвестиційних рішень // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 29–32.
8. Гуткевич С.А. Управление рисками при формировании инвестиционной привлекательности // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №1 (19). – С. 18–22.

9. Кігель В.Р. Визначення найкращого варіанта інвестування в умовах ризику // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 85–89.

10. Пікус Р.В. Управління інвестиційними ризиками // Фінанси України. – 2001. – №6. – С. 106–113.

11. Солодова О.О. Врахування ризику при оцінці ефективності інвестиційних проектів // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 101–106.

12. Филин С., Брук М., Федорова А. Преодоление рискозависимости // РИСК. – 2002. – № 1. – С. 56–65.

13. Филин С., Брук М., Федорова А. Преодоление рискозависимости // РИСК. – 2002. – № 2. – С. 24–32.

14. Чепурко В.В. Экономический риск аграрного производства: теория, методы оценки, управление. – Симферополь: Таврия, 2000. – 308 с.

15. Шейко В.М., Кушнаренко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: Підручник, – 2-ге вид., доп. і переробл. – К.: Знання-Прес, 2002. – 295 с.

УДК 336.71:658.009.12](100+477)
Л. С. РЕВЕРЧУК

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛИХ БАНКІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА

Досліджено особливості впливу глобалізації, фінансових криз і реструктуризації банківської системи на розвиток управління конкурентоспроможністю малих банків у розвинутих країнах і запропоновано рекомендації щодо застосування прогресивних та ефективних іноземних методик і методів управління конкурентоспроможністю малих банків в Україні.

Актуальність і постановка проблеми. Багатовіковий досвід, набутий світовою практикою щодо розвитку конкуренції в банківському секторі, заслуговує на увагу, критичне осмислення і продумане використання в українській економіці. У сучасних умовах структурні зміни в економіці розвинутих країн зумовлюють зростання ролі конкуренції у різних галузях, а конкурентній політиці у банківській сфері відводиться важливе місце.

Нами встановлено, що нині у світі на банківських ринках діють дві основні тенденції – глобалізація банківських ринків та поступове зміщення з лідерних позицій банківських установ, в т. ч. малих, за рахунок посилення небанківських фінансових посередників. Розглянемо кожну з цих тенденцій та спроектуємо їх та банківський ринок України, адже економіка України поступово стає частиною світової економічної системи і загальні світові тенденції, на нашу думку, повинні рано чи пізно позначитися і на розвитку української економіки. Глобалізація характеризується формуванням більш зрілого порівняно з інтернаціоналізацією рівня міжнародних економічних зв’язків та інших форм і способів людського спілкування та співіснування в цілому, а її процес разом із такими чинниками, як прискорений розвиток інформаційних технологій та глобальних комп’ютерних систем, зростання впливу транснаціональних корпорацій, підвищення рівня конкуренції між різними групами банків, зміна принципів державного регулювання банківського сектора сприяє формуванню глобального банківського ринку.

Досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить, що в першу чергу, глобалізаційні процеси торкаються фінансового сектору, особливо національних банківських систем. За участю комерційних банків відбувається розподіл грошових потоків, які спрямовуються в різні сектори економіки, а потім, при наявності позитивного результату, згенеровані нові грошові потоки через ту ж банківську систему і витікають. На нашу думку, для того, щоб

передбачити вплив глобалізаційних процесів на розвиток банківської конкуренції, і зокрема на конкурентоспроможність малих банків, необхідно розглянути, як відбувався даний процес у країнах Центральної та Східної Європи з тим, щоб застосувати в Україні.

Мета статті полягає в тому, щоб дослідити зарубіжний досвід управління конкурентоспроможністю малих банків і розробити рекомендації щодо можливості та перспектив його застосування в Україні.

Останні дослідження і публікації за темою статті. Проблема управління конкурентоспроможністю невеликих банків в іноземних державах є малодосліджуваною і тому спеціальних вітчизняних монографій чи навіть наукових статей на цю тему не має. Однак загальні питання конкурентоспроможності малих банків у зарубіжному світі розглядали М. П. Денисенко [3, с.], В. М. Кравець і О. В. Кравець [5, с. 254-257, 359-361, 370-373].

Побіжно і принагідно цієї проблеми торкались С. М. Козьменко [1, с. 245-312], С. К. Реверчук [2, с. 166-173], М. М. Кириченко [6, с. 13-14], О. П. Ковальов [7, с. 34]. Окремої уваги заслуговує праця російського вченого С. Моїсєєва [8], в якій аналізується мале банківництво з позиції оптимізації структури банківського ринку. Водночас поза увагою залишаються питання конкурентоспроможності малих банків в умовах глобалізації фінансових криз і реструктуризації банківської системи, а також вплив іноземних інтервенцій у банківські системи на конкурентоспроможність малих банків, особливості виживання малих банків в умовах інтернетизації і мобільної телефонізації ринку банківських послуг.

Виклад основного матеріалу. Концентрація капіталу і пошук шляхів його примноження та збереження від інфляції для малих банків були основними чинниками, які підштовхнули процеси глобалізації, розширення присутності іноземних банківських установ у країнах з перехідною економікою. Процеси глобалізації знаходять свій прояв у тенденції прискорення лібералізації доступу на фінансові ринки, що є обов’язковою умовою членства в багатьох міжнародних організаціях.

Таким чином, за останні півтора десятиріччя значно інтенсифікувався процес виходу іноземних банків на ринки країн, економіка яких формується. В економічно розвинутих країнах причини розширення діяльності іноземних банків пояснюються необхідністю захисного розширення. Відповідно до цієї теорії багатонаціональні банки просто йдуть за своїми клієнтами, які мають свій бізнес за кордоном. Поряд з набутими клієнтами такі банки мають змогу залучити нових клієнтів. Відповідно, це і є вагомим чинником при забезпеченні вигідного конкурентного становища для малих банків на ринку банківських послуг. Іншою важливою тенденцією, яка породжується глобалізаційними процесами в країнах Центральної та Східної Європи, є розвиток місцевих ринків капіталів малих банків. Необхідно наголосити на тому, що процеси поширення впливу іноземних банків мають важливе значення для розвитку регіональних малих банків і є необхідним для засвоєння іноземного досвіду. Передача такого досвіду забезпечується переважно шляхом відкриття іноземними фінансовими організаціями своїх представництв, дочірніх компаній, створення спільних підприємств тощо. Не можна не відзначити, що глобальна банківська система сприяє поступовому поширенню передового досвіду, а також стандартизації на його основі головних аспектів банківської діяльності. Необхідність дотримування міжнародних стандартів спонукає малі банки запозичувати методи роботи транснаціональних банків та іноземний досвід, що потребує встановлення тісного зв’язку з ними. Цю тенденцію можна прослідкувати на теперішньому етапі розвитку вітчизняних малих банківських установ. Глобалізація змушує українські малі банки задумуватись над своїм майбутнім і для того, щоб вистояти у конкурентній боротьбі вони повинні тісно співпрацювати з іноземними банками, переймаючи їхній досвід роботи. Збільшення прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал регіональних малих банків пов’язане з реструктуризацією, а часто й приватизацією національних банківських систем унаслідок переходу багатьох країн до ринкової моделі господарювання, знецінення активів банків після фінансових криз, а також необхідністю

запровадження сучасних моделей менеджменту і механізмів регулювання. Отже, іноземні банки відіграють важливу роль у реструктуризації та модернізації не лише малих банків, а й цілого банківського сектору. Завдяки іноземним інтервенціям у банківські системи країн Центральної та Східної Європи, чимало малих комерційних банків з іноземним капіталом стали прибутковішими, а значить, і конкурентоспроможнішими. У періоді між 1998 і 2008 роками значення прибутковості акціонерного капіталу (ROE) істотно вище для зарубіжних банків, ніж для вітчизняних. Це особливо спостерігалося у Чехії та Словаччині. Кардинально інша ситуація склалася у Словенії, де значення ROE для місцевих банків було значно більшим, ніж для зарубіжних. В Угорщині та Польщі іноземні та місцеві банки з перемінним успіхом змагаються у досягненні більших значень ROE. Нами встановлено. що іноземні банки, які приходять у країни з ринком, що формується, виявляються більш гнучкими з точки зору зменшення витрат та успішнішими з точки зору підвищення прибутковості. Посилення конкуренції після входження іноземних банків знижує прибутковість місцевих малих банків, що спонукає до скорочення загальних витрат та пошуку стратегій, що забезпечать конкурентні переваги у боротьбі на ринку банківських послуг. На наш погляд, особливостями впливу глобалізаційних процесів на розвиток конкуренції у банківському секторі України і на управління конкурентоспроможністю вітчизняних малих банків є такі:

1. Приплив іноземних інвестицій загострює боротьбу між місцевими малими банками за інвестора, з допомогою якого можна легше завоювати конкурентні позиції на ринку банківських послуг України і покращувати механізм управління конкурентоспроможністю малих банків.
2. Посилюється конкуренція між малими банками за доступ до вигідних міжнародних кредитних ресурсів і як результат зростає рівень та якість конкурентоспроможності малих банків.
3. Відбувається гостра конкурентна боротьба за клієнта, у вигляді суб'єкта господарювання з іноземним капіталом або суб'єкта господарювання, що має тісні зовнішньоекономічні зв'язки. Такі клієнти приносять вагому частку доходу малого банку, водночас підвищують престижність банку.
4. Розвиток конкуренції в банківській системі України і управління конкурентоспроможністю малих банків залежить від розвитку світових банківських ринків, оскільки фінансова система ще доволі часто потерпає від валютних коливань світових грошових одиниць, долара США та євро.
5. Конкуренція на ринку банківських послуг і менеджмент конкурентоспроможності малих банків істотно залежать від втручань, у вигляді різних обов'язкових умов щодо внесення змін в чинне законодавство та інших економічних важелів, наднаціональних установ та угрупувань таких як: Міжнародний Валютний Фонд, Всесвітній банк, Світова організація торгівлі, Європейський Союз, фінансово-економічні установи Організації Об'єднаних націй тощо.

Окрім глобалізаційних процесів, при розгляді управління конкурентоспроможністю малих банків потрібно звернути увагу на структурні зміни самого світового банківського ринку, які відбуваються на тлі зростання банківських ринків. Не менш важливою є зміна акцентів на банківському ринку в сторону небанківських фінансових посередників, що бере свій початок у 70-х роках минулого століття. Водночас, у більшості країн світу сукупні активи небанківських фінансових посередників зростають стрімкіше, ніж активи банківських установ. Майже у всіх розвинутих країнах світу зростання капіталу сектору небанківських фінансових послуг у 3-4 рази перевищуэ темпи зростання ВВП. Ще одною особливістю світового фінансового ринку є процес концентрації капіталу. Деякі з цих тенденцій спостерігаються в також і в Україні, адже протягом останніх років значним є активний прихід іноземного капіталу в банківську систему та на інші фінансові ринки. На нашу думку, найближчим часом в Україні також можна буде спостерігати розгортання процесів концентрації банківського капіталу. Уже нині перед українськими банками постала серйозна проблема боротьби за ринок з іноземними банками, тоді як жоден з вітчизняних банків,

особливо малих, не має достатнього капіталу для цього. Як результат, постала необхідність об'єднання малих українських банків, які самостійно не зможуть вистояти конкуренцію на ринку банківських послуг. В Європі управління конкурентоспроможністю малих банків набуло особливої популярності на початку 1960 – х років, коли виникло так зване «пряме банківське обслуговування», до якого належить Інтернет – банкінг, телефон-банкінг. Таке обслуговування дозволило малим банкам Європи зберегти конкурентні позиції на банківському ринку. В країнах Європейського Союзу для зміцнення своїх позицій на банківському ринку малі банки розробляють стратегії розвитку щодо різних споживчих груп, яка ґрунтується на позиції запровадження нових продуктів і форм обслуговування. При цьому малі банки мають зробити вибір між спеціалізацією на певних типах продукції і формах обслуговування. Крім того, вони мають ширше пропонувати консультаційні та інші послуги, що дозволить їм випереджати своїх конкурентів. Очевидним є той факт, що поява сильних іноземних банків призводить до фази консолідації, яка характеризується злиттям малих банків, з метою об'єднання їхніх ресурсів для подолання конкуренції, або перетворення їх на філії великих банків.

Необхідно наголосити на тому, що європейські малі банки для підтримки рівня конкурентоспроможності, в першу чергу, орієнтуються на клієнта. У Європі малі банки для розвитку обслуговування клієнтів і протистояння конкуренції використовують основні три моделі управління клієнтурою: модель управління відносинами з клієнтам; модель задоволення специфічних потреб клієнтів; модель «дисконтного брокера».Виявлено, що при застосуванні першої моделі малі банки мають можливість залучити клієнтів, які задоволені умовами обслуговування і з часом такий банк стає для клієнта своєрідним фірмовим банком. Вирішальними чинниками тут є кваліфікація працівника, який обслуговує клієнта, аналіз і вміння задовольнити потреби клієнта. Друга модель, на відміну від першої, спрямована на пропозицію малим банком клієнту не повного набору банківських послуг, а так званих інноваційних продуктів і об'єктивних консультацій, щоб уникнути цінової конкуренції. Діючи за цією моделлю малий банк має змогу задовольнити потреби клієнта у сфері інвестицій, управління ліквідністю і фінансуванні. На основі третьої моделі малі банки здійснюють суто виконавчі функції у здійсненні операцій з різними цінними паперами і похідними фінансовими інструментами, пропозиція продуктів відрізняється високим ступенем стандартизації, а, отже, має можливість забезпечити малим банкам високу ефективність діяльності, яка дає змогу підвищити свою конкурентоспроможність на банківському ринку.

У ході аналізу ми дійшли висновку, що зарубіжним малим банкам, а, отже, і українським, необхідно кардинально поліпшити якість управління кредитним ризиком, бо досягнувши цієї мети, більшість з них зможуть успішно конкурувати і залишатися самостійними об'єктами банківської системи. Зарубіжні банки для оцінки кредитного ризику використовують спеціальні методики кредитного рейтингу, що становлять сукупність оціночних параметрів кредитоспроможності позичальника. Для них характерна комплексність і порівняльність усієї палітри чинників кредитного ризику. На нашу думку, українському малому банківництву варто взяти на озброєння методику англійських малих банків – «PARSEL» та «CAMPARI».

Перша методика включає такі чинники, як інформація про потенційного позичальника; обгрунтування суми необхідного кредиту; можливість погашення; оцінка забезпечення; доцільність кредиту; винагорода банку за ризик надання кредиту. Друга методика в системі оцінки є більш поширеною, і включає такі чинники, як репутація позичальника, оцінка бізнесу позичальника, аналіз необхідності звертання за позикою, ціль кредиту, спосіб страхування кредитного ризику. Для підтримки конкурентоспроможності малих банків України варто взяти до уваги і правило, за яким мінімізується кредитний ризик американськими банками. Це правило називають «правилом п'яти CI»: costumer's character – репутація позичальника, capacity to pay – фінансові можливості позичальника, capital – майно, collateral – достатність застави у випадку непогашення позики, current business

conditions and goodwill – діловий клімат у країні, control – моніторинг законодавчих основ діяльності позичальникам і відповідність стандартам банку. Зарубіжні банки до оцінки кредитного ризику залучають рейтингові агентства, які мають у своєму розпорядженні великий обсяг інформації і досвід створення неупереджених оцінок для всіх можливих варіантів ситуації, у нього відсутня будь – яка зацікавленість, крім формування достовірної оцінки кредитного ризику банку, бо плідний результат підвищує професійну репутацію і вартість послуг агентства, тоді як банківське керівництво і його фінансові експерти можуть бути об'єктивно налаштованими до оцінюваного позичальника, який потенційно підвищує ступінь кредитного ризику. На даний час в Україні відсутня якісна статистична база і лише не так давно створено бюро кредитних історій. Крім цього, малим українським банкам варто розвивати механізм розподілу кредитних ризиків, дія якого полягає в страхуванні від імовірних, небажаних відхилень фактичних результатів від прогнозованих за допомогою таких фінансових інструментів, як емісія цінних паперів, реструктуризація кредитного портфеля, бо вони дають можливість перекладати частину кредитного ризику на сторонніх інвесторів, які одержують від банку плату за ризик.

Ми стверджуємо, що важливу роль в управлінні конкурентоспроможністю малих банків відіграє нормативно – правова база, яка закріплює загальні правила діяльності банків на фінансовому ринку і таким чином має визначний вплив на конкуренцію. Щодо зарубіжних країн, то першими, хто створив систему правового регулювання конкуренції були Сполучені Штати Америки. Антитрестівське законодавство функціонує в цій країні понад сто років, і навіть нині його найважливішими законодавчими актами є Закон Шермана (1890 рік), Закон Клейтона (1914 рік), Закон про Федеральну торгову комісію (1914 рік) [1]. Цими законами держава забороняє вести діяльність картелів, призупиняє окремі процеси злиття, перешкоджає діловій практиці, яку вважають неконкурентною. Водночас дотримання конкурентного законодавства контролює не лише Антитрестівське управління в Департаменті юстиції, а й на рівні штатів – генеральні уповноважені. В Японії перший законодавчий акт про управління конкуренцією ухвалено ще з 1941 року, а єдиним органом, який регулює це питання є, Комісія із справедливих угод. У Німеччині закон про регулювання конкуренції було прийнято у 1957 році, створивши одночасно Федеральне картельне відомство, яке в повній мірі відповідає за ведення конкурентної політики різними групами суб'єктів економічної діяльності, в тому числі і малими банками. В Німеччині досить доцільним, на нашу думку, є застосування такого виду санкції за порушення банком конкурентного законодавства, як інформація в засобах масової інформації про факт його протиправних дій. У Бельгії є низка органів, які захищають конкуренцію – Служба, рада і комісія з питань конкуренції. В Італії „Єдиний банківський кодекс" (1994) визнає конкурентний стан банківництва як ринкову норму [9, с. 77].

Висновки та перспективи досліджень. Отже, високорозвинені країни демонструють високий рівень управління кредитним ризиком банків. Творче опрацювання західних методик управління кредитним ризиком повинна стати основою для розробки моделей, які б повною мірою відображали особливості українського банківництва. Водночас вітчизняному малому банківництву необхідно на основі світового досвіду удосконалювати такі методи управління кредитним ризиком, як лімітування, резервування коштів під покриття очікуваних і непередбачуваних кредитних ризиків. Враховуючи досвід зарубіжних країн щодо формування та функціонування органів захисту конкуренції, доцільно реформувати організаційну структуру Антимонопольного комітету України. Дана структура справляє враження такої, яка займається переважно дослідженнями і розслідуваннями конкуренції у розрізі різних галузей, в тому числі і банківського сектору. На сьогоднішній день в цій структурі немає також підрозділів, які б вивчали основні напрямки конкурентного законодавства.

Різні зарубіжні країни по-різному вирішують проблеми управління конкурентоспроможністю малих банків і нашій державі, варто взяти до уваги всі ті найефективніші методи, які на сьогоднішній день використовують високорозвинені країни

світу і адаптувати до національних особливостей економіки та банківництва. Передусім це стосується застосування малими банками методик „PARSEL” і „CAMPARI”, „правила п’яти СІ”, моделей управління клієнтами, сучасних методів „прямого банківського обслуговування” тощо.

Перспективними напрямками дослідження зарубіжного досвіду управління конкурентоспроможністю малих банків є такі:

- вивчення досвіду управління конкурентоспроможністю малих банків постсоціалістичних країн в умовах приєднання до СОТ і дотримання вимог угоди Базель-2;
- висвітлення зарубіжного досвіду щодо запровадження інноваційних технологій в управлінні активними і пасивними операціями малих банків;
- узагальнення зарубіжного банківського законодавства передусім в країнах з традиційно значною частиною малого банківництва і виявлення можливості застосування його у вітчизняній банківській практиці.

Список використаних джерел

1. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
2. Реверчук С., Сива Т., Реверчук Л. Основи теорії економічної конкуренції: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 271 с.
3. Денисенко М.П. Гроші та кредит у банківській справі: навч.посіб. – К.: Алеута, 2004. – 478 с.
4. Ковальов О.П. Світовий досвід управління кредитним ризиком і можливості його застосування в Україні// Актуальні проблеми економіки - 2006. - №3 – С. 11 – 18.
5. Кравець В. М., Кравець О. В. Західно-європейський банківський бізнес: становлення і сучасність / За ред. В. І. Міщенка. – К.: Знання-Прес, 2003. – 470с.
6. Кириченко М. М. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №6. – С. 9-15.
7. Ковальов О. П. Ризики банківської системи України в умовах приєднання до світової організації торгівлі і дотримання вимог угоди Базель-2 // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №6. – С. 28-35.
8. Моисеев С. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? // Вопросы экономики. – 2006. - №10. – с. 75-92.
9. Реверчук С. К. Грошово-банківські системи зарубіжних країн. – Львів, Тріада плюс, 2007. – 160с.

УДК 368.032:332.2 (477)
С. К. РЕВЕРЧУК
Т. В. ЯВОРСЬКА

ТІНІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розкрито сутність та ознаки тіньової страхової діяльності. Виокремлено передумови та шляхи її здійснення. Запропоновано напрямки боротьби з тіньовими схемами у страховому підприємництві України.

Значну загрозу національній безпеці країни становлять схеми відмивання грошей, одержаних злочинним шляхом. Нині боротьба із такими процесами є окремим напрямом боротьби із злочинністю як у світі, так в Україні. Україна належить до тих країн, де боротьба зі схемами, які використовуються для легалізації “брудних грошей” є першочерговою. Серед

тіньових фінансових схем не останнє місце займає “схемне” страхування. Це явище не суто вітчизняне, ним користуються й у розвинутих країнах, зокрема, за різними оцінками 25-40% західного страхового ринку в тій чи іншій мірі пов’язано зі схемами, але все таки більшість подібних операцій є законними і представляють собою фінансові інструменти, які дозволяють управляти фінансовими потоками суб’єктів підприємництва. Тому з’ясування ролі страхового підприємництва у тіньових схемах є актуальною темою і гострою проблемою.

Проблеми легалізації грошових коштів, здобутих злочинним шляхом активно обговорюються й вивчаються в українській науці. Окремішньо питанню використання суб’єктів страхового підприємництва для відмивання коштів не приділялась належна увага. Частково у своїх монографіях дану проблему досліджували О.М. Залєтов (щодо використання суб’єктів ринку убезпечення життя для відмивання коштів) [1], В.І. Антипов (злочини і зловживання в сфері страхування) [2]. Однак гострота цієї проблеми і рівень її розробки в економічній науці є неспівставними. У зв’язку з цим основні завдання наукової статті полягають у розкритті сутності тіньової страхової діяльності, схем її реалізації та мінімізації їх проявів у національній економіці.

Нами встановлено, що приховування справжнього джерела доходів практикувалось ще з давніх часів. Зокрема, у середньовіччі, коли було заборонено церквою лихварство, почали використовуватися різноманітні фінансові схеми, щоб обійти таке обмеження церкви. Однією з таких схем була страхова угода морської торгівлі або угода фіктивної купівлі-продажу [3, с. 40].

Ми поділяємо думку, що нині в Україні існує два страхових ринки: ринок – на якому ведеться цивілізована ділова діяльність і пропонуються класичні страхові послуги; другий – ринок, де реалізуються тіньові схеми страхування, через які відмиваються гроші сумнівного походження. За наявними оцінками, місткість тіньової страхової діяльності становить близько 400 млн. дол. в рік [4, с. 70].

Стверджуємо, що застосовувати тіньові схеми у страховому підприємництві можуть:

–спеціально створені фіктивні підприємства, які користуються послугами страхових компаній задля приховування нелегально отриманих доходів і їх реального походження;

–страхові компанії (інші фінансово-кредитні установи), які є співучасниками злочину і їх дії можуть спрямовуватись на приховування факту незаконної легалізації грошей шляхом ухилення від обов’язкових процедур контролю.

В ході нашого аналізу встановлено низку передумов для тіньового використання страхового підприємництва. По-перше, відмінності у системі оподаткування страхових підприємницьких структур та інших суб’єктів господарювання. Нині в Україні дохід страхових компаній оподатковується за ставкою 3%. Під доходом страхової діяльності, що оподатковується ми розуміємо суму страхових премій, одержаних страховиками-резидентами протягом звітного періоду за договорами страхування і перестрахування ризиків на території України або за її межами, зменшених на суму страхових премій, сплачених страховиком за договорами перестрахування з резидентом. Діюча ставка податку на прибуток для інших суб’єктів господарювання 25% [5]. Якщо перевести рівень оподаткування страхових компаній у поняття ефективної ставки з податку на прибуток, то вона виявиться удвічі нижчою, ніж діюча ставка в інших видах діяльності. Це економічно вигідно підприємствам, тому здійснюється укладання окремих договорів страхування для зменшення податкових відрахувань.

По-друге, включення витрат зі страхування до валових витрат підприємства. Згідно чинного законодавства витрати зі страхування основних фондів, товарів, готової продукції, сировини тощо підприємство має право відобразити у валових витратах. Дозволено зачисляти до складу валових витрат підприємства витрати зі страхування (за винятком витрат з медичного, пенсійного страхування і за обов’язковими видами страхування) на величину, що не перевищує 5% валових витрат за звітний період [5].

По-третє, недокапіталізація страхового ринку, яка змушує вітчизняних страхових

компаній використовувати перестрахування, зокрема за кордоном для забезпечення своєї фінансової стійкості та платоспроможності. Це породжує умови для організації нелегальних схем відмивання коштів за кордон.

Ми виявили, що у страховій діловій діяльності тіньові схеми реалізовуються за допомогою таких головних механізмів:

1. Створення страхових компаній-одноденок, які реєструються найчастіше в селах і пропадають, коли необхідно подати квартальну звітність. За короткий період часу свого функціонування їм вдається здійснити тіньові схеми, прикриваючись страховою діяльністю. Стверджуємо, що однією з причин такої ситуації є законодавча норма за якою Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг зобов'язана розглянути заявку на видачу ліцензії й ухвалити відповідне рішення протягом 30 днів. За цей строк неможливо в повній мірі встановити джерела наповнення статутного капіталу страхової компанії, проаналізувати діяльність її засновників. Це створює неефективні умови з погляду протидії участі страхових компаній у боротьбі з відмиванням незаконних грошей.

2. Укладання договорів страхування життя з метою розміщення незаконно отриманих коштів. Такі схеми використовуються у випадку дострокового припинення дії договору страхування життя і отриманні викупної суми; повернення страхувальнику зайво переплачених страхових премій. За такою схемою страхувальник свідомо сплачує страховій компанії більше страхових премій, ніж передбачено умовами договору. За деякий час звертається з вимогою до страхової компанії про повернення зайво сплачених страхових премій. Страхувальнику вдається ефективно приховати зв'язок між цими коштами і тією незаконною операцією, внаслідок якої вони отримані.

3. Фальсифікації страхових випадків, найчастіше за договорами страхування фінансових ризиків. Про використання підприємствами договорів страхування фінансових ризиків не можна судити із сум отриманих страхових премій чи його частки у структурі страхового ринку. Попит на цей вид страхування є дуже низьким, але обсяги страхових премій за цим видом страхування є значними. У січні-вересні 2005 р. у структурі страхового ринку України на страхування фінансових ризиків припадало 34,3% [6, с. 44]; у першому кварталі 2004 р. – 50,9% (1644,0 млн.грн.) [7, с. 19]; за 9 місяців 2003 р. – 47%, а рівень страхових виплат за цей період по страхуванню фінансових ризиків – 4,5% [8, с. 8]. Згідно чинного законодавства підприємствам дозволено страхувати і зачисляти до складу валових витрат страхування інших ризиків суб'єкта господарювання, пов'язаних із здійсненням ним діяльності [5]. Витрати на страхування фінансових ризиків можна зачисляти до валових витрат і це є передумовою для застосування тіньових схем. Найчастіше згідно умов такого тіньового страхування, підприємство укладає договір під ризик можливість настання якого є низькою. Страхові премії, сплачені страховій компанії, зачисляються на валові витрати підприємства, що дозволяє йому мінімізувати базу оподаткування на значну суму, а згодом частину грошей повернути в країну у вигляді іноземних інвестицій.

4. Здійснення операцій із перестраховиками-нерезидентами. Перестрахування, з одного боку, захищає фізичних і юридичних осіб-страхувальників від можливості неотримання страхового відшкодування за укладеними договорами страхування, а з іншого – може використовуватися для перерахування й відмивання значних сум за кордон.

На основі аналізу статистичних даних, ми з'ясували, що в Україні активне використання перестрахування для вивезення коштів за кордон здійснювалось до 2004 р. Із 8,5 млрд.грн. зібраних страхових премій у першому півріччі 2004 р. біля половини було вивезено за кордон через механізм перестрахування [9, с. 49]. За підсумками 9 місяців 2003 р. 52,2% ризиків українські страховики перестраховували в Литві, 22% – в Латвії, 0,5% – в Естонії, 6% – в Молдові, 8% - в Росії. [10, с. 8]. Суми, які отримували страхові та перестрахувальні компанії країн-партнерів значно відрізнялися від тих, які декларували українські страхові компанії. Важливо наголосити на такому: якщо перестрахування використовується для відмивання коштів за кордон, то його ознаками є: низькі рейтинги фінансової надійності страховиків та перестраховиків-нерезидентів; місцезнаходження

страховика, перестраховика-нерезидента є країна, яка не бере участі у міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом; умови договору перестрахування є нестандартні. Виявлено, що у 2004 р. з прийняттям низки нормативно-правових актів обсяги відмивання коштів із застосуванням перестрахування почали зменшуватись. Насамперед, змінилось співвідношення частки перестрахування нерезидентів і резидентів у валових страхових преміях; у 2003 р. таке співвідношенн становило відповідно 35% до 25%, у 2004 р. – 10% до 50%, у першому кварталі 2005 р. на частку перестраховиків-нерезидентів припало 2%, перестраховиків-резидентів – 52% [11, с. 26].

Отже, тіньова страхова діяльність – це діяльність, економічна вигода якої отримується і залежить від незаконних схем ухилення від сплати податків, експорту капіталу та легалізації доходів, а укладання договорів страхування є її інструментом. Її ознаками є: значні обсяги страхових премій за договорами страхування фінансових ризиків; значні обсяги перестрахувальних операцій, особливо з нерезидентами; незначні обсяги страхових виплат у порівнянні з обсягами страхових премій (обсяг страхових виплат є меншим 20% обсягу страхових премій); закрита та не публічна діяльність страхових компаній. Більшість зареєстрованих страхових компаній в Україні є невідомі як клієнтам, так і самим учасникам цивілізованого страхового ринку. Станом на 1 квітня 2006 р. із першої десятки компаній, на які припадало 28% зібраних страхових премій, тільки три можна вважати класичними, решта компаній невідомі. У майже 20 компаніях частка перестрахування становить 80-90% зібраних страхових премій, а рівень страхових виплат становить 0-7% зібраних страхових премій [12, с. 52].

Аналіз показав, що у сучасних умовах боротьба з одними тіньовими схемами привела до виникнення нових тіньових схем у страховому підприємництві: з метою оптимізації оподаткування проводиться перестрахування всередині країни; здійснюється укладення фіктивного договору страхування, організовується фіктивний страховий випадок, виплачується страхове відшкодування, яке використовується для купівлі цінних паперів у нерезидентів і вивозу грошей за кордон; проводиться виплата страхового відшкодування нерезидентам за конкретним договором страхування. Для протидії розвитку тіньової страхової діяльності в Україні необхідно рішуче запроваджувати такі обмежувальні заходи. По-перше, всі страхові компанії є суб'єктами фінансового моніторингу і мають повідомляти про сумнівні операції своїх клієнтів у Державний комітет фінансового моніторингу. Страхові компанії зобов'язані встановлювати правила проведення внутрішнього фінансового моніторингу та призначати працівника, відповідального за його проведення. Такий працівник має бути незалежним у своїй діяльності, підзвітним тільки керівнику страхової компанії та зобов'язаний не рідше одного разу на місяць інформувати керівника про виявлені фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу та заходи, які були вжиті.

По-друге, вітчизняні страхові компанії можуть укладати договори перестрахування за межами України із страховиками (перестраховиками)-нерезидентами якщо [13]: у країні реєстрації компанії-нерезидента здійснюється державний нагляд за страховою й перестраховою діяльністю; страховик-нерезидент веде безперервну страхову діяльність протягом трьох років до дати підписання договору; у страховика-нерезидента не має порушень законодавства у сфері страхування та перестрахування й протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом. По-третє, на момент укладення договорів перестрахування рейтинг фінансової надійності страховиків та перестраховиків-нерезидентів має відповідати встановленим вимогам. По-четверте, страхові компанії, які здійснюють виплати у межах договорів страхування або перестрахування ризиків на користь нерезидентів, зобов'язані оподатковувати суми такого страхування або перестрахування таким чином:

–за ставкою 0 відсотків – при укладенні договорів страхування або перестрахування ризику безпосередньо із страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності яких відповідає вимогам;

–в інших випадках – за ставкою 12 відсотків від суми таких виплат за власний рахунок у момент здійснення перерахування таких виплат.

Необхідно наголосити на тому, що Міжнародна асоціація страхового нагляду визначила боротьбу з відмиванням грошей у страховому підприємництві своїм пріоритетним завданням і важливою проблемою. Зокрема, у Рекомендаціях для органів страхового нагляду та страхових організацій 2002 р. були зазначені такі принципи:

–знати клієнта, визначити справжнього потенційного власника страхового поліса, здійснити заходи щодо його перевірки;

–співпрацювати з правоохоронними органами, повідомляти про підозрілі операції їх чи органів страхового нагляду;

–забезпечувати проведення регулярного фінансового моніторингу, призначити особу, яка відповідатиме за щоденне проведення фінансового моніторингу.

Вважаємо, що для підвищення ефективності виявлення тіньових схем у страховому підприємництві необхідно:

–здійснити ліцензування перестрахування. Практика ліцензування перестрахування існує в багатьох країнах світу. Зокрема, відповідно до директив Євросоюзу і стандартів Міжнародної асоціації органів нагляду цю норму рекомендовано регуляторам у всьому світі. В Україні будь-яка страхова компанія може здійснювати перестрахування ризиків з того виду страхування, на який вона має ліцензію;

–змінити систему оподаткування страхових компаній – як й інші суб'єкти господарювання мають сплачувати податок на прибуток на загальних підставах. Проблема полягає в тому, що в українському законодавстві не виписані правила розрахунку прибутку страхових компаній. Часто їхній фінансовий результат є довільною величиною;

–посилити співпрацю та інформаційний обмін між Національним банком України, Державним комітетом фінансового моніторингу України, Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та правоохоронними органами.

Отже, для протидії розвитку тіньового страхового підприємництва у вітчизняній економіці необхідно знати основні схеми, їх типові ознаки, інструменти реалізації та можливості для модифікації. У перспективі наростатиме потреба у дослідженні тінізації страхового підприємництва за такими напрямками: розробка і застосування економічних механізмів гальмування і навіть блокування розвитку тіньових схем і режимів страхової діяльності; запровадження ефективних систем рейтингування за ознакою «рівень інформаційної прозорості»; дослідження морально-етичних аспектів ділової страхової діяльності та впливу їх на протікання процесів тінізації у страховій сфері.

Список використаних джерел

1. Залєтов О.М. Убезпечення життя: Монографія. – К.: Міжнародна агенція "Бізон", 2006. – 688с.
2. Антипов в.І. Тіньова економіка та економічна злочинність: світові тенденції, українські реалії та правові засоби контролю (теоретико-методологічне узагальнення). – Вінниця: ДПДКФ, 2006. – 1040с.
3. Історія страхування: підручник / С.К. Реверчук, Т.В. Сива, С.І. Кубів, О.Д. Вовчак; за ред. С.К. Реверчука. – К.: Знання, 2005. – 213 с.
4. Духненко В. Риски, схемы и классика//Эксперт. – 2005. - №35. – С. 70-73.
5. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" зі змінами та доповненнями від 28 грудня 1994 р. №334/94-ВР. [Електронний ресурс]: Режим доступу:– http: www.rada.gov.ua.
6. Богута Н. Добровільно, но очень дорого//Эксперт.–2006. - № 13. – С. 40-46.
7. Ратна В. Нелегальна страховка//Контракти. – 2004. - №25. – С. 18-19.
8. Щеглова Е. Альтернативы пока нет//Инвестгазета. – 2004. - № 12. – С. 8.
9. Перепечаенко Ю. Монополия на страх//Бизнес. – 2004. - № 38. – С. 49.

10. Контрольна перестраховка//Контракти. – 2004. - №7. – С. 8.
11. Сацюк П. Полювання за тінню//Контракти. – 2005. - №27. – С. 26-27.
12. Перепечаенко Ю. Тайная сотня//Бизнес. –2006. - №18-19. – С. 52-56.
13. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента" від 4лютого 2004 р. №124. [Електронний ресурс]: Режим доступу:– http: www.rada.gov.ua.

УДК 336.146
В. М. РУСІН

ПРОБЛЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто основні аспекти казначейської системи виконання бюджетів. Обґрунтовано роль і місце казначейства у бюджетному процесі та запропоновано шляхи вдосконалення казначейської системи.

Світовій практиці касового виконання бюджетів відомо три системи: банківська, казначейська та змішана. За роки незалежності в Україні використовувалися усі три системи. Нині у нашій державі використовується казначейська система касового обслуговування державного та місцевих бюджетів. За тринадцятирічну історію свого існування на органи казначейства покладались все нові і нові функції та завдання пов'язані з виконанням бюджетів. Можна з упевненістю стверджувати, що запровадження казначейського обслуговування державного та місцевих бюджетів сприяло зміцненню дисципліни у фінансовій сфері, а за набутим позитивним досвідом можна зробити висновок, щодо ефективності функціонування казначейської системи виконання бюджетів. Однак є ще ціла низка проблемних питань, які потребують дослідження та вдосконалення.

Значний внесок у розробку питань функціонування системи казначейства здійснили ряд учених – економістів та практиків, а саме: С. О. Булгакова, О. С. Даневич, М. Т. Огданський, К. В. Павлюк, І. В. Сало, А. М. Стовбчастий, В. І. Стоян, Н. І. Сушко, П. Г. Петрашко, О. О. Чечуліна, С. І. Юрій та інші. Але в їхніх працях досліджуються або окремі елементи функціонування казначейської системи, або дія цієї системи на певних етапах розвитку. Разом з тим, поза увагою залишаються ще багато актуальних питань, що стосуються вдосконалення діяльності системи казначейства. Мають місце проблеми методологічного, технічного та організаційного характеру.

Метою статті є визначення місця і ролі казначейства у бюджетному процесі та розроблення пропозицій щодо вдосконалення казначейської системи виконання бюджетів.

На сьогоднішній день відповідно до норм Бюджетного кодексу України в Україні використовується казначейська форма обслуговування державного та місцевих бюджетів за якої органам казначейства відводиться провідна роль у бюджетному процесі, зокрема на стадії виконання бюджетів що передбачає здійснення органами Державного казначейства України:

- операцій з коштами державного та місцевих бюджетів;
- розрахунково–касового обслуговування розпорядників бюджетних коштів;
- контролю за бюджетними повноваженнями під час зарахування надходжень, прийняті зобов'язань, проведені платежів;
- ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів;
- та інше [1].

Нині органи Державного казначейства України залучені лише до процесу виконання бюджетів і не беруть участі в інших етапах бюджетного процесу. Зважаючи на те, що органи

ДКУ володіють усім спектром показників виконання бюджетів, детально аналізують дані про виконання бюджетів, доцільно було б передбачити участь казначейства, поряд з іншими виконавчими органами, на етапах планування доходів і видатків бюджетів, прогнозування й оцінки ефективності цільових програм, фінансового аудиту [2, с. 88].

Однак не дивлячись на тривалий період існування органів казначейства та величезний обсяг виконуваних функцій нині досі і немає Закону України який би регламентував діяльність органів казначейства. Немає і нормативного документу який чітко розмежовував би повноваження органів казначейства та фінансових органів. Тому виникає потреба у вдосконаленні нормативно–правового забезпечення. Перш за все необхідно розробити та затвердити Закон України "Про Державне казначейство України". Майже вся діяльність органів казначейства, що пов'язана з рухом грошових потоків автоматизована. Проте органи казначейства працюють з використанням різних програмних продуктів: АС "Казна" для виконання видаткової частини бюджетів, ПТК "Барс - Мілленіум" для виконання дохідної частини бюджетів та ПТК "Клієнт-Банк" для взаємодія між даними програмними продуктами. Тому доцільно розробити один програмний продукт для казначейського обслуговування бюджетів як за доходами так і за видатками. Основна частина інформації що стосується виконання бюджетів формується в органах держказначейства із застосуванням інформаційних технологій і передається фінансовим, податковим, контрольно-ревізійним та іншим органам. Тому в перспективі має бути створення інформаційної бази даних в органах казначейства з доступом до неї фінансових органів. Це забезпечить отримання фінансовими інститутами держави необхідної інформації в режимі реального часу, не потрібно буде звіряти звітні дані між різними органами та виявляти причини та характер можливих розбіжностей. Це також дасть можливість органам державного фінансового контролю повністю володіти ситуацією і правильно орієнтуватись в середовищі контролю. Є також розбіжності в частині аналогічних звітних даних органів Державного казначейства та зведених звітів Міністерства оборони України, Міністерства освіти і науки України та Міністерства аграрної політики України, що свідчить про недостатній контроль на етапі прийняття та складання звітності, як з боку органів Державного казначейства так і зазначених головних розпорядників. Що стосується технічного забезпечення органів казначейства то тут також існують проблеми. Значна частина комп'ютерного обладнання потребує оновлення, зокрема це стосується органів казначейства на найнижчому рівні. Оскільки з кожним роком кількість оброблених документів в органах казначейства зростає, то варто і покращити технічні характеристики серверів та обладнання, призначеного для зберігання баз даних. Потребують вдосконалення і телекомунікаційні зв'язки як між казначейством та іншими фінансовими інститутами держави, так і між структурними елементами внутрішньої платіжної системи.

Якщо нині система електронних платежів Національного банку України дає можливість здійснювати міжбанківські перекази в режимі реального часу, що ефективно використовують банківські установи, то органи казначейства, працюючи за моделлю обслуговування кореспондентського рахунку, яка поєднує можливості здійснення міжбанківських переказів як у файловому так і у режимі реального часу здійснюють міжбанківські перекази лише у файловому режимі. Тому казначейству варто було б також використовувати новітні технології для міжбанківських переказів, що займає в десятки разів менше часу для здійснення міжбанківського переказу. Нині відкриття бюджетних рахунків в органах казначейства є одним з найважливіших елементів процесу касового виконання бюджетів, оскільки допущені помилки на даному етапі спричинять значний негативний вплив на всіх наступних стадіях. Якщо процедура відкриття та функціонування видаткових рахунків характеризується незначними недоліками, то існуючий порядок відкриття та функціонування рахунків для зарахування бюджетних надходжень має низку суттєвих недоліків. Це перш за все стосується щорічного перевідкриття рахунків. Відповідно до норм Бюджетного кодексу України органи Державного казначейства України на початок бюджетного періоду відкривають бюджетні рахунки і не пізніше 31 грудня або на останній

день іншого бюджетного періоду закриває всі рахунки відкриті у бюджетному періоді. Однак визначення терміну "закриття рахунків" в законодавстві не наведено. В економічні літературі під "закриттям рахунку" розуміють або обнуління сальдо рахунку, або припинення функціонування даного рахунку. А органи казначейства щорічно відкривають нові рахунки, що призводить до помилкового зарахування надходжень до бюджетів.

Так, у 2005 році відкриття рахунків для нового бюджетного періоду відповідно до вимог Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 р." проводилося з 14 лютого 2005 р., а зарахування на нові рахунки розпочалося з 28 лютого 2005 р. У структурі рахунків для зарахування надходжень міститься символ звітності. У 2007 р. довідник відповідності символу звітності коду бюджетної класифікації за доходами затверджений наказом ДКУ від 15 січня 2007 р. № 5. Тому в процесі відкриття рахунків повинна бути чітка послідовність: зміни до бюджетної класифікації, зміни до довідника відповідності символу звітності коду бюджетної класифікації за доходами, відкриття рахунків. Тому варто зазначити, що є необхідність відмовитися від практики відкриття нових рахунків кожного бюджетного періоду, що надасть змогу уникнути проблем із зарахуванням платежів на початку року. Достатньо провести перевідкриття рахунків без зміни самого номеру рахунку. Існує необхідність визначення особливостей закриття рахунків після закінчення бюджетного періоду. У зв'язку з тим, доречно зберегти в силі положення статті 57 чинного Бюджетного кодексу України "Не пізніше 31 грудня або на останній день іншого бюджетного періоду Державне казначейство України закриває всі рахунки, відкриті у поточному бюджетному періоді", але варто доповнити її пунктом такого змісту: "Щорічно рахунки для зарахування доходів бюджетів перевідкриваються під тими номерами, що діяли у минулому бюджетному періоді. У новому бюджетному періоді під новими номерами відкриваються виключно рахунки для зарахування нововведених податків, зборів та обов'язкових платежів, а також тих, порядок зарахування яких до бюджетів змінився внаслідок внесення змін до чинного бюджетного законодавства". Ще однією з основних функцій Держказначейства та його територіальних органів є розрахунково-касове обслуговування клієнтів. Однією з проблем в обслуговуванні територіальними органами Державного казначейства України розпорядників, одержувачів бюджетних коштів та інших клієнтів є обмін з клієнтами великою кількістю документів, але обмінюватись великою кількістю інформації на паперових носіях не завжди швидко і зручно [3, с. 33]. Транспортне сполучення і значне віддалення окремих сільських, селищних рад з районними центрами не дозволяє головним бухгалтерам у разі потреби (проведенні видатків, розподілу коштів на окремі реєстраційні рахунки, тощо), відвідувати районні Управління державного казначейства. Аналогічну проблему банківські установи вирішили створенням системи "Клієнт банку – банк", яка на сьогоднішній день ефективно використовується банками для обслуговування клієнтів. Запровадження спеціалізованої програми "Клієнт казначейства - казначейство" допоможе місцевим бюджетам вирішити ряд питань щодо більш раціонального використання робочого часу, оперативності у наданні планових показників та отриманні інформації за рухом коштів на рахунках, зменшення витрат на відрядження, тощо [4, с. 27]. Але впровадження даної системи вимагає врегулювання цілого ряду питань. Перш за все, окрім розробки даного програмного забезпечення, необхідно забезпечити розпорядників коштів комп'ютерною технікою та телекомунікаційними зв'язками між ними та органами казначейства. Вирішення потребують і питання стосовно захисту інформації. Крім технічного забезпечення необхідне і кадрове забезпечення. Основними причинами невикористання навіть наявної комп'ютерної техніки є відсутність навичок роботи працівників бухгалтерських та економічних служб бюджетних установ, а особливо сільських та селищних рад.

Суттєвою перевагою казначейської системи для органів місцевого самоврядування та місцевих органів державної виконавчої влади є можливість отримання безвідсоткових позичок з єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів, що виникають при виконанні місцевих бюджетів. Такі позики надаються, як правило, для забезпечення витрат, пов'язаних з оплатою праці бюджетних установ, придбання продуктів

харчування, медикаментів, оплатою комунальних послуг та енергоносіїв [5, с. 28]. Однак, якщо з наданням та поверненням короткострокових позичок проблем майже не виникає, то порядок надання середньострокових позичок продемонстрував свою недосконалість. Він є недостатньо прозорим, формалізованим, особливо процедура списання казначейством погашених сум. Так, у 2005 р. згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України № 574 – р було погашено заборгованість за середньостроковими позичками в розмірі 248,8 млн. грн., причому основна частина погашених сум – позички "багатим бюджетам" з відносно високим індексом податкоспроможності – бюджету м. Києва – 120,1 млн. грн. (48,2 %), Автономної Республіки Крим – 70 млн. грн. (28,1 %), м. Запоріжжя – 22,4 млн. грн.(9%), та м. Одеси – 16,8 млн. грн.(6,8%) [5, с. 29]. Також слід звернути увагу на наявність у 2006 р. прорахунків при визначенні сум середньострокових позичок, належних до погашення, що спричиняло заниження обсягів їх погашення, і які виправилися після виявлення їх Державним казначейством України [6, с. 20]. Отже, механізм надання середньострокових позик продемонстрував свою недосконалість у врегулюванні фінансових відносин між державним та місцевими бюджетами, що вимагає подальшого вивчення та вдосконалення даного процесу.

Нині органи місцевого самоврядування та вищі навчальні заклади мають право розміщувати тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках. З кожним роком все більші суми розміщуються в установах банків. Проте спостерігається часте розміщення коштів на депозитні рахунки за ставками, що досить нижчі за середні в даному регіоні, та неправомірне розміщення вільних коштів, які появляються в результаті несвоєчасного та неповного виконання видаткової частини даного бюджету. Тому доцільно наділити органи казначейства контрольними функціями у даному процесі з метою уникнення подібних ситуацій. В процесі казначейського обслуговування місцевих бюджетів часто трапляються ситуації, коли місцевою радою приймаються рішення з порушенням норм чинного бюджетного законодавства чи рішення місцевої ради подається до органів казначейства несвоєчасно. Мають місце часті внесення змін до розписів бюджетів і відповідно до кошторисів та планів асигнувань розпорядників коштів. Цей фактор суттєво ускладнює своєчасність і правильність обліку планових показників як бюджетів, так і розпорядників коштів в фінансових та казначейських органах і як наслідок унеможливлює належний рівень казначейського обслуговування місцевих бюджетів. Органи казначейства у даному випадку не мають права вжити ніяких заходів та застосувати будь-які санкції до місцевих органів влади. Тому доцільно врегулювати дане питання на законодавчому рівні.

Разом з тим, незважаючи на низку заходів, що проводились Держказначейством протягом останніх років, залишається ряд невирішених питань, які відносяться до сфери відповідальності органів Державного казначейства.

Так, в організації роботи Державного казначейства України мають місце численні недоліки, основною причиною більшості з них є недостатній рівень виконавської дисципліни.

За останні роки рівень плинності кадрів у органах Держказначейства сягає майже 30 % на рік, що призводить до зменшення висококваліфікованих працівників.

У роботі територіальних органів Державного казначейства України присутні недоліки в організації фінансово-господарської діяльності, зокрема в оформленні правовстановлюючих документів на адміністративні об'єкти та земельні ділянки, які знаходяться на балансі (в оперативному управлінні), наявності значних залишків відкритих асигнувань.

Отже, виконання бюджетів, їх якість, своєчасність, достовірність і прозорість у багатьох випадках залежить від організації роботи в органах Державного казначейства. Тому до казначейства як і до будь–якої самоврегульованої системи ставиться вимога постійного вдосконалення, підвищення рівня ефективності управління бюджетними коштами, спрощення та оптимізація існуючих процедур обслуговування клієнтів, тощо.

Таким чином, підсумовуючи вище викладене, до най важливіших завдань розвитку вітчизняної казначейської системи виконання бюджетів слід віднести:

- вдосконалення нормативно-правового забезпечення;
- розробка єдиного програмного продукту для казначейського обслуговування як державного так і місцевих бюджетів;
- розробка бази даних в органах казначейства з можливостями доступу до неї фінансових інститутів держави;
- відмова від практики щорічного перевідкриття рахунків для зарахування бюджетних надходжень;
- спрощення системи казначейського обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;
- зниження рівня плинності кадрів у органах казначейства.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001. № 2542-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37. – С. 189.
2. Павлюк К. В. Розвиток казначейської системи виконання державного бюджету // Фінанси України. – № 2. – 2006. – С. 78–90.
3. Фастовець І. Система "Клієнт казначейства - казначейство": досвід застосування // Казна. – № 4 – 5(79). – 2007. – С. 33 – 35.
4. Ракитський В. Механізми удосконалення казначейського обслуговування // Казна. – № 4 – 5(68). – 2006. – С. 26 – 27.
5. Лучка А. В. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів: теоретичні основи та вітчизняна практика // Світ фінансів. – №1. – 2006. – С. 18 –31.
6. Виступ заступника голови Державного казначейства України Олени Чечуліної. За матеріалами розширеної наради Державного казначейства України // Казна. – № 10. – 2006. – С. 19 – 24.

УДК 336.7:303.63.(477)

І. Г. СКОМОРОВИЧ

МІСЦЕ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто систему боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, розроблену для банківських установ України, та її місце у функціонуванні грошової системи держави.

Постановка проблеми. Одним з елементів грошової системи будь-якої країни є регламентація як готівкових, так і безготівкових розрахунків. Це, зокрема, стосується можливостей використання в якості засобу платежу тих чи інших грошових знаків та необхідності забезпечення прозорості здійснення розрахунків з контрагентами. При цьому особливий акцент робиться на налагодженні ефективної протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, без чого ефективне функціонування грошової системи та її органічна взаємодія з грошовими системами інших країн неможливі. Саме антивідмивна система забезпечує безперебійний рух коштів між контрагентами, розташованими в різних країнах, оскільки не виникає обмежень на відкриття кореспондентських рахунків та на здійснення за їх допомогою розрахунків.

Українські банківські установи вже зіштовхувалися з такою проблемою, коли в 2001-2002 рр. Міжнародна група по розробці фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) рекомендувала країнам, що входять до неї, закривати кореспондентські рахунки

українських банків. Таке рішення було викликане тим фактом, що в Україні не було створено належних умов для боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом. У результаті до рекомендацій FATF дослухалися великі банківські установи Німеччини, Голландії та США, які закрили коррахунки українських банків.

Після прийняття в листопаді 2002 року Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» та налагодження дієвого механізму виявлення та запобігання злочинних операцій Україну було вилучено з «чорного списку» FATF. На основі створеної законодавчо-нормативної бази почав функціонувати Державний комітет фінансового моніторингу, основними завданнями якого є повідомлення Державної податкової адміністрації України та правоохоронних органів про виявлені сумнівні та протизаконні операції. Усі організації, що надають фінансові послуги, у тому числі банки, становлять первинний рівень у системі фінансового моніторингу. На них покладено функції виявлення операцій, що пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом. Не дивлячись на законодавчі ініціативи, проблема виявлення злочинних операцій досі залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень. Огляд публікацій, присвячених системі фінансового моніторингу, показує, що найбільше уваги приділяється або закордонному досвіду ведення боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, або відповідним статистичним показникам чи тіньовим схемам, що наводяться в економічних засобах масової інформації. Поза увагою авторів залишаються практичні заходи, які повинні застосовуватися суб'єктами первинного фінансового моніторингу, зокрема банками, для протидії незаконним схемам руху коштів.

Постановка завдання. Статистичні дані свідчать, що частка повідомлень, отриманих Державним комітетом фінансового моніторингу України від банків, становить більше 96 відсотків від загальної кількості повідомлень, які надходять від усіх суб'єктів первинного фінансового моніторингу [1, с. 30]. Крім того, активність банків з кожним роком зростає – від 700,9 тис. шт. повідомлень у 2004 р. до 816,9 тис. шт. у 2006 р. [2, с. 65]. З огляду на це, побудова в банках дієвої системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та запобігання фінансування терористичної діяльності набуває особливої ваги.

Одержані результати. Проведений аналіз показав, що для забезпечення виконання функцій суб'єктів фінансового моніторингу в банках повинен бути розроблений цілий комплекс внутрішньобанківських нормативних документів, що регламентують здійснення запобігання відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом. До них, зокрема, належать правила внутрішнього фінансового моніторингу, програми здійснення фінансового моніторингу, програма ідентифікації і вивчення клієнтів банку, критерії оцінки ризику проведення клієнтом операцій з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом та програми навчання і підвищення кваліфікації працівників. Крім того, повинен бути призначений працівник, відповідальний за проведення фінансового моніторингу у банку чи його філії [3].

Правила внутрішнього фінансового моніторингу банку мають, зокрема, містити таке:

1) опис організаційної структури внутрішньобанківської системи запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом;

2) вимоги до кадрового забезпечення внутрішньобанківської системи запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, права та обов'язки відповідальних працівників банку та філії, а також інших працівників банку, відповідальних за виконання програм здійснення фінансового моніторингу;

3) основні засади діяльності окремого структурного підрозділу банку із запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом (у разі його створення);

4) порядок обігу та забезпечення конфіденційності інформації щодо фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу;

5) порядок прийняття рішення щодо надання інформації про фінансову операцію, яка

підлягає фінансовому моніторингу, до Державного комітету фінансового моніторингу України;

6) порядок зберігання інформації з питань фінансового моніторингу.

Програми здійснення фінансового моніторингу розробляються банком відповідно до окремих напрямів його діяльності з обслуговування клієнтів (проведення операцій з готівкою, цінними паперами, платіжними картками, здійснення грошових переказів, міжнародних розрахунків, укладення кредитних договорів та ін.) і потребують постійного оновлення в процесі проведення фінансового моніторингу. Вони повинні містити визначені законодавством України ознаки фінансових операцій, які підлягають обов'язковому та внутрішньому фінансовому моніторингу, порядок їх виявлення, а також порядок інформування про них відповідального працівника.

Обов'язковій ідентифікації у банках України підлягають:

1) клієнти, які відкривають рахунки в банку;

2) клієнти, які здійснюють операції, що підлягають фінансовому моніторингу;

3) клієнти, які здійснюють операції з готівкою без відкриття рахунку на суму, що перевищує 50000 гривень, або еквівалент цієї суми в іноземній валюті;

4) особи, які діють від імені зазначених клієнтів.

Програма ідентифікації і вивчення клієнтів банку, повинна включати:

1) порядок здійснення ідентифікації клієнта під час встановлення відносин з ним;

2) заходи щодо уточнення інформації про клієнта та порядок їх проведення;

3) порядок забезпечення документального фіксування інформації про клієнта;

4) порядок та критерії класифікації клієнтів відповідно до оцінки ризику здійснення ними операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму;

5) порядок проведення заходів щодо перевірки інформації про клієнта або особу, яка діє від його імені, у разі виникнення сумніву щодо її достовірності, з урахуванням ризику проведення таким клієнтом операцій з легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом;

6) заходи щодо додаткового вивчення клієнта та порядок їх проведення.

Ідентифікація клієнтів банку відбувається на підставі їх персональних та статутних документів, які дають змогу переконатися щодо їх особи та правомірності функціонування. Ці документи мають бути чинними та містити достовірну інформацію на час їх надання банку. На їх підставі банк з'ясовує необхідну для себе інформацію.

Під час реалізації програми ідентифікації та вивчення своїх клієнтів банк за результатами здійсненої ідентифікації клієнтів на етапі встановлення відносин з ними формує та веде відповідні анкети. Вони є внутрішніми документами банку та містять загальну персональну інформацію про клієнта, організаційні засади його функціонування, а також відомості про його діяльність. Ці дані постійно уточнюються в процесі вивчення клієнта. До них додаються результати щоквартального аналізу його операцій (щодо відповідність фінансового стану та суті діяльності клієнта), а також висновки банку щодо репутації клієнта та оцінки ризику здійснення ним операцій з легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом.

Ідентифікація особи не є обов'язковою у таких випадках:

1) проведення фінансової операції особою, що раніше була ідентифікована згідно із чинним законодавством України;

2) укладення угод між банками, зареєстрованими в Україні.

Якщо ж банк встановлює кореспондентські відносини з іноземними банками, то він повинен з'ясувати, чи вживає кореспондент належних заходів для запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. У випадку недотримання таких заходів банку не рекомендується встановлювати кореспондентські відносини з такими фінансовими установами-нерезидентами. Для вивчення своїх клієнтів банк розробляє критерії оцінки ризику проведення клієнтом операцій з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом. Під особливу увагу потрапляють клієнти, що, зокрема,

займаються зовнішньоекономічною, туристичною чи благодійною діяльністю, надають чи отримують фінансову допомогу, мають контрагентів в країнах, де не дотримуються загальноприйнятих стандартів у боротьбі з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом. На підставі виконання визначених критеріїв з урахуванням репутації клієнтів, сфери та періоду їхньої діяльності на ринку банком здійснюється їх класифікація щодо ризику здійснення ними операцій з легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Якщо ризик проведення клієнтом операцій з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, оцінюється банком як великий, то банк уточнює інформацію щодо ідентифікації та вивчення клієнта не рідше одного разу на рік. Для інших клієнтів термін уточнення інформації не повинен перевищувати трьох років. Обов'язкове уточнення інформації щодо ідентифікації та вивчення клієнта проводиться банком у разі:

1) зміни власника істотної участі;
2) зміни місцезнаходження (проживання) власника рахунку;
3) внесення змін до установчих документів;
4) закінчення строку дії наданих документів.

Крім того, якщо ризик проведення клієнтом операцій з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, оцінюється банком як великий, то операціям такого клієнта приділяється підвищена увага. Крім того, банк може направити свого працівника на місце здійснення клієнтом своєї діяльності з метою перевірки інформації про клієнта. Якщо клієнт відмовляє представнику банку в наданні необхідних для його ідентифікації документів або відомостей або умисно надає неправдиві відомості про себе, то банк відмовляє йому в обслуговуванні. Під час встановлення відносин з клієнтом банк з'ясовує мету та характер майбутніх ділових відносин клієнта з банком. У разі встановлення відносин з юридичною особою банк має з'ясувати також суть її діяльності та фінансовий стан, визначити її пов'язаних осіб, ідентифікувати фізичних осіб, які є власниками істотної участі в цій юридичній особі або мають прямий чи опосередкований вплив на неї та отримують економічну вигоду від її діяльності. Якщо під час здійснення ідентифікації клієнта виникає мотивована підозра щодо надання ним недостовірної інформації або навмисного надання інформації з метою введення в оману, то банк має надавати інформацію про фінансові операції цього клієнта до Державного комітету фінансового моніторингу України. З огляду на те, що у протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, бере участь кожен працівник, для забезпечення належного рівня підготовки персоналу банком щорічно розробляється та реалізується програма навчання та підвищення кваліфікації працівників банку щодо здійснення заходів з фінансового моніторингу. Не рідше ніж один раз на рік банківські працівники повинні бути ознайомлені з міжнародними документами та законодавством України, рекомендаціями Базельського комітету банківського нагляду з питань запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. Крім того, їх навчають передового досвіду щодо виявлення операцій клієнтів, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, та ознайомлюють із засобами і прийомами вивчення клієнтів та перевіряння інформації щодо їх ідентифікації.

Відповідальним за організацію внутрішньобанківської системи запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, є керівник банку. Він за погодженням з НБУ призначає відповідального працівника, який очолює цю внутрішньобанківську систему і відповідає за її належне функціонування в банку. Такий працівник має бути незалежним у своїй діяльності і підзвітним лише керівнику банку, якого зобов'язаний не рідше одного разу на місяць інформувати про виявлені фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, та заходи, які були щодо них вжиті. У банку з урахуванням особливостей його організації, основних напрямів діяльності, клієнтської бази і рівня ризиків, пов'язаних з клієнтами і їх операціями, може бути сформовано або визначено окремий структурний підрозділ із запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, під керівництвом відповідального працівника. У філіях банку також

призначаються відповідальні за ведення фінансового моніторингу працівники. У разі недоцільності введення окремої посади відповідального працівника у філії його обов'язки виконуються іншою посадовою особою філії. Усі працівники банку повинні бути залучені до системи виявлення операцій, які підлягають фінансовому моніторингу та мають відношення до фінансування терористичної діяльності. У випадку виявлення такої операції банківський працівник невідкладно інформує про це відповідального працівника банку чи філії відповідно до внутрішніх процедур банку. Саме відповідальні працівники приймають рішення про віднесення виявленої сумнівної операції до однієї з двох категорій:

- ті операції, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу;
- ті операції, що підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу.

Обов'язковий фінансовий моніторинг – це сукупність заходів Державного комітету фінансового моніторингу України з аналізу інформації щодо фінансових операцій, що надається суб'єктами первинного фінансового моніторингу (у тому числі – банками), а також заходів з перевірки такої інформації відповідно до законодавства України. Фінансова операція підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу в банку, якщо сума, на яку вона проводиться, дорівнює чи перевищує 80000 гривень або дорівнює чи перевищує суму в іноземній валюті, еквівалентну 80000 гривень, та має одну або більше з таких ознак:

- переказ грошових коштів на анонімний (номерний) рахунок за кордон і надходження грошових коштів з анонімного (номерного) рахунку з-за кордону, а також переказ коштів на рахунок, відкритий у фінансовій установі в країні, що віднесена Кабінетом Міністрів України до переліку офшорних зон;
- купівля (продаж) чеків, дорожніх чеків або інших подібних платіжних засобів за готівку;
- зарахування або переказ грошових коштів, надання або отримання кредиту (позики), проведення фінансових операцій з цінними паперами у випадку, коли хоча б одна із сторін є фізичною або юридичною особою, що має відповідну реєстрацію, місце проживання чи місце знаходження в країні (на території), яка не бере участь в міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, або однією з сторін є особа, що має рахунок у банку, зареєстрованому у вищезазначеній країні (на вищезазначеній території);
- переказ коштів у готівковій формі за кордон з вимогою видати одержувачу кошти готівкою;
- зарахування на рахунок коштів у готівковій формі з їх подальшим переказом того самого або наступного операційного дня іншій особі;
- зарахування коштів на рахунок чи їх списання з рахунку юридичної особи, період діяльності якої не перевищує трьох місяців з дня її реєстрації, або операції на зазначеному рахунку не проводилися з моменту його відкриття;
- відкриття рахунку з внесенням на нього коштів на користь третьої особи;
- переказ особою, за відсутності зовнішньоекономічного контракту, коштів за кордон;
- обмін банкнот, особливо іноземної валюти, на банкноти іншого номіналу [4].

Внутрішній фінансовий моніторинг – діяльність суб'єктів первинного фінансового моніторингу, зокрема банків, по виявленню фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу, та інших фінансових операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів. Фінансова операція підлягає внутрішньому фінансовому моніторингу в банку, якщо вона має одну або більше з таких ознак:

1) заплутаний або незвичний характер фінансової операції, яка не має очевидного економічного сенсу або очевидної законної мети, зокрема:

а) прийняття банком коштів від особи, яка пропонує або погоджується на отримання процентів по депозиту, нижчих за процентну ставку, що встановлена у банку на поточний момент, або сплату банківських комісій у розмірах, більших ніж визначені за операціями на поточний момент;

б) наполягання особи провести операцію за правилами, відмінними від встановлених

законодавством та внутрішніми документами банку щодо таких операцій за змістом або за строками її проведення;

в) внесення особою у раніше узгоджену схему проведення операції (операцій) безпосередньо перед початком її реалізації значних змін, що особливо стосуються напряму руху грошових коштів або іншого майна, в тому числі неодноразова зміна банківських реквізитів бенефіціара після надання першого доручення на переказування коштів;

г) представлення особою інформації, яку неможливо перевірити;

ґ) неможливість встановлення контрагентів особи, прийняття банком коштів (платіжних документів до їх оплати) від особи, яка надсилає кошти на адресу іншої сторони цивільно-правової угоди, внаслідок чого такі кошти повертаються без виконання фінансової операції у зв'язку з незнаходженням такої іншої сторони або у зв'язку з її відмовою щодо їх прийняття;

д) відмова в наданні особою (клієнтом) відомостей, передбачених законодавством та відповідними внутрішніми документами банку;

2) невідповідність фінансової операції діяльності юридичної особи, що встановлена її статутними документами, зокрема:

а) не пов'язане з діяльністю особи істотне збільшення залишку на рахунку, який згодом перераховується іншому суб'єкту первинного фінансового моніторингу або використовується для цілей купівлі іноземної валюти (з переказом на користь нерезидента) чи цінних паперів на пред'явника;

б) відсутність зв'язку між характером і родом діяльності особи з послугами, за якими вона звертається до банку;

в) регулярне представлення чеків, емітованих банком-нерезидентом, на інкасо, якщо така діяльність не відповідає діяльності особи, відомій банку;

г) зарахування на рахунок особи значної кількості платежів від фізичних осіб, у тому числі через касу банку, якщо діяльність особи не пов'язана з наданням послуг населенню, збором обов'язкових або добровільних платежів;

ґ) істотне збільшення частки готівки, що надходить на рахунок особи, якщо звичайними для основної діяльності особи є розрахунки в безготівковій формі;

д) розміщення на рахунку значної суми готівкових коштів особою, яка за рівнем доходу чи сферою діяльності не може здійснювати фінансову операцію на таку суму;

3) виявлення неодноразового здійснення фінансових операцій, характер яких дає підстави вважати, що метою їх здійснення є уникнення процедур обов'язкового фінансового моніторингу, зокрема:

а) регулярне зарахування на рахунок особи (у випадку юридичної особи, якщо це не пов'язано з її основною діяльністю) коштів у готівковій формі з подальшим переказом усієї або більшої частини суми протягом одного операційного дня або наступного за ним дня на рахунок клієнта, відкритий в іншому банку, або на користь третьої особи, у тому числі нерезидента;

б) передавання особою доручення про здійснення фінансової операції через представника (посередника), якщо представник (посередник) виконує доручення особи без встановлення прямого (особистого) контакту з банком [4].

У випадку виявлення в банку операції, що підлягає фінансовому моніторингу, відповідальний працівник повинен забезпечити її реєстрацію та прийняти рішення щодо подальших дій банку у цій ситуації. Саме від його дій залежить, чи вжиє банк адекватних заходів щодо протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму.

Для реєстрації банківських операцій, що підлягають фінансовому моніторингу, у банку (філії) ведеться відповідний реєстр, що є електронним документом визначеної структури. Уся необхідна інформація про операцію повинна бути внесена до реєстру не пізніше наступного робочого дня з часу її виявлення. Щомісяця до 15 числа частина реєстру, яка містить операції, зареєстровані в попередньому місяці, роздруковується і формується у

справу.

На основі вимог законодавства України та отриманої інформації про фінансову операцію в банку (філії) приймається рішення про її проведення чи відмову у проведенні, а також про надання чи ненадання відповідного повідомлення у Державний комітет фінансового моніторингу України та правоохоронним органам. Рішення про надання або ненадання Державному комітету фінансового моніторингу України інформації про фінансову операцію, яка підлягає внутрішньому фінансовому моніторингу, приймається відповідальним працівником банку або філії відповідно до Правил внутрішнього фінансового моніторингу банку не пізніше 10 робочих днів з дня реєстрації такої операції. У разі прийняття відповідальним працівником банку (філії) рішення про недоцільність такого інформування він складає довідку, у якій обґрунтовує це рішення.

Якщо ж операція підлягає обов'язковому моніторингу, то відповідна інформація передається банком (філією) у Державний комітет фінансового моніторингу України не пізніше трьох робочих днів з часу її реєстрації. Інформація про фінансову операцію, у забезпеченні здійснення якої клієнту було відмовлено, та осіб, які брали участь в її проведенні, передається не пізніше наступного робочого дня з часу її реєстрації. Якщо у банку є мотивовані підозри, що фінансова операція може бути пов'язана, мати відношення або призначатися для фінансування терористичної діяльності, то інформація про неї та осіб, які брали чи беруть участь в її проведенні, підлягає негайній реєстрації та повідомленню Державного комітету фінансового моніторингу України та правоохоронних органів в день виявлення такої операції. Філії банків можуть передавати зазначену інформацію як самостійно, так і через банк-юридичну особу.

Надання банком (філією) інформації про фінансові операції здійснюється у формі файлів-повідомлень, які формуються системою автоматизації банку, шифруються програмними засобами, вбудованими в АРМ-НБУ, та передаються засобами електронної пошти Національного банку України на адресу Державного комітету фінансового моніторингу України. Після отримання файла-повідомлення від банку (філії) у Державному комітеті його розшифровують, перевіряють електронні цифрові підписи відповідальних працівників банку (філії), здійснюють контроль за правильністю заповнення всіх реквізитів та повнотою наданих даних. За результатами такого контролю кожного файла-повідомлення Державний комітет до кінця наступного робочого дня формує та надсилає на адресу банку (філії) файл-повідомлення про взяття (відмову від взяття) фінансових операцій на облік. Отримання такого файлу є підтвердженням того, що банк (філія) виконав вимоги законодавства України з питань запобігання легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом щодо надання відповідної інформації до Державного комітету фінансового моніторингу України та що ця операція взята ним на облік в Єдиній державній інформаційній системі запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів і фінансуванню тероризму.

Інформація про фінансові операції, одержана Державним комітетом фінансового моніторингу України, у встановленому порядку обробляється та аналізується на предмет здійснення цих операцій з метою легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму. За наявності достатніх підстав у комітеті готуються узагальнені матеріали, які подаються на розгляд експертної комісії. Саме вона приймає рішення щодо направлення інформації до Державної податкової адміністрації України, Служби безпеки України, Генеральної прокуратури України та Міністерства внутрішніх справ України. У перелічених державних структурах отримані матеріали перевіряються і на основі перевірки приймається відповідне рішення, про яке повідомляється Державний комітет фінансового моніторингу України.

Ще одним завданням Державного комітету фінансового моніторингу України є періодична публікація переліку осіб, пов'язаних із здійсненням терористичної діяльності. Якщо програмне забезпечення банку виявило фінансову операцію, учасником якої або вигодоодержувачем за якою є особа, яку включено до такого переліку, банк зобов'язаний

зупинити її проведення на строк до двох робочих днів. Інформація щодо такої операції відповідно до внутрішніх процедур банку негайно передається до відповідального працівника банку (філії) та вноситься до реєстру фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу. Рішення про зупинення такої операції приймається відповідальним працівником банку (філії) шляхом видання відповідного розпорядження. У разі прийняття рішення про зупинення фінансової операції відповідальний працівник банку (філії) зобов'язаний у той же день повідомити про це Державний комітет фінансового моніторингу України шляхом формування та надсилання відповідного файла-повідомлення. Наступного робочого дня відповідальний працівник банку (філії) повинен пересвідчитися у взятті Державним комітетом фінансового моніторингу України на облік цієї фінансової операції на основі відповідного файла-повідомлення про взяття (відмову від взяття) фінансової операції (фінансових операцій) на облік. У Державному комітеті фінансового моніторингу України отримана інформація невідкладно обробляється та аналізується. Результати проведеного аналізу подаються на розгляд експертної комісії, яка приймає рішення щодо подальшого зупинення такої операції на строк до п'яти робочих днів та інформування відповідних правоохоронних органів. Файл-рішення відразу повинен бути надісланий у банк. Загальний строк зупинення проведення фінансової операції не може перевищувати семи робочих днів з часу отримання банком документа на переказ (іншого документа, що є підставою для проведення операції). У разі, якщо експертною комісією прийнято рішення щодо недоцільності подальшого зупинення проведення фінансової операції, Державний комітет фінансового моніторингу України відразу інформує про це банк, який поновлює її проведення. Так само банк повинен діяти, якщо до нього протягом двох робочих днів з часу отримання банком (філією) документа на переказ (іншого документа, що є підставою для проведення операції) не надійшов файл-рішення про подальше зупинення Державним комітетом фінансового моніторингу України відповідної фінансової операції.

Висновки. Створена в Україні система протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, що впроваджена у банківських установах, відповідає світовим стандартам та забезпечує своєчасне виявлення протизаконних операцій. Але дії правопорушників постійно вдосконалюються, що потребує миттєвої реакції та внесення адекватних змін до антивідмивного законодавства.

Список використаних джерел

1. Комаха А., Песоцкая Р. Грязные танцы // Бизнес. – 2005. – №33. – С. 30-31.
2. Гусев Ю., Еременко А. Банный день // Бизнес. – 2007. – №42. – С. 64-65.
3. Положення про здійснення банками фінансового моніторингу, затверджене постановою Правління НБУ № 189 від 14 травня 2003 р. // www.rada.kiev.ua [07.12.2007].
4. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» № 249-IV від 28 листопада 2002 р. // www.rada.kiev.ua [07.12.2007].

УДК 368.01 (076)
К. В. СЛЮСАРЕНКО

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ

В статті автором вивчається зміст та значення страхування від нещасного випадку, а також досліджуються поняття „системи страхування від нещасних випадків" та „системи страхування від нещасних випадків на виробництві".

В умовах ринкової економіки сфера застосування страхування розширюється та охоплює всі форми власності, сімейні відносини, рівень доходів та добробуту громадян. Особисте страхування, в тому числі страхування від нещасних випадків – є важливою частиною формування фінансового ринку, що дозволяє стимулювати інвестиційний процес в країні, підвищити соціальну захищеність громадян. Недостатнє забезпечення страховим захистом громадян через систему соціального страхування і забезпечення створює умови для розвитку страхування від нещасних випадків, захворювань, добровільного медичного страхування.

Розгляд сутності страхування від нещасного випадку міститься в працях таких економістів як Коньшина Ф.В., Осадця С.С., Рейтмана Л.М., Федорової Т.А., Шахова В.В. та інших. Однак недостатнє опрацювання особливостей страхування від нещасних випадків, а зокрема страхування від нещасних випадків на виробництві, зумовили вибір теми цього дослідження.

Збільшення ризику виробничого травматизму в ряді галузей народного господарства, захворюваності і смертності сприяє об'єктивній необхідності розвитку страхування від нещасних випадків на виробництві. Тому виникає необхідність у дослідженні сутності поняття „страхування від нещасних випадків на виробництві".

Страхування від нещасних випадків є найбільш традиційним видом особистого страхування для вітчизняної страхової практики. Страхування від нещасних випадків проводиться в різних формах. Прийнято виокремлювати обов'язкове і добровільне страхування від нещасних випадків. Види обов'язкового страхування відбивають найбільш важливі загальнодержавні цілі захисту визначених категорій населення від ризиків, що мають соціально значимі наслідки. Розвинуті країни світу зобов'язують страхувати:

- найманих робітників від нещасних випадків на виробництві;
- службовців, чия професійна діяльність пов'язана з підвищеним ризиком для життя і здоров'я;
- пасажирів.

Види добровільного страхування представляють більш широкий вибір гарантій, охоплюючи не тільки час професійної діяльності або час поїздки, але і весь життєвий цикл людини. Основна мета страхування від нещасних випадків – це забезпечення страхового захисту на випадок втрати здоров'я чи смерті застрахованого в результаті нещасного випадку. Страхування від нещасних випадків є найбільш розвинутою підгалуззю особистого страхування у всіх країнах світу. В економічних дослідженнях вітчизняних економістів представлені різні точки зору на страхування від нещасних випадків як на економічну категорію та сформульована значна кількість його визначень.

У ранніх роботах радянських дослідників страхування, в тому числі від нещасних випадків, розглядалося лише як допоміжний інструмент державного регулювання економіки. На думку Ф.В. Коньшина, "страхування від нещасних випадків є одним з методів створення централізованого страхового фонду для виплат відповідних сум у зв'язку з настанням подій, пов'язаних з життям і працездатністю застрахованих" [1].

В Радянському енциклопедичному словнику страхування від нещасних випадків визначається як "система заходів щодо створення грошового (страхового) фонду за рахунок

внесків його учасників, з коштів якого відшкодовується збиток, заподіяний нещасними випадками, а також виплачуються інші суми у зв'язку з настанням певних подій" [2].

Необхідно зазначити, що більшість визначень, що надається різним видам страхування в умовах соціалізму мають універсальний характер. Такий підхід до з'ясування поняття економічної категорії страхування, в тому числі страхування від нещасних випадків, в соціалістичній економіці пояснюється провідною роллю держави в галузі страхування, матеріально-речовою основою якого виступають централізовані страхові фонди. В таких умовах розвитку суспільства страхування не мало відповідного значення в країні.

Трансформація радянської економіки в ринкову змінила характер діяльності товаровиробників, підвищивши як рівень ризику та невизначеності, так і ступінь їхньої відповідальності за результати цієї діяльності. Страхування все більше виступає "як один з засобів забезпечення економічної свободи та прав особистості в умовах ринкової економіки" [3]. Відбувається поступове формування страхового ринку - одного з обов'язкових елементів ринкової інфраструктури. Так, Т.А. Федорова дає наступне визначення поняття страхування від нещасних випадків „галузь особистого страхування, яка являє собою захист матеріальних інтересів людини, пов'язаних із утратою працездатності або смертю внаслідок нещасного випадку. Страхування від нещасних випадків відноситься до ризикових видів страхування і діє на принципах страхування збитку."[4].

В підручнику „Страхування" за редакцією С.С. Осадця страхування від нещасних випадків визначається як „ризиковане страхування, яке, на відміну від накопичувального довгострокового страхування життя, передбачає виплату страхової суми лише в разі настання страхового випадку (у повному розмірі або певної її частини). Виплата страхової суми або повернення сплачених внесків по закінченні терміну дії договору страхування не передбачається." [5].

Економічну категорію страхування від нещасних випадків характеризують наступні ознаки:

- відносини страхування мають імовірнісний (ризиковий) характер;
- формуються страхові співтовариства із числа страхувальників і страховиків;
- утворюються кошти страхового фонду за рахунок спеціальних внесків юридичних і фізичних осіб, що призначаються для відшкодування збитку, який передбачається заздалегідь;
- кошти страхового фонду на відміну від фінансів можуть бути представлені в натуральній формі;
- кошти страхового фонду можуть перерозподілятися тільки серед замкнутого кола осіб;
- матеріальні наслідки збитку перерозподіляються між всіма платниками страхових внесків;
- страхова діяльність самоокупна;
- страхування від нещасних випадків має ризикову функцію.

Ризикову функцію страхування взагалі, в тому числі від нещасних випадків, багато дослідників вважають головною, тому що страховий ризик (або ймовірність збитку) "безпосередньо пов'язаний з основним призначенням страхування по наданню грошової допомоги постраждалим. Саме в рамках дії ризикової функції відбувається перерозподіл грошової форми вартості серед учасників страхування у зв'язку з наслідками випадкових страхових подій" [6].

Призначення системи страхування від нещасних випадків оцінюється неоднозначно в сучасній літературі, а саме: надання фінансової допомоги застрахованим при настанні страхових подій; відшкодування витрат, пов'язаних із втратою здоров'я; підтримка рівня сімейних доходів при настанні страхових випадків; поліпшення добробуту людей, забезпечення здорового способу життя, тощо. Враховуючи вище викладене, представляється, що найбільш точно відображає певні страхові інтереси, економічну природу видів ризикового страхування від нещасних випадків, функції ризикового страхування наступне

визначення системи страхування від нещасних випадків.

Страхування від нещасних випадків - підгалузь особистого страхування, яка включає в себе сукупність видів страхування, що представляють перерозподільні відносини між учасниками з приводу формування страхового фонду (резерву), призначеного для разових виплат страхового забезпечення при заподіянні шкоди здоров'ю, працездатності застрахованого, а також у випадку його смерті в результаті нещасного випадку. В зв'язку зі специфічністю страхових відносин по страхуванню від нещасних випадків, що пов'язано з відтворенням робочої сили, страхування міняє свій зміст, ознака надзвичайності проявляється при настанні таких подій, як смерть, захворювання, травма або інший нещасний випадок. Прояв страхових інтересів, пов'язаних із необхідністю створення страхового захисту на випадок непередбачуваних обставин (наприклад, втрата працездатності), залежить від вирішення пріоритетних завдань у суспільстві на певних етапах його розвитку, стану виробничих відносин, рівня добробуту населення. Аналіз теоретико-методологічних концепцій системи страхування від нещасних випадків на виробництві свідчить, що тлумачення цього поняття потребує чіткого визначення. На думку автора, система страхування від нещасних випадків на виробництві це система попередження, забезпечення та відповідного реагування на нещасні випадки у виробництві, що здійснюється за такими напрямками: добровільне страхування від нещасних випадків; обов’язкове страхування від нещасних випадків; загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві.

В ринковій економіці система страхування від нещасних випадків на виробництві забезпечує застрахованим і членам їхніх родин комплексний захист від економічних наслідків настання непрацездатності або смерті, що відбулися в результаті непередбачених і випадкових подій.

Схематично систему страхування нещасних випадків на виробництві доцільно представити таким чином (рис. 1).

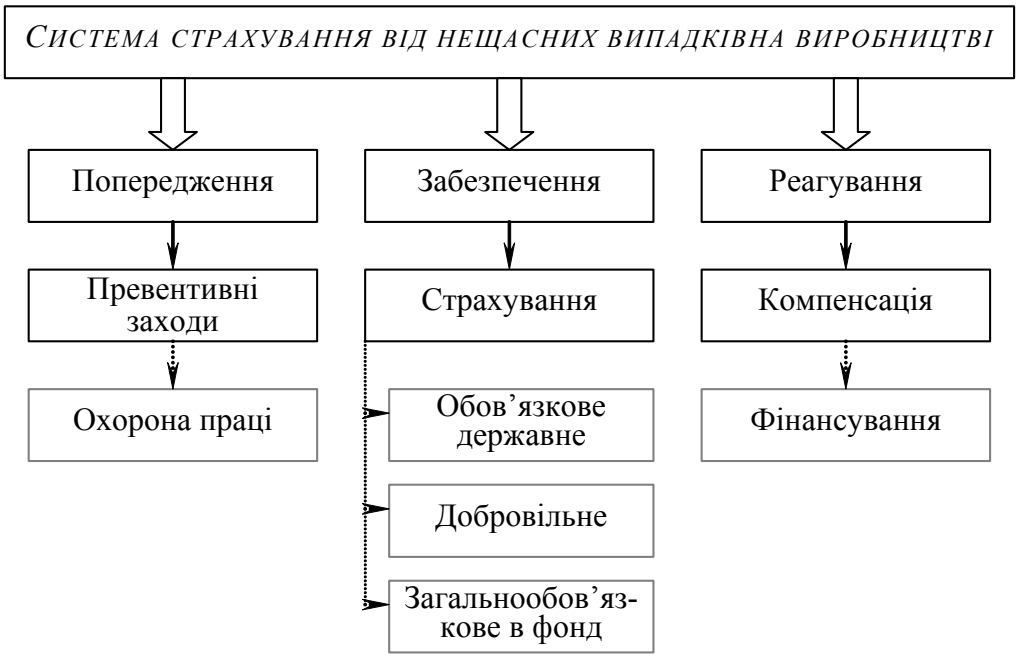


Рис. 1. Система страхування нещасних випадків на виробництві

Попередження повинне в себе включати наступні превентивні заходи.

Роботодавці зобов'язані:

— вживати заходів з охорони праці, здоров'я та надання першої невідкладної допомоги;

— перевіряти ефективність цих заходів та втілювати їх у життя;

— організувати належним чином охорону праці на підприємстві;

— залучати до питань охорони праці керівників підприємства;
— визначати ризики для здоров'я працюючих;
— забезпечувати працівників необхідними інструкціями;
— призначати фахівців з охорони праці та медичних фахівців.

Працівники відповідно до законодавства зобов'язані:

— сприяти втіленню профілактичних заходів та наданню першої невідкладної допомоги

— інформувати роботодавця чи компетентного посадовця про виявлені серйозні ризики;

— можуть надавати свої пропозиції щодо покращення безпеки праці;

— виконувати інструкції та накази;

Система страхування від нещасних випадків на виробництві здійснюється за наступними напрямками:

— добровільне страхування від нещасних випадків, за цим видом страхування страхувальником може бути юридична особа чи фізична особа, які уклали із страховиками договори страхування відносно себе або третіх застрахованих осіб за їх згодою;

— обов’язкове страхування від нещасних випадків. Згідно закону України „Про страхування” обов’язковими видами особистого обов’язкового страхування є: страхування працівників відомчої (крім тих, які працюють в установах й організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) та сільської пожежної охорони та членів добровільних пожежних дружин; страхування спортсменів вищої категорії; страхування від нещасних випадків на транспорті; страхування медичних і фармацевтичних працівників (крім тих, які працюють в установах й організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини при виконанні службових обов’язків, страхування персоналу ядерних установок тощо;

— загальнообов’язкове державне соціальне страхування, яке полягає у формуванні за рахунок обов’язкових страхових внесків працівників і роботодавців спеціальних страхових фондів та використання коштів цих фондів для компенсації витрат трудового доходу внаслідок дії визначених виробничих ризиків.

Дослідження сутності страхування від нещасних випадків на виробництві свідчить, що воно може здійснюватися в різних формах, зберігаючи єдиний соціально-економічний зміст. Як вже зазначалося вище, в країнах з розвинутою ринковою економікою страхування від нещасних випадків може бути обов'язковим, здійснюваним у силу закону, або добровільним, здійснюваним на комерційній основі. При добровільному страхуванні договори страхування укладаються на основі вільного волевиявлення сторін: немає примусу страхувальника до укладання договору, також страховик вправі відмовитися від прийняття на себе ризиків страхувальника. Однак, коли компенсація збитку й участь у цьому страхової організації становить суспільний інтерес і необхідність, ступінь волі сторін договору страхування істотно обмежується. При цьому замість права на укладання договору в страхувальника з'являється обов'язок укласти договір страхування, а в страховика - обов'язок прийняти ризик на страхування. Поява такого роду обов'язків можлива тільки у випадках, передбачених спеціальними законами, що встановлюють порядок та умови проведення видів обов'язкового страхування. Обов'язкове страхування від нещасних випадків є одним з елементів системи страхування від нещасних випадків і покриває ризики виробничого травматизму і професійних захворювань. Сфера його дії обмежується наслідками нещасних випадків, що відбуваються на робочому місці або в робочий час (включаючи час перебування в дорозі на роботу і з роботи). Істотною особливістю цього виду страхування є те, що страхові внески цілком сплачує роботодавець. Обов'язковому страхуванню від нещасних випадків на виробництві звичайно підлягають усі наймані робітники, діти, що відвідують дошкільні установи, фермери і працюючі в селянських господарствах. В економічній літературі наводиться наступне визначення обов'язкового страхування від нещасних випадків: це форма проведення видів страхової діяльності, спрямованих на забезпечення гарантій захисту

збереження рівня життя та здоров'я певних категорій громадян, які здійснюються в порядку та на умовах, визначених у відповідному законі за рахунок коштів страхувальників або коштів, що виділяються з відповідних бюджетів страховим організаціям, які мають ліцензію на право проведення даного виду страхування. Обов'язкове страхування від нещасних випадків на виробництві діє у всіх розвинутих країнах світу, сприяючи підвищенню соціальної захищеності населення. Однак в Україні така обов'язкова страхова система тільки створюється. Для з'ясування соціально-економічної сутності страхування від нещасних випадків на виробництві необхідно розглянути завдання та основні принципи, які конкретизують зміст цієї категорії в умовах ринкових перетворень в Україні.

В Законі України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності" (остання редакція), який введено в дію 01.04.2001 р., наводиться офіційне тлумачення завдань, що покладені в основу страхування від нещасного випадку на виробництві, до яких відносяться:

— проведення профілактичних заходів, спрямованих на усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві, професійним захворюванням та іншим випадкам загрози здоров'ю застрахованих, викликаним умовами праці;

— відновлення здоров'я та працездатності потерпілих на виробництві від нещасних випадків або професійних захворювань;

— відшкодування матеріальної та моральної шкоди застрахованим і членам їхніх сімей.

При цьому зазначається, що основними принципами страхування від нещасного випадку є:

— паритетність держави, представників застрахованих осіб та роботодавців в управлінні страхуванням від нещасного випадку;

— своєчасне та повне відшкодування шкоди страховиком;

— обов'язковість страхування від нещасного випадку осіб, які працюють на умовах трудового договору (контракту) та інших підставах, передбачених законодавством про працю, а також добровільність такого страхування для осіб, які забезпечують себе роботою самостійно та громадян — суб'єктів підприємницької діяльності;

— надання державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав;

— обов'язковість сплати страхувальником страхових внесків;

— формування та витрачання страхових коштів на солідарній основі;

— диференціювання страхового тарифу з урахуванням умов і стану безпеки праці, виробничого травматизму та професійної захворюваності на кожному підприємстві;

— економічна зацікавленість суб'єктів страхування в поліпшенні умов безпеки праці;

— цільове використання коштів страхування від нещасного випадку.

В Законі вказано також мету страхування, джерела забезпечення страхового захисту, визначено, що єдиним страховиком є Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. В зв'язку з вище викладеним, доречно розглянути визначення страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, що пропонуються в зарубіжній літературі. В усіх зарубіжних теоріях страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань трактується в абстрактній формі, що полягає в незмінній сутності цієї категорії в різних умовах розвитку суспільства. Так, у США і більшості європейських країн використовується короткий термін "страхування по виробничому травматизму". В Україні, як уже згадувалося вище, аналогічна система має офіційну назву "Обов'язкове соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання". На наш погляд, це - більш точна назва, але більш довга. Вважаємо за доцільне зазначити, що в даний час, незалежно від назви системи страхування від нещасних випадків на виробництві, фундаментальний принцип страхування по виробничому травматизму полягає в тому, що грошові виплати і медичне обслуговування

надаються без з'ясування ступеня провини як підприємця, так і робітника. Система не пов'язана з пошуком провини, винуватої людини, організації.

Сутність страхування по виробничому травматизму - соціальний захист робітників, а не покарання винних. Воно покладає тягар виплат на підприємців, але це розглядається як частина виробництва, а не як застосування штрафних санкцій. Таким чином, підприємці, що беруть участь у страхуванні, приймають на себе вартість оплати виробничого травматизму, навіть якщо вони зовсім у ньому не винні і навіть якщо справа в недбалості робітників. Незважаючи на це, принцип невинності, важливий для підприємців, оскільки, будучи невинними, вони не підлягають судовим позовам про нанесення збитку. Концепція неврахування провини не означає, що підприємці, оскільки вони приймають на себе страхові виплати, вільні від обов'язку забезпечувати безпеку на робочих місцях. Підвищений рівень страхових внесків, пов'язаних з небезпечними роботами, побічно змушує підприємця забезпечувати охорону праці. Але крім цього, законами про охорону праці всіх розвинутих країн введені відповідні жорсткі правила техніки безпеки практично на всіх роботах підвищеного ризику, і підприємці підлягають цивільним і навіть кримінальним покаранням за їхнє недотримання. Таким чином, принцип неврахування провини відноситься тільки до області страхових компенсацій і не діє там, де встановлено відповідальність за дотримання техніки безпеки. Страхування від виробничого травматизму передбачає наступні типи виплат: грошова допомога потерпілим, надання допомоги в лікуванні чи похованні потерпілих внаслідок виробничого травматизму, організація робочих місць для інвалідів, профілактика виробничого травматизму тощо. За результатами досліджень зарубіжних учених-економістів, понад 70% випадків, що вимагають компенсації, відносяться до так званих "медичних випадків", коли потрібні витрати на медичну допомогу та лікування, а до виплат грошової допомоги постраждалим справа не доходить, оскільки працівник повертається на роботу до настання терміну виплати допомоги. З іншого боку, медичне страхування від виробничого травматизму - найбільш повна і всеосяжна програма медичного страхування, що існує в розвинутих країнах. Вона передбачає 100% оплату підприємцем будь-яких медичних послуг, що можуть знадобитися в зв'язку з отриманою травмою. Одержавши повідомлення про нещасний випадок, що відбувся, підприємець повинен негайно забезпечити першу допомогу, лікувальне, хірургічне, лікарняне обслуговування і догляд, а також оплату ліків, протезів, тощо. Якщо підприємець не забезпечує необхідне медичне обслуговування, комісія зі страхування від виробничого травматизму може зобов’язати підприємця, щоб потерпілий одержав обслуговування і необхідні засоби за його рахунок. Однак багато країн установлюють ліміти на тривалість часу лікування (звичайно шість місяців) і на загальну суму медичних витрат, що виплачується підприємцем. Добровільне страхування від нещасних випадків також має кілька організаційних форм. У першу чергу розрізняють індивідуальне і колективне страхування від нещасних випадків.

Об'єктом страхування від нещасного випадку відповідно до Закону України "Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності" є життя застрахованого, його здоров'я та працездатність. При цьому об'єктом страхування від нещасних випадків по російському законодавству є майнові інтереси застрахованого, пов'язані з утратою працездатності або смертю внаслідок нещасного випадку. Враховуючи вище викладене, вважаємо за доцільне більш детально зупинитися на розкритті соціально-економічної сутності економічної категорії „нещасний випадок”. Відповідно до ст. 14 Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” нещасний випадок – це обмежена в часі подія або раптовий вплив на працівника небезпечного виробничого фактора або середовища, що сталися у процесі виконання ним трудових обов'язків, у результаті яких заподіяно шкоду здоров'ю або настала смерть. Чинне законодавство встановлює певну класифікацію страхових випадків (рис. 2).

Рис. 2. Класифікація страхових випадків по страхуванню від нещасних випадків на виробництві

В наведеному визначені поняття „нещасний випадок” „раптовість” припускає, що подія повинна бути відносно короткочасною по своїй руйнівній дії на людський організм і виключає хвороби або повсякденний негативний вплив навколишнього середовища. „Непередбаченість” означає, що шкода здоров'ю нанесена ненавмисно, не з волі застрахованого. Важливо дотримувати розходження між наміром і провиною застрахованого. Оскільки, у випадку, якщо подія відбулася з вини застрахованого, але без злого наміру, відшкодування повинно бути виплачене, якщо ж навмисно - відшкодування не виплачується. Під зовнішнім впливом розуміють як дії людей, так і явища природи, що наносять збиток анатомічній і фізіологічній цілісності людини. Органічні і функціональні зміни, що відбуваються в ході життєвого циклу людини являють собою внутрішні впливи і не підлягають відшкодуванню по даному виду страхування. Необхідно відмітити, що це питання важливе для страховиків з погляду оцінки наслідку нещасного випадку. Часто ушкодження, викликані нещасним випадком, мають схований характер і виявляються через тривалий час (наприклад, наслідки черепно-мозкових травм). Тому страховики прагнуть обмежити свою відповідальність визначеним періодом, найчастіше - одним роком, протягом якого вони покривають збиток здоров'ю, що є результатом або наслідком нещасного випадку, в тому числі і смерті застрахованого. Загальноприйнятими виключеннями зі страхового покриття є наступні події: самогубство або замах на нього; навмисне заподіяння застрахованим самому собі тілесних ушкоджень; тілесні ушкодження, отримані в результаті здійснення застрахованим або вигодонабувачем щодо застрахованого протиправних дій; нещасні випадки, що відбулися через алкогольне або наркотичне сп'яніння застрахованого; природні катастрофи; воєнні дії; небезпечні види спорту, тощо.

Критеріями добору нещасних випадків є суб'єктивний ризик, професія, вік, тощо. Здоров'я - важливий критерій добору ризику в страхуванні від нещасних випадків, що

включає попередній медичний огляд у спірних і неясних випадках. Необхідно приймати до увагу ті захворювання або фізичні дефекти, які: сприяють виникненню нещасного випадку; продовжують період видужання; збільшують витрати на лікування; утрудняють визначення факту настання страхового випадку, а саме де закінчується хвороба, а де починається нещасний випадок. Стосовно віку необхідно зазначити наступне. Ризик нещасного випадку збільшується разом з віком, в основному через утрату рефлексів та рухливості і, що є найбільш важливим, при настанні страхового випадку процес відновлення триває набагато довше. Однак більш старшому вікові властива більша обережність і менша схильність до ризику, що безсумнівно є позитивним чинником. Страхові компанії схильні встановлювати норму прийняття ризику, звичайно обмежуючи граничний вік страхувальника 65 роками, проте можливо продовжити це значення до 70-75 років в разі, якщо фізична особа вже була застрахована раніше. Крім уже розглянутих критеріїв добору ризиків, страхові компанії використовують також інші фактори, наприклад, заняття спортом і інші захоплення застрахованого. Отже, страхування від нещасних випадків на виробництві є вкрай необхідною страховою послугою та об'єктивно необхідним атрибутом ринкової економіки, який забезпечує надійний захист здоров'я та життєдіяльності громадян України. Для подальшого розвитку страхування від нещасних випадків на виробництві необхідно продовжити роботу щодо вдосконалення та реформування законодавчої бази з метою його наближення до європейських стандартів.

Список використаних джерел

1. Коньшин Ф.В. Государственное страхование в СССР. М.: Госфиниздат, 1949. – С. 357.
2. Советский энциклопедический словарь. - М., 1990. – С. 291.
3. Шахов В.В. Страхование. Учебник. М.: "ЮНИТИ", 1999. – С. 159.
4. Основы страховой деятельности/ Отв.ред. Т.А. Федорова. – М.: Издательство БЕК, 2002. – С. 768.
5. Страхування: Підручник/ Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 599.
6. Страховое дело / Под ред. Рейтмана Л.М. - М: Банковский и биржевой научно-консультативный центр, 1992. –С. 285.

УДК 336.02

Л. О. ТЕЛІЩУК

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ АСПЕКТІВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Стаття присвячена дослідженню сутності економічної природи оплати праці у взаємозв'язку і взаємо обумовленістю з функціями ринку праці та заробітної плати. Визначено сутність заробітної плати як економічної категорії, обґрунтовано фактори, що впливають на її розмір, наведено функції заробітної плати.

Ринок праці регулюється системою різноманітних факторів і в тому числі ціною праці. Ціна праці - широко використовуване, але недостатньо вивчене поняття. Для визначення його сутності слід вияснити, що таке ціна і, що таке праця як об'єкт купівлі - продажу на відповідному ринку.

Ціна являє собою сукупність економічних благ, яка сплачується і отримується за одиницю товару чи послуги. До економічних відносяться блага, що входять в предмет

економічної науки, тобто являться відносно рідкісними і безпосередньо вимірюються грошовою мірою: "... выражающей, с одной стороны, усилия и жертвы, потребовавшиеся для того, чтобы они появились на свет, и, с другой стороны, потребности, удовлетворяемые ими"[1, с. 115].

Праця – друга складова ціни праці. Існують різні точки зору з приводу того, що слід розуміти під нею як об'єктом купівлі - продажу. Одні розуміють під нею робочу силу, інші - працю, трудову послугу. Не дивлячись на те, що історично склалася прихильність вітчизняної економічної думки до першої концепції, більш переконливою здається друга. Без затрат праці не можлива оплата. Однієї лише наявності робочої сили недостатньо. Рівень оплати залежить від кількості і якості праці. Оплата простоїв - це оплата невикористаної можливості отримання заробітку, альтернативних затрат праці.

Розглядаючи економічну природу оплати праці, передусім підкреслимо, що людина є біосоціальною істотою [2]. Це значною мірою зумовлює наявність різних форм існування необхідного продукту. Справді, здатність до праці в людини з'являється не одразу після народження, а згодом і тільки після відповідної теоретичної та практичної підготовки. До настання працездатного віку й після втрати працездатності людина живе за рахунок сім'ї та суспільства. На цих етапах життєвого циклу людина відчуває різноманітні потреби, зв'язок яких з трудовим внеском і можливостями їх задоволення за рахунок працездатних членів суспільства різний. Є відмінності й у характері задоволення потреб, оскільки одні можуть бути задоволені індивідуально, інші — тільки спільно. Названі та деякі інші обставини соціально-економічного характеру зумовлюють різні форми існування необхідного продукту: заробітної плати, пенсій, стипендій, допомог, інших виплат, що надходять у розпорядження членів суспільства переважно у грошовій формі.

Слід зазначити, що заробітна плата як економічна категорія з'являється в умовах утвердження мануфактурного виробництва – первинного виду підприємницького ринкового виробництва. Еволюція економічних теоретичних поглядів на заробітну плату впродовж формування та розвитку індустріального суспільства засвідчує багатоплановість підходів до визначення сутності цієї важливої складової фінансів.

Вперше заробітну плату як ціну праці визначив англійський економіст В. Петті у XVII ст. На його думку, величина заробітної плати визначається необхідними засобами для існування робітника, їх мінімумом [3].

Аналогічно сутність цих понять розглядав А. Сміт. Межею (фізичним мінімумом) заробітної плати він вважав вартість засобів до існування, необхідних для забезпечення життя робітника та виховання ним дітей [4].

Д. Рікардо виділяв природну і ринкову ціну праці. Природна – вартість певної суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників, продовження їх роду і певною мірою для їх розвитку. Ринкова ціна коливається навколо природної під впливом руху працездатного населення, співвідношення попиту і пропозиції на працю [5]. Такої ж точки зору дотримувалися А.Тюрго та Ф.Лассаль [3].

Як об'єкт купівлі продажу розглядають працю – М. Гертнер та Дж. Хікс [3].

Сучасні західні вчені розглядають заробітну плату як плату за послуги праці або робочої сили. Зокрема, П. Самуельсон вважає, що "люди за певну ціну здають свої послуги в оренду", ціна цих послуг – ставка заробітної плати [6].

К. Макконнел і С. Брю стверджують, що "заробітна плата або ставка заробітної плати – це ціна, що виплачується за використання праці" [7].

В теорії загальної рівноваги (розроблена А. Маршаллом та Л. Вальрасом), за рівноваги попиту і пропозиції вартість послуг усіх факторів (у т. ч. робочої сили) відповідає їх граничній продуктивності, тобто внеску у виробництво продукту (вартості) [8].

В умовах переходу до ринку провідною формою стимулювання праці виступає заробітна плата [9].

Ринок праці виконує наступні функції:

- оцінює корисність (споживну вартість) і цінність (вартість) робочої сили, тобто того

чи іншого виду праці;

- регулює попит і пропозицію праці, розподіляє робочу силу між галузями економіки та регіонами країни.

Слід виділити наступні принципи функціонування ринку праці:

- особиста і економічна свобода працівників, вони можуть обирати між зайнятістю і незайнятістю на виробництві, тією чи іншою професією, родом діяльності, враховуючи, насамперед, особисті, а також і суспільні інтереси;

- право працедавця вирішувати питання про кількість і якість найманої праці;

- визначення рівня ціни праці (заробітної плати), виходячи із попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці, а також за взаємною домовленістю сторін [10, с. 434 – 439; 11, с. 459 - 461].

Ринок праці, як і інші ринки, базується на взаємодії чинників ціни праці (заробітної плати), попиту на неї та її пропозиції. Остання визначається рівнем заробітної плати (ціною праці), а також рівнем податків, потребами у матеріальному забезпеченні непрацюючих членів сім'ї найманого працівника, звичками і традиціями, культурою та релігією, позицією профспілок. Попит на працю визначається також її ціною і водночас потребами виробництва відповідно до попиту на товари та послуги, технічним рівнем підприємств тощо.

Стан рівноваги ринку праці визначається рівноважною ціною (певним рівнем заробітної плати), що збалансовує попит і пропозицію праці.

Структура пропозиції робочої сили постійно змінюється внаслідок того, що нове покоління, яке вступає на ринок праці, має більше знань і кращу підготовку, але й більші потреби, ніж попередні покоління працівників. Водночас постійно змінюється і попит на працю. Це зумовлено як кількісними, так і якісними чинниками. По-перше, змінюється попит на товари та послуги (за зростання попиту відкриваються нові робочі місця, а за його зменшення кількість робочих місць може скорочуватися). По-друге, сучасна техніка (механізми, автомати, роботи, комп'ютери, інформаційні технології) потребує нових знань і професій, що, з одного боку, призводить до скорочення старих робочих місць і, відповідно, до звільнення працівників, що їх займали, з другого — до появи нових робочих місць, які потребують вищої кваліфікації праці.

Механізм формування заробітної плати, на принципах оцінки вартості робочої сили, в основу всіх критеріїв визначення рівня оплати праці покладає, з одного боку, взаємодію ринку праці, попиту і пропонування робочої сили, а з іншого — врахування об'єктивно необхідного відтворення робочої сили [12, с. 52].

Аби краще збагнути сутність заробітної плати як категорії ринкової економіки, звернімо увагу на такі принципові положення [13, с. 98 – 102]: заробітна плата формується на межі відносин сфери безпосереднього виробництва і відносин обміну робочої сили; заробітна плата має забезпечувати об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили й ефективного функціонування виробництва обсяг життєвих благ, які працівник має отримати в обмін на свою працю; заробітна плата є водночас і макро-, і мікроекономічною категорією; заробітна плата — це важливий складник виробництва, її рівень пов'язаний як із потребами працівника, так і з процесом виробництва, його результатом, оскільки джерела коштів на відтворення робочої сили створюються у сфері виробництва і їх формування не виходить за межі конкретного підприємства. По-перше, заробітна плата — це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства (або його представником) і найманим працівником щодо розподілу новоствореної вартості (доходу). По-друге, заробітна плата — це винагорода, обрахована, як правило, у грошовому вираженні, яку згідно з трудовою угодою власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану роботу. Відтак заробітна плата залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства в цілому. Джерелом коштів на оплату праці виступають власні кошти — дохід підприємства. По-третє, у сучасному товарному виробництві, що базується на найманій робочій силі,

заробітна плата — це елемент ринку праці, котрий виступає як ціна, за якою найманий працівник продає свою робочу силу. З огляду на це заробітна плата виражає ринкову вартість використання найманої робочої сили. По-четверте, для найманого працівника заробітна плата — це його трудовий дохід, який він отримує унаслідок реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. По-п'яте, для підприємства заробітна плата — це елемент витрат на виробництво, що входять до собівартості продукції, робіт (послуг), і водночас стимул для матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Не говорить про оплату робочої сили і той факт, що в момент укладення угоди, праці ще немає. Оплати в даний момент також не існує. Слід розрізняти угоду попередню (ex ante) та угоду реалізовану (ex post). У першому випадку оплата і праця потенціальні, в другому - реальні. Вказані відмінності двох концепцій, не виключають взаємозв'язку між ними. Таким чином, можна стверджувати, що ціна праці – це сукупність економічних благ, отримуваних, виплачуваних за послугу праці. Співвідношення між ціною праці і заробітною платою залежить від того, що розуміється під останньою: абстрактний факторний дохід, зарплата за виробіток, чи так звана соціальна заробітна плата, що включає різного роду соціальні виплати, не пов'язані із результатами праці. Ціна праці тотожна поняттю факторного доходу у фінансовій науці. Від соціальної заробітної плати вона відрізняється на величину нематеріального доходу (отриманих знань, досвіду, ділової репутації і т. п.). Про належність нематеріального доходу до ціни праці свідчить диференціація заробітної плати в залежності від престижності, привабливості праці та ряду інших факторів. В ціні скучної, монотонної праці частка матеріальної винагороди більша, а ніж у ціні цікавої праці. Матеріальний доход від праці, фіксований статистикою та бухгалтерським обліком, є лише частиною ціни праці, другу її частину складають отримувані в результаті здійснення праці нематеріальні блага.

Рівень ціни праці – змінна величина. Він диференціюється - за видами діяльності, країнами, регіонами, галузями, фірмами, в середині фірм. Не однаковий він і на різних фазах економічного циклу, стадіях формування потреб в тому, чи іншому товарі, етапах трансформації структури виробництва. Вартість робочої сили формується за межами даного робочого місця, підприємства або промислової фірми, стихійно регулює ціну праці на національному ринку праці (ринку робочої сили). Тому організатори виробництва керуються законом ціни праці як природної необхідності, хоч не завжди це легко відбувається, а часто на вимогу робітників чи службовців. Так реалізується відтворювальна функція заробітної плати. Диференціація ціни праці за її видами зумовлюється відмінностями у змісті, складності, відповідальності та умовах праці. Вказані фактори характеризують власне працю і впливають на ціну праці впродовж всього часу існування даного її виду. Звернемо увагу на ще один важливий аспект ціни праці - поняття стандарту ціни праці, або стандарту заробітної плати. Це поняття визначено класиками. Тюрго, Рікардо, Маркс, Лассаль вважали, що в якості стандарту виступає вартість робочої сили. Пізніше представники теорії граничної продуктивності обґрунтували, що таким стандартом виступає граничний продукт праці. Але, обидві названі концепції страждають певною однобокістю. Перша виводить стандарт із умов пропозиції праці, друга - із умов попиту на працю. "Довольно часто, - пишет Барр, - совершают ошибку, принимая теорию предельной производительности за теорию заработной платы, в то время как она является теорией спроса на труд (или на любой другой фактор производства)" [14].

На нашу думку, немає підстав для того, щоб у механізмі заробітної плати взагалі і її стандартного рівня зокрема віддавати перевагу якійсь одній стороні ринкової взаємодії: чи пропозиції, чи попиту. Вони обидві приймають участь у формуванні стандарту ціни праці. Виходячи на ринок, і продавець, і покупець мають прогнозні уявлення про ціну праці. В процесі укладення угоди фіксується її конкретний рівень. Повторення її в інших угодах впродовж довготривалого часу, робить даний рівень ціни праці типічним (стандартним), перетворює її в об'єктивно існуючий норматив. Стандарт ціни праці залежить від продуктивності праці. Із зростанням продуктивності праці він зростає. Тепер слід звернути

увагу на те, що фактична ціна праці залежить від стандартної і поточної ринкової ціни, а також ряду факторів, які впливають саме на цей вид ціни праці. Серед них: дефіцит інформації про ринок праці; політика фірм; співвідношення "сили" покупців та продавців праці; "в'язкість" заробітної плати; державне регулювання. Отримання повної інформації про ринок праці та її обробка ускладнені. Тому продавці і покупці праці, укладаючи між собою угоду, часто обмежуються вибором однієї із декількох відомих їм конкретних цін даного виду праці. Фіксована ціна, яка ґрунтується на неповній інформації про ринок, не співпадає з ринковою, є більшою або меншою від неї. " 90 % людей "выходящих" на рынок труда, - пишет Р. Барр со ссылкой на проведённое в США исследование, - соглашаются на первое предложенное им занятие, даже не сравнивая его с другими" [14]. Логічно передбачити, що така ситуація складається і на інших національних ринках праці. Слід звернути увагу на те, що різниця між стандартною, поточною, ринковою ціною праці та фактичною створює ряд обставин, які іноді не враховуються вітчизняною наукою: трудовий дохід, фактична заробітна плата в короткому періоді не являється безпосереднім відображенням трудової послуги. Крім самої праці, на фактичну заробітну плату впливає багато "нетрудових" факторів; кваліфікація, стаж роботи та інші змінні, що лежать в основі тарифної системи, не являються критеріями розподілу. Критерій один - трудова послуга. Але оскільки вона безпосередньо не вимірюється, формується набір показників, які в сукупності покликані даний критерій відобразити; відхилення фактичної ціни праці від стандарту та існуючої ринкової ціни праці має опосередкований прояв в поведінці продавців праці. Якщо заробітна плата за яку-небудь роботу вища, ніж за аналогічну в інших місцях, працівники з усіх сил будуть старатися не звільнятися, а кількість претендентів на отримання роботи тут буде більшою. У випадку заниженої заробітної плати картина буде протилежною.

Зазначимо, що будучи результатом функціонування ринку праці, ціна здійснює на нього обернену дію. Збільшуючись, вона веде до росту пропозиції праці і зменшенню попиту на неї, зменшуючись – знижуючись, зменшується пропозиція і зростає попит. Такий взаємозв'язок ціни праці та кон'юнктури ринку достатньо типовий, але проявляється не завжди. При жорсткому попиті чи жорсткій пропозиції праці їх показники не реагують на зміну ціни праці, а в деяких випадках має місце так званий негативний ефект доходу. Отже, заробітна плата – це об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих. Слід зазначити, що сутність заробітної плати виявляється у функціях, які вона виконує у фазах суспільного виробництва. Аналіз теорії і практики заробітної плати провідних країн та в Україні засвідчує, що заробітна плата виконує три основні функції і низку менш вагомих функцій. Основними її функціями є: стимулююча, відтворювальна та соціальна, а також слід виділити такі функції, як – регулююча, формування платоспроможного попиту населення, вимірювально-розподільча, ресурсо розміщувальна.

Характеризуючи вказані функції, слід відзначити, що: стимулююча функція є засобом залучення громадян до суспільно корисної праці, створює зацікавленість у підвищенні кваліфікації, оволодінні суміжними професіями, стимулює високо продуктивну та якісну працю. Всього цього, звичайно, можна досягти в тому випадку, коли організація заробітної плати забезпечує особисту матеріальну зацікавленість індивіда в продуктивній праці; відтворювальна функція реалізовується через забезпечення працівників, а також членів їхніх родин необхідними життєвими благами для відтворення робочої сили, відтворення поколінь. Ця функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, встановленням на законодавчому рівні такого мінімального її розміру, який забезпечував би відтворення робочої сили; соціальна функція передбачає забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакову працю; регулююча функція виступає як засіб розподілу і перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури; функція формування платоспроможного попиту населення

відображає зв'язок платоспроможного попиту, під яким розуміється форма вияву потреб, забезпечених коштами покупців, і виробництва споживчих товарів. Оскільки платоспроможний попит формується під впливом двох основних чинників — потреб і доходів суспільства, то за допомогою заробітної плати в умовах ринку встановлюються необхідні пропорції між товарною пропозицією та попитом; вимірювально - розподільча функція відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими робітниками і власниками засобів виробництва. За допомогою заробітної плати визначається індивідуальна частка у фонді споживання кожного учасника виробничого процесу відповідно до його трудового внеску; ресурсо - розміщувальна функція нині істотно зростає через мінімальне державне регулювання розміщення трудових ресурсів. Суть її полягає в оптимізації розміщення трудових ресурсів по регіонах, галузях економіки, підприємствах. При ослабленні однієї із зазначених функцій слабшають інші, тому визначення ступеню їх взаємозв'язку і пропорційності — важлива умова мотивації високопродуктивної праці. Для реалізації зазначених вище функцій заробітної плати необхідно дотримуватись таких найважливіших принципів: підвищення реальної заробітної плати по мірі зростання ефективності виробництва і праці. Цей принцип пов'язаний з дією об'єктивного економічного закону збільшення потреб, відповідно до якого більш повне їх задоволення можливе тільки при розширенні можливостей отримувати за свою працю більшу кількість матеріальних благ і послуг. Така сама можливість повинна бути ув'язана з результатами виробничої діяльності, з ефективністю праці; забезпечення випереджаючих темпів зростання продуктивності праці порівняно з темпами зростання середньої заробітної плати (чи темпів зростання обсягів випуску продукції порівняно з темпами зростання фонду споживання). Сутність цього принципу полягає в максимізації трудових доходів на основі розвитку і підвищення ефективності виробництва. Дотримання його забезпечує безперервність процесу нагромадження, розширеного відтворення і є неодмінною умовою розвитку підприємства. Порушення цього принципу призводить до виплати незабезпечених товарами грошей, а отже, до інфляції, застійних явищ в економіці країни; диференціація заробітної плати залежно від трудового внеску працівника в результаті діяльності підприємства, змісту й умов праці, району розташування підприємства, його належності до певної галузі. Цей принцип ґрунтується на необхідності посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні кваліфікації своєї праці, забезпеченні високої якості продукції; рівна оплата за рівну працю - в умовах ринку цей принцип запобігає дискримінації в оплаті праці за статтю, віком, національністю та ін., забезпечує дотримання принципу справедливості в розподілі всередині підприємства чи фірми, що допускає адекватне оцінювання однакової праці через її оплату; заробітна плата виплачується в грошових, знаках, банківськими чеками, через ощадний банк чи в натуральному вираженні; працівники за сумісництвом одержують заробітну плату за фактично виконану роботу; оплата праці працівників регулюється прибутковим податком; облік впливу на заробітну плату ринку праці – цей принцип зважає на те, що на ринку праці представлений широкий діапазон заробітної плати як у державних і приватних компаніях, так і в неорганізованому секторі, де робоча сила не охоплена профспілками і плата за працю повністю визначається адміністрацією. Ринок праці — це галузь, де остаточно формується оцінка різних видів праці. Заробітна плата конкретного працівника тісно пов'язана з його становищем на ринку праці і, крім того, ситуація на цьому ринку визначає можливість зайнятості; простота, логічність і доступність форм і систем оплати праці - забезпечують широку поінформованість про суть систем оплати праці. Стимул дієздатний тільки тоді, коли працівник має про нього зрозумілу й докладну інформацію.

Найдоцільніше класифікувати принципи організації заробітної плати відповідно до її функцій, на реалізацію яких вони спрямовані. Кожен принцип пов'язаний не з однією, а з сукупністю функцій. Проте можна виділити головну функцію, виконання якої насамперед передбачає конкретний принцип.

Список використаних джерел

1. Маршалл Л. А. Принципы политической экономии. Т. 1. - М: Прогресс. - 1980. С. 15.
2. Старостенко Г. Г. Методологія і практика дослідження відтворення населення України (регіональний аспект), - К: УФЕІ. - С. 36.
3. Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М.: Экономика, 2001.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1958. – С. 102 - 106, 144 – 190, 206 – 299, 312.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Сочинения в 3-х т. Т.1 – М.: Госполитиздат, 1955.
6. Самуельсон П. Економіка. – Львів.: Світ, 1993. – 495 с.
7. Макконелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. – К.: Хатар-Демос, 1993. – 785 с.
8. Маршалл Л. А. Принципы политической экономии. В 3-х томах: Пер. с англ. Р. И. Стелнера / общ. ред. и вступ. статья С. М. Никитина. – М.: Прогресс, Т.1- 1983.
9. Карлін М. І. Стимулювання праці в перехідній економіці. – Луцьк: Вид-о В Д У, 1997. – С. 26.
10. М. М. Теліщук, Л. О. Теліщук. Заробітна плата та становлення ринкових відносин. – Збірник наукових праць “Роль фінансово - кредитної системи у стимулюванні економічного зростання в Україні”. Луцьк. – 1999. с. 434 – 439.
11. М. М. Теліщук, Л. О. Теліщук. Фінансові аспекти стимулювання праці // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Соціальні пріорітети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки”., - 1 Том., Київ – 2000., с. 459 – 461.
12. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу. – К. 1998. – С. 52.
13. Теліщук Л. О. Заробітна плата і питання її трансформації / Фінанси України. - № 6. 2003. – с. 98 – 102.
14. Р. Барр. Политическая экономия. Т. 2. – М.: Международные отношения. – 1995.

УДК 336.71 (100)
Н. Б. ТУРЧИН

ЗАРУБІЖНІ РЕЙТИНГОВІ СИСТЕМИ ОЦІНКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ

Виділено системи діагностики банківської діяльності. Описано рейтингові методики Англії, Франції, Німеччини, Італії, США. Зроблено рекомендації щодо можливостей застосування рейтингових систем в Україні.

Різні країни по-різному вирішують проблему рейтингування та попередження кризових явищ в банківській системі, що пояснюється відмінностями у правилах банківського нагляду і регулювання, кількістю і розмірами банків, масштабами розкриття інформації про фінансову діяльність, технологічним забезпеченням для нагляду з боку центральних банків. При цьому все більшої уваги приділяється ранній діагностиці банківської сфери, коли проблеми виявляються на початковій стадії, що дозволяє уникнути кризи до того, як вона почалась. У розвинутих країнах світу науковці працюють над створенням системи комплексного моніторингу фінансового сектору економіки, основою якого є система пруденційного нагляду за банківським сектором.

Проблему розвитку зарубіжних банківських рейтингів досліджували як вітчизняні, так і закордонні вчені, зокрема О. Лаврушин [3], Г. Ходачник [1], І. Шумило, В. Міщенко, Р.

Лисенко [2] та інші.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжних систем оцінки банківської діяльності та виявленні можливостей їх застосування в Україні. Для цього було поставлено такі завдання:

- виділити та описати системи діагностики банківської діяльності;
- проаналізувати рейтингові системи Англії, Франції, Італії, Німеччини та США.

Створення систем оцінки та аналізу стану банківської системи є частиною політики центральних банків, спрямованої на підвищення відкритості і прозорості банківської системи, інформування учасників ринку щодо можливості впливу потенційних ризиків на їх стан. За формальними ознаками доцільно виділити чотири основні системи діагностики банківської діяльності [1]:

1) Рейтингові системи оцінки діяльності банків (CAMELS, CAEL, PATROL, ORAP);

2) системи фінансових коефіцієнтів і групового аналізу (BAKIS, BMS, система нагляду (Нідерланди));

3) комплексні системи оцінки банківських ризиків (RAST, RATE);

4) статистичні моделі:

- „банкрутство-адаптація-стійкість" (SAABA, SEER, GMS, банківський калькулятор);
- „рейтинг-прогноз рейтингу" (SEER Rating, SCOR).

Нами виявлено, що Банк Англії аналізує стан банківської системи та прогнозує фінансову стійкість за допомогою методик RATE (Risk Assessment, Tools of Supervision and Evaluation) і TRAM (Trigger Ratio Adjustment Mechanism). Аналізуються не лише дані щодо діяльності банків і фінансових компаній, а й низку макроекономічних показників, які характеризують стан грошово-кредитного ринку, платіжного балансу, рівень заощаджень та інвестицій [2, с. 6].

Система RATE застосовується в Англії з 1997 року. Вона включає три взаємопов'язаних блоки: оцінку ризику (Risk Assessment); інструменти нагляду (Tools of Supervision); оцінку ефективності застосування інструментів нагляду (Tools of Evaluation). Оцінка ризику здійснюється на основі дев'яти критеріїв, які відображають категорії ризику банківського бізнесу та адекватність контролю за ними [3, С. 235]. Категорії ризику банківського бізнесу включають шість оціночних чинників: капітал, активи, ринковий ризик, дохідність, зобов'язання, бізнес. Аналіз цих факторів здійснюється на основі вивчення звітів банків, тенденцій змін ключових фінансових коефіцієнтів, стратегічних планів і іншої інформації, доступної Банку Англії. Категорія контролю за ризиками включає три основних чинники – внутрішній контроль (Control), організація (Organization) і менеджмент (Management). Даючи їм оцінку, спеціаліст Банку Англії одночасно визначає наявні „інформаційні прогалини" про діяльність даного банку і за необхідності може здійснити перевірку безпосередньо в банку. Пізніше на основі попередньої оцінки і даних, отриманих в ході перевірки, банку дається підсумкова оцінка. Вона будується на основі комп'ютерних розрахунків на панелі RATE і складається з двох частин:

1) огляд фінансової позиції, висновки про фінансову стійкість банку і адекватність застосованих наглядових дій та інструментів;

2) числовий рейтинг за кожним чинником і вільний рейтинг, розрахований на основі середньої арифметичної з врахуванням думки спеціаліста Банку Англії для співставлення їх за рівнем прийнятих ризиків та оцінки необхідності та ступеня контролю наглядового органу, а також набору застосовуваних інструментів нагляду. З врахуванням вільного рейтингу складається матриця ризиків, яка характеризує співвідношення чутливості банку до ризиків і методів контролю за ними (табл. 1).

В ході аналізу, виявлено, що основою моніторингу фінансової системи Франції є дистанційний аналіз фінансової стійкості банків (система ORAP) і прогнозування ймовірності банкрутства банківських організацій у майбутньому (система SAABA). Рейтингова система ORAP використовує для аналізу бази даних Банку Франції і Банківської комісії, результати інспекцій банків, дані зовнішніх аудиторів, інших наглядових органів Франції та інформацію, доступну на підставі взаємних домовленостей з контрольними

органами інших європейських країн. Вона включає в себе чотирнадцять показників, які поділяємо на п'ять груп: пруденційні коефіцієнти (капітал, ліквідність та інші), балансова і позабалансова діяльність (якість активів, безнадійна заборгованість тощо), ринковий ризик, доходи, якісні критерії (власники акцій, управління і внутрішній контроль).

Таблиця 1

Матриця ризиків системи RATE

		Контроль за ризиками	
		Високий рівень	Низький рівень
Ризики	Високий рівень	Необхідні деякі коректувальні дії до моменту зниження рівня ризику	Необхідні термінові коректувальні заходи для покращення діяльності банку
	Низький рівень	Необхідні мінімальні коректувальні заходи	Необхідна програма покращення контролю за ризиками

Важливо наголовсити, що статистична модель SAABA складається з трьох модулів. Перший модуль – модуль кількісного аналізу, який досліджує кредитний портфель банку і обчислює ймовірність неповернення різних типів кредитів. З його допомогою оцінюються очікувані втрати протягом трьох майбутніх років. Якщо за таких втрат нормативи достатності капіталу продовжують відповідати встановленим значенням, то банк вважається надійним. Другий модуль передбачає дослідження фінансового стану власників акцій банку, в тому числі їх спроможність підтримувати банк у разі виникнення фінансових проблем. В рамках третього модуля на основі рейтингових даних, результатів перевірок на місцях і даних з ринків діагностують якість управління банку, стан внутрішнього аудиту та ліквідність. Використовуючи інформацію, отриману від усіх трьох модулів, система здійснює синтетичний діагноз банку і дає йому оцінку надійності за п'ятибальною шкалою [4].

Наголошуємо на тому, що у Німеччині система моніторингу стану банківництва побудована на основі коефіцієнтного аналізу банківської системи (BAKIS), яка включає 47 коефіцієнтів, які дають змогу оцінити кредитні та ринкові ризики у банківській системі. 19 коефіцієнтів цієї системи відносяться до кредитного ризику (в тому числі і коефіцієнти платоспроможності), 16 – до ринкових ризиків, 2 – до ризиків ліквідності і 10 пов'язані з прибутковістю банківських операцій. Всім цим коефіцієнтам присвоєні однакові коефіцієнти значущості.

Заслуговує уваги система PATROL, яка створена Банком Італії у 1993 р. На її основі розраховують п'ять компонентів: достатність капіталу, прибутковість, якість кредитів, організація, ліквідність. Ця система застосовується як звичайний аналіз розривів в умовах статичної еволюції. Вона, окрім визначення поточного стану банківської системи, також імітує вплив таких зовнішніх шоків, як несподіваний відплив депозитів і зростання питомої ваги простроченої заборгованості.

Особливістю Федеральної резервної системи США для визначення стану банківської системи використовує найбільшу кількість моделей, до яких належать CAMELS, CAEL, SCOR, SCOR, BMS, GMS, „Банківський калькулятор". Рейтингова система CAMELS розраховується на основі таких показників як достатність капіталу, якість активів, управління, дохідність, ліквідність, якість ризику. Система CAEL була розроблена в 1985 році як дистанційна версія теперішньої системи CAMELS і не включала в себе компонента „M", який досліджує менеджмент банку. Проте на початку 2000 року її замінила статистична модель SCOR (Statistical CAMELS Off-site Rating), яка використовує в якості вхідних даних офіційну банківську звітність і є більш точною. Вона дозволяє з достатньою мірою точності оцінювати ймовірність погіршення становища банків на протязі найближчих 4-6 місяців.

Для отримання прогнозів, які охоплюють період до двох років, у 1993 році Федеральна

система США розробила методику SEER (System for Estimating Examination Ratings), яка більше відома під назвою FIMS (Finansial Institution Monitoring System).

Ціль системи FIMS - виявити фінансові проблеми банків, які виникають в період між інспекційними перевірками на основі поточної звітності. Ця система включає розрахунок двох взаємодовнюючих один одного вільних рейтингів: рейтинг FIMS і категорії ризику FIMS. Рейтингова система FIMS оцінює банк подібно до методології CAMELS. Категорія ризику FIMS – це довгострокова оцінка прогнозованого стану банку. В її основі лежить визначення ймовірності „провалу" в діяльності банку протягом наступних двох років. При цьому під „провалом" розуміється не тільки фактичне банкрутство, зафіксоване регулюючим органом, але й стан недостатньої капіталізації, коли відношення власного капіталу до середньої величини активів становить менше 2%. Категорія ризику FIMS використовує тільки дві оцінки: 0 – нуль (провал) та 1 (виживання) [3, С. 234].

Ефективною є модель „Банківського калькулятора", яка була розроблена службою валютного контролю США. У ній, поряд з показниками, які характеризують банк, використовуються дані про зовнішнє середовище, а також коригуючи коефіцієнти, що дозволяють включати в базу прогнозу періоди, які передували прийняттю важливих нормативних актів, які суттєво вплинули на банківську сферу. Для підвищення надійності розрахунку в цій моделі широко застосовується розподіл кредитних установ на однорідні групи.

Застосована в США система коефіцієнтного аналізу BMS об'єднує 39 фінансових показників та 35 параметрів, які відносяться до ринку капіталів. Переважно вона використовується для інтерпретації інших статистичних моделей ранньої діагностики.

Система комплексної оцінки банківського ризику RAST (Risk Analysis Support Tool) застосовується у Нідерландах з 1999 року. Оцінка за цією системою складається з чотирьох основних етапів:

- загальний опис і фінансовий аналіз банку на основі наявної звітності і результатів останніх перевірок на місцях;
- розподіл банківської установи на великі управлінські підрозділи і види діяльності;
- оцінка ризиків і управління окремими підрозділами;
- агрегування показників і складання звітів.

Слід зазначити, що при оцінці розглядаються три категорії управління: внутрішній контроль, організація та менеджмент, а також дев'ять категорій ризику: кредитний, ціновий, процентний, валютний, операційний, стратегічний, ризик ліквідності, ризик IT-систем, ризик репутації, цілісності і правового статусу. Значення кожної категорії для підсумкового інтегрального показника визначається відповідно до затвердженої матриці ваг. За рахунок універсальності та високої ефективності такі системи є найбільш придатними для оцінки великих багатофілійних банків і банківських холдингів, які відіграють важливу роль в економіці країн.

Отже, питання аналізу поточного стану банківської системи та його прогнозування перебуває в полі зору пильної уваги усіх розвинутих держав світу і є частиною політики центральних банків, спрямованої на підвищення відкритості та прозорості. У кожній країні воно вирішується по-різному, в залежності від особливостей структури банківської сфери. Необхідно створювати такі рейтингові системи оцінки діяльності банків, які б якомога точніше відповідали можливостям їх ефективного застосування та давали дуже точні результати. Ці системи повинні не тільки констатувати стан, а й давати певні прогнози та завчасно попереджувати про можливість банківських криз.

Список використаних джерел

1. Ходачник Г. Э. Зарубежный опыт диагностики кризисного состояния в банковской сфере [Електронний ресурс] // Режим доступу: // http://www.manage.ru/press/management /2001.

2. Шумило І., Міщенко В., Лисенко Р. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки // Вісник НБУ. – 2006. - №3. – С. 6-11.

3. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. д-ра экон. наук, проф. И. О. Лаврушина. М.: Юристь, 2002. – 688с.

4. Севриновский В. Развитие систем банковского мониторинга: анализируя мировой опыт [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.hedging.ru/publication/337.

УДК 330.341.1
В. М. ЧЕРНЕНКО

ФІНАНСОВІ ДОМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджуються існуючі теоретичні та практичні труднощі фінансової складової інноваційного розвитку економіки України. Аналізується досвід провідних країн світу (Фінляндії, Ізраїлю та ін.) та наводяться певні закономірності щодо фінансової складової розвитку інноваційної сфери, зокрема, корпоративних НДДКР.

Постановка проблеми. Модель інноваційного розвитку економіки з різною ступінню ефективності поширена в тих чи інших країнах сучасного світу. Виникає питання: чому одні країни в процесах інноваційного розвитку досягли великих успіхів (розвинутий світ), а інші (Україна) вже низку років тупцюють на одному місці? Очевидно щось дуже сильно заважає успішному просуванню за цим прогресивним шляхом і одним із цих „щось” є фінансова компонента, яка підлягає ретельному аналізу вчених і фахівців.

Системний супротив процесам інноваційного розвитку, наявність цілої низки проблем та „вузьких місць», помилок, недостатнє фінансування інноваційної діяльності та неефективні механізми його реалізації розглядаються фахівцями на сучасному пострадянському просторі як об’єктивна реальність, дослідження якої може вивести на правильний шлях „вступу” в інноваційний розвиток економіки країни.

Складний етап реформування транзитивної економіки України потребує посилення інноваційної активності і застосування нових підходів до фінансування інновацій. Інновації визначають основні показники виробничо-господарської діяльності підприємств, напрямок змін на довгостроковий період, забезпечують конкурентоспроможність українських підприємств в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Невирішені раніше частини загальної проблеми. Слід зазначити, що проблемами інновацій та інноваційного розвитку займалися багато вітчизняних учених, серед них Ю.Бажал, А.Гальчинський, В. Геєць, Б.Гриньов, В.Гриньова, А.Чухно, О.Амоша, В.Гойло, Л.Мусіна, Б.Данилишин, В.Чижова, О.Пушкар, О.Ястремська, О.Новікова, В.Онікієнко, М.Крупка, Г.Андрощук та інші [1-9]. Важливий внесок у вивчення проблем інноваційного розвитку чи розвитку економіки знань внесли закордонні вчені-економісти: П.Друкер, О.Тоффлер, Д.Белл, Т.Сакайя, Б.Санто, Б.Твісс, Й.Шумпетер, І.Перлакі, В.Томсон, В. Іноземцев, Б. Кузик, Н.Іванов, В.Іванов, Б.Мільнер, Е.Вільховченко, Н.Терпецький, А.Пригожин, Р.Фатхутдінов, П.Завлін, А.Казанцев, Ю.Яковець та інші [10-15].

Узагальнення опублікованих за даною проблематикою робіт дозволило зробити висновок, проте що питання виявлення теоретичних та практичних труднощів фінансової компоненти інноваційного розвитку економіки України та знаходження ефективних шляхів їх подолання недостатньо розроблені як у науковому, так і в прикладному аспектах і вимагає ретельної уваги з боку сучасних дослідників.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження досвіду провідних країн світу, а також реальних існуючих труднощів та серйозних проблем фінансування

інноваційного розвитку економіки України в напрямку забезпечення підвищення конкурентоспроможності українських технологій, товарів і послуг та знаходження ефективного механізму вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика розвинутих країн свідчить про важливість дотримання тенденції збільшення розмірів фінансування наукових досліджень та розробок у співвідношенні з розмірами ВВП (показник наукоємності) для забезпечення повноцінного інноваційного розвитку економіки країни. Розвинутий світ завжди ставить за мету досягнення високого рівня наукоємності валового внутрішнього продукту - не менше 3%. Так, останнім часом рівень наукоємності ВВП у трьох світових центрах (США, Японія, Європа) становив десь 2 – 3,5%. Лідерами за цим показником виступають такі європейські країни як Швеція та Фінляндія (3,5 – 4%). Українська ж реальність вражає низькими значеннями цього показника: 2000р. – 1,20%, 2002р. – 1,16%, 2005р. – 1,30%, 2006р. – 0,96% [16-18]. При цьому не дотримується законодавчо встановлена норма щодо рівня наукоємності в 1,7% і ще дуже далеко до рівня 1990 року – 3,11% ВВП. В результаті недостатнє фінансування науки виступає як потужний чинник зменшення частки України на світових ринках наукоємної продукції. На сьогодні цей показник для України складає всього 0,05%, для Росії – 0,13%, країни ЄС – 35%, США – 25%, Японія – 11%. Країни-інноватори постійно відслідковують питому вагу витрат на фінансування фундаментальної науки порівняно з ВВП, бо недофінансованність цієї сфери може призвести до дуже негативних наслідків для розвитку країни.

Досвід провідних країн вказує на різноманітні шляхи вирішення проблеми фінансування інноваційної діяльності в межах всієї економіки. Так, у Німеччині виділяються значні кошти на фінансування НДДКР, що складає 2,4% від ВВП і за цим показником вона займає сьоме місце в світі. Цікаво, що тут 70% наукових досліджень фінансується приватними компаніями і лише 30% - державою. Виділення грошових коштів на інноваційне підприємництво здійснюється на пільгових умовах або за рахунок джерел венчурного фінансування. З 2000 року діє програма підтримки державою мережі інноваційних інститутів в регіонах. Малий інноваційний бізнес тут має право на грошову підтримку з боку держави при патентуванні винаходів, а Патентне управління допомагає вивести розробку на ринок та продати.

Цікавий досвід надає Фінляндія, яка займає першу позицію в світі за рейтингом конкурентоспроможності та ефективністю впровадження інновацій в економіку. При складанні рейтингу враховувались такі чинники як загальний стан економіки, концентрація наукомістких виробництв, обсяг інвестицій у НДДКР і освіту (лише Швеція та Ізраїль витрачають більше ніж Фінляндія на фінансування інноваційних процесів). Таємниця успіху Фінляндії в тому, що її уряди завжди першочергову увагу надавали необхідності інвестування науки. Всі фінські уряди, починаючи з кінця 1980-х років, фінансували науку та інновації у всіх можливих сферах діяльності. Крім того, вони активно займались просуванням інноваційних продуктів та технологій на міжнародних ринках. Останній уряд прем'єр-міністра Матті Ванханена сприяв в 2007 році зростанню державного фінансування наукових досліджень і розробок: якщо в 2006 році воно складало 3,5%, от ВВП, то в 2007 році - вже 4 %.

Лише за кілька десятиріч економіка Фінляндії змінила орієнтацію з використання природних ресурсів на високу наукомісткість виробничих процесів. В кінці 70-х років значне збільшення фінансування науково-дослідних робіт та розробок зіграло вирішальну роль у швидкій переорієнтації економіки Фінляндії. Навіть у тяжкі часи економічного спаду на початку 90-х років обсяги інвестування наукової діяльності зростали. За кількісним показником інвестицій у наукові дослідження ця країна є одним з лідерів світу: в 2006 році на наукову сферу державою було виділено 1,6 млрд. євро (близько 3,4% від ВВП). Близько 80% коштів розподіляється міністерством торгівлі і промисловості та міністерством освіти. Фінансування науки у вищих навчальних закладах (основна частка фундаментальних досліджень країни і частина прикладних) відбувається через Академію Фінляндії. В

питаннях фінансування для Академії Фінляндії пріоритетними є наступні напрями досліджень: в сферах медицини, біологічних наук і оточуючого середовища; культури і суспільства; природознавства та техніки. При виділенні коштів враховується, що проекти будуть сприяти не лише розвитку науки, але і зміцненню міжнародної співпраці. Однак, які б не були пріоритети, гроші отримують лише ті науковці, що займаються найбільш перспективними і якісними дослідженнями на світовому рівні. Заявки, що надходять в Академію Фінляндії, щорічно потребують фінансування проектів в загальному обсязі 1,2 млрд. євро. Позитивний висновок отримають проекти на загальну суму близько 250 млн. євро. Переважна частка бюджетних коштів спрямовується університетам. В 2006 році через Академію Фінляндії університетам було надано 257 млн. євро, що склало 15% від загальних державних витрат на наукову сферу. Над виконанням наукових проектів в межах вищих навчальних закладів плідно працювали три тисячі дослідників.

Окрім цього фінансуванням інновацій займається спеціальний фонд Sitra – фінський національний фонд технологічного розвитку, що працює під патронажем парламенту з молодими інноваційними компаніями в якості звичайного фонду венчурного спрямування. Історично саме цей фонд виконав державне завдання щодо формування венчурного ринку в країні. Sitra вкладає кошти обсягом 100 тис. - 15 млн. євро в обмін на 30–40% акцій інноваційних компаній-реципієнтів. В сучасних умовах фонд Sitra обслуговує близько 70 „стартапів” і звичайно працює з однією компанією протягом 3 - 5 років, а потім продає її акції на ринку іншим інвесторам.

Важливу роль відіграє TEKES - Національне фондове агентство з технологій та інновацій, що виступає в якості „засівного інвестора”. Ця організація підпорядковується міністерству торгівлі і промисловості та розподіляє більшу частину бюджетних коштів, що йдуть на прикладні дослідження. В звичайних умовах агентство TEKES надає третину коштів необхідних для проведення заявленого інституцією проекту, а частину, що залишилась, вкладає партнерська компанія. Крім того, TEKES застосовує й інші форми, що підтримують науку: інвестиційні кредити і гранти, метою яких є створення „стартапів” та проведення НДДКР. В 2006 році внесок TEKES в дослідні проекти і розробки фірм, учбових закладів і науково-дослідних інститутів склав 465 млн. євро, що забезпечило реалізацію 2000 проектів. Після завершення цих проектів було підготовлено 2400 публікацій, близько 950 дипломних і дисертаційних робіт, подано біля 750 заяв на патенти [19]. Агентство TEKES змінює та проводить корекцію своїх пріоритетів кожні три роки за підсумками обговорень з представниками наукової сфери, промисловості та міністерськими чиновниками.

На прикладі Фінляндії можна побачити, що можна стати успішною інноваційною державою навіть не маючи власної розвинутої фундаментальної науки. Фінський досвід доводить, що економіку, що заснована на знаннях, можна побудувати на рівні провідних постіндустріальних країн (таких як США, Швеція, Ізраїль та інших) завдяки довгостроковим вкладенням в інновації, науку і освіту, застосуванню прогресивних фінансових механізмів підтримки інновацій державою, результативній взаємодії з бізнесовою сферою.

Україна має активно використовувати досвід Фінляндії та інших країн (Ізраїлю, Чилі та інших) для формування ефективного фінансового механізму підтримки інноваційного розвитку. Однак, завдання переносу в українські умови закордонного досвіду не є простим. Ефективність будь-якого інструменту, методу суттєво залежить від особливостей місцевого бізнес-середовища, в якому вони застосовуються до прикладних інновацій. Мережа Centers of Excellence в Фінляндії, програма SBIR в США, центри трансферту технологій передбачають підтримку інновацій на початкових стадіях. Фінські „Центри переваг” займаються безоплатним фінансуванням інноваційних проектів, що, однак, викликає високі ризики корупції. Фонди "засівного фінансування" (TEKES в Фінляндії) беруть на себе відповідальність за перехід від опробовування ідей до стадії перших промислових зразків та створення невеликих інноваційних фірм ("стартапів"). Вони надають інформаційну допомогу та співфінансування проектів, розподіляючи ризики з приватними вкладниками. Існує цікавий досвід державних венчурних фондів, а також фондів фондів: вже наведений вище

фонд SITRA у Фінляндії, Yozma в Ізраїлі, фонди SBIC в США. SITRA проводить фінансування проекту напряму, а інші фонди виконують це опосередковано, фінансуючи через інші венчурні фонди. Вони ведуть проекти, починаючи з створення „стартапів" і до початку швидкого зростання та тиражування нового бізнесу. Діяльність універсальних інституцій підтримки інновацій (Фонд Чилі, програма Аванчі в Мексиці) охоплює практично всі етапи розвитку і впровадження інновацій і вони виступають в якості „центрів збірки" інноваційного процесу, як посредники між всіма його участниками.

В умовах низької інноваційної активності підприємств та корпорацій України, нерозвинутих фінансових та фондових ринків, низького рівня застосування права найбільш ефективною могла б стати форма універсальних інституцій підтримки інновацій (Фонд Чилі, програма Аванчі). Такі форми стають „оболонкою захисту" інноваційного процесу від несприятливих впливів зовнішнього середовища, яка забезпечує безперервність „конвеєру" інновацій. На жаль, брак на вітчизняному ринку достатньо підготовлених інноваційних менеджерів, а також „вузькі місця" українського бюрократичного апарату обмежують можливості застосування досвіду Чилі. В вітчизняних умовах доцільно створювати структуру, що забезпечуватиме координацію між самостійними інституціями, що відповідають за різні ланки. Непогано б було досягти змагальності між інституціями, що відповідають за однакові ланки інноваційного ланцюга.

Доцільним для нашого інноваційного поля було б використання досвіду фінського фонду SITRA та ізраїльського Yozma. Фінський фонд SITRA — один из найбільш успішних в світі прикладів застосування моделі державного венчурного фонду, в то й же час як ізраїльський Yozma — моделі фонда фондів. Діяльність цих організацій дозволила започаткувати з нуля сектор приватного венчурного бізнесу в своїх країнах. В обох випадках надзвичайно позитивні зрушення були зумовлені не лише масштабністю фінансових вкладень, а, насамперед, потужним „ефектом демонстрування". Велика та корисна робота цих фондів виступила яскравим свідченням для приватного бізнесу про те, що успішне, ефективне, швидко зростаюче венчурне фінансування в певних конкретних умовах ведення бізнесу є можливим.

Фінсько-ізраїльський досвід вказує на низку положень, які необхідно враховувати при розбудові власного інноваційного простору. Перше зауваження стосується розумної пропорції участі держави в організаційному та фінансовому аспектах в інноваційній сфері. Частка державного фінансування не повинно складати більше 50% та необхідно уникати надмірної бюрократичної регламентації процесу. Друге зауваження відноситься до компетентності та високого професіоналізму керівництва як ключової умови досягнення успіху. По-третє, діяльність фондів SITRA та Yozma ніколи не була б такою зразковою, якби вона не доповнювалась формуванням розвинутої інфраструктури підтримки інновацій на всіх стадіях інноваційного процесу. Система інституцій підтримки, зокрема фінансової, має бути комплексною, закривати „вузькі місця" та „розриви" ринку на всіх тих стадіях розвитку інновацій, де вони мають місце. У всіх країнах, що були успішними в забезпеченні інноваційного розвитку, паралельно створювались інституції, що спрямовувались на різні групи учасників і на різні етапи процесу. В українських умовах при формуванні підтримуючих інституцій багато необхідних ланок є відсутніми.

Досвід розвинутих країн вказує на певні закономірності щодо фінансової складової розвитку інноваційної сфери, зокрема, корпоративних НДДКР. Збільшення розмірів бізнесу сприяє залученню додаткових фінансових ресурсів до інноваційної сфери, спрощує доступ до необхідних грошових коштів. Цікавою закономірністю виступає стале збільшення частки фінансування наукових досліджень та розробок за рахунок іноземних джерел. Так, цей показник щодо промислових НДДКР становив у 2005 році для країн ЄС – 8,5% (1995р. – 6,4%), у 2004 році для Ірландії – 8,9% (2000р. – 6,0%), Великобританії – 17,2% (1995р. – 14,5%), Франції – 8,8% (1999р. – 7,0%) [20]. Оскільки в світі змагальність на міжнародних ринках весь час посилюється, то звідси зростає значення залучення компаніями зовнішніх джерел фінансування інноваційно-технологічного розвитку. Це призвело до того, що

протягом 1995-2005рр. відбулось зростання фінансування НДДКР з усіх джерел і середньорічне значення цього показника склало 9,4% (чинник інфляції тут був врахований), що було значно більше ніж темпи зростання внутрішніх витрат компаній – 4,9%.

Зростання масштабів фінансування наукових досліджень та розробок у провідних країнах було проведено переважно за рахунок корпоративного бізнесу. Останній збільшив свої витрати на 50% (порівняно з 8,3% в межах всієї країни). Завдяки цій тенденції питома вага сектору корпорацій в національних витратах країн ОЕСР збільшилась до 61,6% у 2003р. (59,4% у 1995р.), в країнах ЄС – до 54,5% у 2005р. (53% у 1995р.). Частка держави навпаки зменшилась до 30,5% (34% у 1995р.), в ЄС – до 34,7% у 2005р. (39% у 1995р.) [21]. У країнах розвинутого світу питома вага витрат корпоративного сектору на НДДКР в загальних НДДКР складає близько 65%, а щодо країн ОЕСР - то тут вона навіть доходить до 70%. Частка науковців, які займаються науковими дослідженнями та розробками в межах корпоративного сектору досягає 60% персоналу науки більшості країн розвинутого світу [22]. В цьому аспекті також є дуже показовим приклад Китаю, що останнім часом показує дуже високий динамізм розвитку. Якщо в 1996 році приватний сектор Китаю фінансував науку лише в межах 43% сумарних інвестицій, то у 2005 році питома вага приватних компаній збільшилась до 67% загальних інвестицій у НДДКР [23].

Сучасна тенденція інноваційного розвитку полягає у великому значенні великих корпоративних утворень як частини високо розвинутого національного господарства у фінансуванні інноваційних процесів, створенні технологій на базі проведення власних НДДКР, ринковій дифузії інновацій. Саме великі корпорації здатні ефективно вирішувати ці завдання. Переважна кількість нових розробок у розвинутих країнах світу фінансується корпоративними структурами і значно менша – державними інституціями та вищими освітніми закладами. Частка корпорацій у фінансуванні НДДКР в провідних країнах становила: у США – 68,2%, Фінляндії - 70,2%, Південній Кореї та Японії – 72,4%. У країнах, що розвиваються, присутні не настільки потужні національні корпорації, які не спроможні в достатній мірі фінансувати створення лабораторій, дослідницьких центрів, наукових інститутів. Тому держава в таких країнах фінансує значну частину витрат на НДДКР (50-65%) і значна частка фінансування наукових досліджень припадає на вищі освітні заклади (університети) [8].

Висновки. Об'єктивність існуючих труднощів залучення фінансових ресурсів до інноваційної сфери, які перешкоджають прискореній прогресивній трансформації української економіки визначається в значній мірі наявністю цілої низки економічних, соціальних, психологічних, політичних, культурних особливостей розвитку, що здійснюють сильний вплив на прийняття рішень на різних рівнях управлінської ієрархії. До сучасних труднощів фінансової складової інноваційного розвитку економіки України можна віднести наступні:

1. Викривленість структурної побудови фінансування інноваційної діяльності та розвитку науки і техніки. Занадто низький рівень фінансово-ресурсного забезпечення проведення державної політики в інноваційній сфері. Останнім часом питома вага видатків на науку у ВВП становила близько відсотка, що ніяк не може задовольнити вимогам інноваційного розвитку, участь держави у цьому не перевищувала половини відсотка ВВП. Непристойно низьким були обсяги державних замовлень на сучасні новітні технології, які становили щороку лише відсоток бюджетного фінансування наукової сфери.

2. Існуючі фінансові ресурси, що мали бути спрямовані державою на розробку та проведення прогресивної політики інновацій, використовувались вкрай неефективно та малорезультативно. Видатки з бюджету на науку роздрібнюються між значною кількістю розпорядників, які просто не можуть їх ефективно використати за відсутності координації їх витрачання за програмами. Значний фінансовий потік отримує академічна наука (до трьох чвертей видатків загального фонду державного бюджету) і значно менше припадає на вузівську науку та інших розпорядників. Програмно-цільовий механізм планування є неефективним за відсутності відслідковування ефективності проведення робіт та отримання

відповідних результатів. Частка програмно-цільового (грантового) фінансування наукових досліджень і розробок не перевищує 10 відсотків загальних витрат на науку при законодавчо встановлених 30 відсотках (стаття 6 Закону України „Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки”). Не використовуються нові форми фінансування проектів програми розвитку високих наукоємних технологій щодо яких держава вкладає фінанси в розмірі до 30 відсотків вартості проекту, а решту коштів має інвестувати приватний інвестор.

3. Застосування процедури зупинення дії статей законів щодо фінансування та стимулювання інноваційної діяльності. Відповідними законами протягом останніх років були зупинені норми щодо рівня фінансування науково-технічної, наукової та освітянської сфер, а також щодо застосування сприятливих пільгових умов для інноваційного розвитку. Щорічне фінансування освіти не відповідає сучасним вимогам і не досягає норми в 10 відсотків від ВВП.

4. Не виконуються законодавчі положення щодо спрямування не менше 10 відсотків коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави.

5. Фінансово-ресурсні перешкоди як певний вид “вузьких місць” національної інноваційної системи, що існують у вигляді недорозвинутості інститутів венчурного фінансування, які знижують ризики капіталу, що переходить до інвестицій в новітні високоризикові проекти. „Квазівенчурність” існуючого національного капіталу, бо українські венчурні фонди мають переважно закордонне походження і не проявляють інтерес у поширенні високо конкурентних технологій і свої капітали інвестують в цінні папери великих компаній машинобудівної, будівельної, енергетичної, переробної промисловості, а не у високотехнологічну сферу.

Ефективне подолання вищеназваних труднощів та недоліків дозволить добитись значних успіхів на шляху інноваційної моделі економічного розвитку, забезпечення соціальної стабільності та суспільного добробуту України.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення // Економіст. – 2005. - №6. – С. 28-32.
2. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: теорія і державна політика // Економіка і прогнозування. – 2003. - №3. – С. 71-86.
3. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Гриньов Б.В, Губенко П.Т., Гусєв В.А. Проблеми формування інноваційної системи в Україні. // Економіка і прогнозування. – 2004. - №3. – С. 127-138.
5. Данилишин Б., Чижова В. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України // Економіка України. – 2004. - №3. – С. 4-11.
6. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку (За ред. акад. НАН України В.М.Гейця). – К: Ін-т економіки та прогнозування, „Фенікс”, 2003.
7. Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України // Економіка і прогнозування. – 2003. - №3. – С. 87-103.
8. Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації. / Упор. Г.О.Андрощук, М.М.Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2007. – 304 с.
9. Чухно А.А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку // Економіка України. – 2002. - №12. – С. 61-67.
10. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: «Academia”, 1999. – 246 с.
11. Шумпетер Й. Социализм, капитализм и демократия. М.:”Экономика”, 1995.
12. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего// Новая индустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia,

1999. - С. 337-371.
13. В. Л. Иноземцев. Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М.: Academia-Наука, 1999. – 412 с.
14. Иванов В.В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики постиндустриального общества // Инновации. – 2004. - №5. - С. 3-10.
15. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2004. – 632 с.
16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держкомстат Україні. – К., 2006. – 362 с.
17. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К., 2006. – 591 с.
18. Аналітичні матеріали Інституту економіки та прогнозування НАН України про результати дослідження динаміки розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності за 1991-2006 рр.
19. Финляндия: ставка на инновации // Электронное издание «Наука и технологии России» - 11.10.2007. - STRF.livejournal.com.
20. Eurostat – Science and technology, OECD Science, Technology and Scoreboard. – 2005.
21. OECD Science, Technology and Scoreboard. – 2005. P.A-190,A-191; Eurostat – Science and technology.
22. Инновационная экономика / Под ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
23. Кокшаров А. Внутреннее развитие через глобальную єкспансию // Експерт. – Россия. – 2006. - №46. – С. 25-35.

УДК 336.742
Л. М. ЧИЖ

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛІВ

У статті розглянуто основні детермінанти ціноутворення на ринку дорогоцінних металів зі сторони попиту та пропозиції, визначено роль центральних банків у процесі ціноутворення, розглянуто основні чинники прогнозу динаміки цін на ринку банківських металів. Виявлено основні типи операцій із золотом, які зосереджено на міжнародному міжбанківському ринку безготівкового металу.

Існує низка домінуючих чинників ціноутворення на ринку золота, які склались історично і які достатньо легко піддати верифікації, в тому розумінні, що вичленити їх дію з поміж дії усіх інших достатньо просто; також просто спрогнозувати їх вплив щодо напрямку руху цін на ринку. Це також є специфікою інвестиційної діяльності на золотих ринках. Проблему особливостей розвитку ринку банківських металів висвітлюють у своїх працях В.Мельник [1], М.Фатєєв [2], В.Міщенко [3], Ю.Блащук, Е.Іванов. Однак і досі залишаються маловивченими питання ціноутворення на ринку банківських металів.

Метою роботи є дослідження особливостей ціноутворення на ринку банківських металів та чинників прогнозу динаміки цін на банківські метали.

Для досягнення даної мети поставлено такі основні завдання:

- з’ясувати чинники формування ціни на ринку банківських металів;
- визначити основні елементи ціноутворення зі сторони пропозиції і попиту на ринку банківських металів.

Необхідно для подальшого аналізу виділити такі основні детермінанти ціноутворення на ринку дорогоцінного металу:

- зі сторони попиту – промислове споживання, споживання у ювелірному секторі,

інвестиції. Що стосується промислового споживання, то золото застосовується досить широко, хоча в достатньо обмеженій кількості виробничих процесів. Перш за все, це високоточні верстати, інструменти, радіоелектроніка, комп'ютерна техніка, медичне обладнання. Споживання золота для ювелірних потреб має історичну обумовленість. Однак, основне його споживання достатньо чітко географічно локалізовано. Перш за все, найбільшими споживачами золота є Арабські країни та Індія;

- зі сторони пропозиції – обсяги й рентабельність видобутку та позиція центральних банків й інших власників офіційних золотих резервів. Видобуток золота є найбільшою складовою у структурі джерел надходження металу на світовий ринок. Він також достатньо локалізований, кількість фірм, що здійснюють видобуток, розробку нових родовищ чи первісну обробку, – невелика, а їхні дії можуть достатньо ефективно відслідковуватись ринками чи конкурентами. Необхідно наголосити, що спроможність фірм, які здійснюють видобуток металу, еластично реагувати на зрушення в попиті, є вельми обмежена. Це пов'язано з низкою обставин, таких як: кількість та якість розвіданих родовищ; технологічні інновації у сфері видобутку; рентабельність видобутку.

Продаж золота з офіційних резервів також відчутно визначає пропозицію золота на ринку. Однак, його роль в процесі ціноутворення досить специфічна. По-перше, центральні банки продають вже наявні та стандартизовані золоті активи, що робить лаг між рішенням про збільшення пропозиції та самою операцією продажу мінімально коротким. По-друге, очікування поведінки офіційних власників золота є потужним чинником визначення ціни як у теперішньому періоді, так на майбутнє. Тобто, оголошення центральними банками про наміри щодо своїх золотих активів практично негайно інтерпретується ринками як певний сигнал, який впливає на процес ціноутворення в напрямку, в якому органи грошової влади збираються проводити свої операції. Впливовість чинника поведінки центральних банків щодо своїх золотих активів обумовлюється тим, що вони володіють запасами на рівні 30% від усього золота, видобутого на Землі за останні 18 років (близько 35 000 т.) [1, с. 176].

Аналіз показав, що останнім часом у світовій фінансовій системі склалась ситуація, коли центральні банки виступають, в основному, чистими продавцями своїх золотих активів. Наприклад, Банк Бельгії продав на ринку 15 млн. трійських унцій, Банк Нідерландів – 9,6 млн. Банк Австралії оголосив про продаж $^{2}/$з своїх офіційних золотих резервів. Реалізовує свою програму зменшення частки золота у міжнародних активах Банк Швейцарії; до подібної практики збирається звернутись Європейський центральний банк. При цьому, Банк Аргентини та Нової Зеландії повністю перевили свої золоті активи у валютні, позбувшись запасу дорогоцінного металу. Втрата центральними банками зацікавленості у підтриманні золотих запасів пояснюється низкою причин. Зокрема до них належить істотне падіння цін на благородний метал з початку 80-х рр. XX ст., що зробило розміщення міжнародних активів у облігаціях більш привабливим; остаточна демонетизація золота та мінімізація його ролі у міжнародних розрахунках; значні трансакційні витрати, пов'язані з операціями на ринках золота (наприклад, ті що пов'язані з пересиланням та охороною); ринки високочутливі до будь-яких операцій з металом з боку органів грошової влади, через що висока цінова волатильність може надсилати інвесторам, які працюють навіть на інших сегментах, невірні сигнали.

Ми наголошуємо на специфічному характері процесу визначення цін на ринку золота. Він, з одного боку, відображає організацію самих золотих ринків – як сукупність банків, що здійснюють угоди між собою та за дорученням клієнтів. З іншого, – шану до історичних традицій та особливостей цього ринку. Так, ціноутворення здійснюється в Лондоні на засіданні представників п'яти найбільших операторів золотого ринку на чолі з представником фірми Rothchild & Sons. Засідання збираються два рази в день (один раз до і другий раз після обіду) і на ньому фіксується ціна золота на ринку в Лондоні. Ця процедура набула назви "лондонський фіксінг". Відповідно до того, в якій частині доби ухвалено рішення про визначення ціни, вона називається ціною ранішнього фіксінгу, чи ціною пообіднього фіксінгу. Крім Лондона, подібна процедура відбувається у Цюріху, де

збираються на засідання представники трьох найбільших швейцарських банків, що здійснюють операції з дорогоцінним металом. Незважаючи на те, що обсяги торгів у Цюріху перевищують обсяги торгів у Лондоні, саме ціни лондонського фіксінгу визначаються за найбільш авторитетні на світових ринках. Самі ціни фіксінгу мають відносно рекомендаційний характер, проте на інших ринках ціни на золото коливаються у незначному діапазоні навколо точки, визначеної у Лондоні.

В ході аналізу ми дійшли висновку, що основні чинники, які потрібно враховувати при прогнозуванні динаміки цін на золото, є такі:

1. *Інфляційні очікування*. Це один із головних чинників, який визначає попит на золото. Купівельна активність на ринках дорогоцінних металів посилюється насамперед на тлі нестабільної фінансової ситуації та швидкого зростання цін на споживчі товари. За такої ситуації інвестори звертають увагу на дорогоцінні метали, прагнучи застрахувати частину своїх вкладень, що призводить до певного зростання вартості золота.

2. *Система валютних курсів*. Ціни на золото залежать від змін валютних курсів відносно американського долара, в зв'язку з чим змінюєься ціна золота в інших валютах. Якщо курс певної валюти щодо долара падає, це призводить до подорожчання золота у даній валюті, що стимулює продаж металу на місцевому ринку, та навпаки. Особливої уваги заслуговують валюти країн – великих споживачів або виробників золота. Зміни курсів валют цих країн щодо долара безпосередньо впливають на регіональні ринки, стимулюючи або попит, або пропозицію (передусім – форвардний продаж золотодобувачів).

3. *Система процентних ставок*. Це один з найважливіших чинників, на який зважають, ухваляючи рішення щодо інвестування в дорогоцінні метали. За інших рівних умов, при вищих процентних ставках золото стає менш привабливим для інвестицій, хоча зростання ставок може свідчити про посилення інфляційних тенденцій в економіці.

4. *Зміна дохідності альтернативних фінансових інструментів*. Історичні особливості конкурентної боротьби між золотом і доларом зумовили різноспрямованість руху курсу долара та ціни на золото. Відтак чинники, які спричиняють зниження курсу долара, тією чи іншою мірою можуть стимулювати зростання цін на дорогоцінні метали [2, с. 6].

Встановлено, що основний обсяг торгівлі золотом зосереджено на міжнародному міжбанківському ринку безготівкового металу, на якому проводиться цілий ряд операцій, зокрема, поточних.

Поточні операції купівлі-продажу металу здійснюються на умовах "спот" *з* датою валютування (датою зарахування-списання металу та валюти) на другий робочий день після дня укладання угоди. Стандартні обсяги угод на умовах "спот" такі: золото – 5 тис. тр. унцій, срібло – 100 тис. тр. унцій, платина – 1 тис. тр. унцій, паладій – 0,5 або 1 тис. тр. унцій. Метою проведення таких операцій є формування фонду дорогоцінних металів кредитної організації або виконання клієнтських заявок. Відправною точкою для визначення цінових параметрів з фізичним золотом є ціна лондонського ринку ("локо" Лондон).

Операції типу "своп", стосовно ринку дорогоцінних металів, – це купівля-продаж металу з одночасним здійсненням зворотної угоди. Обсяги цих угод перевищують обсяги операцій типу "спот", тому що "свопи" не так сильно впливають на стан ринку дорогоцінних металів, як операції "спот". Стандартна угода за цими операціями включає 32 тис. унцій (1 тонну). На основі аналізу практики необхідно виділити такі різновиди "свопів" з металами:

1. *"Своп" у часі (фінансовий "своп").* Це класичний вид операції "своп", який є поєднанням готівкової та термінової контругоди: купівлі(продажу) однієї і тієї самої кількості металу на умовах "спот" і продажу (купівлі) на умовах "форвард". Дату виконання більш близької угоди називають датою валютування, а дату виконання більш віддаленої за строком угоди – датою завершення "свопа". Угода може бути укладена практично на будь-який строк: від одного дня до декількох років. Звичайними строками угоди "своп" є 1, 3, 6 місяців, рік. Розрахунок форвардної ціни за "свопом" здійснюється за такою формулою:

$$\textit{Ціна форвардна} = \textit{Ціна "спот"} + \frac{\textit{Ціна"спот"} \cdot \textit{Ставка} \cdot \textit{Кількістьднів}}{360 \cdot 100\%},$$

де *Ставка* – ставка за фінансовим "свопом" (% річних);

360 – кількість днів у році (для розрахунків за доларами).

2. *"Своп" за якістю металу*. На практиці може скластися така ситуація, коли в учасника ринку золота виникне потреба придбати золото більш вищої проби, проти того, що в нього є. Це бажання може бути реалізовано в межах "свопа" за якістю металу. Такий "своп" передбачає одночасну купівлю (продаж) металу однієї якості проти продажу (купівлі) золота іншої якості. При цьому сторона, яка продає метал більш високої якості, буде отримувати премію, що буде залежати від розміру угоди та розміру ризику, пов'язаного із заміною золота однієї якості на інше.

3. *"Своп" за місцезнаходженням металу.* Передбачає купівлю (продаж) золота в одному місці проти продажу (купівлі) його в іншому за наявності різниці цін на метал однакової якості у двох зазначених пунктах. У зв'язку з тим, що золото в одному місці може коштувати дорожче, одна зі сторін отримає премію [3, с. 375]. На світовому ринку можуть реалізовуватися також форвардні угоди, які передбачають реальну поставку металу на строк, що перевищує другий робочий день. Метою укладення форвардної угоди покупцем металу є хеджування від підвищення в майбутньому ціни на метал на спотовому ринку. Продавець, у свою чергу, має на меті застрахувати себе від падіння ціни в майбутньому. Страхування забезпечується за рахунок фіксації у форвардній угоді ціни, за якою в майбутньому планується проводити взаєморозрахунки між контрагентами. Однак така угода не дає можливості скористатися більш сприятливою кон'юнктурою. Ми дотримуємось позиції, що нині основними біржовими операціями з дорогоцінними металами є ф'ючерси та опціони. Ф'ючерс – строковий контракт, згідно з яким одна сторона погоджується здійснити, а інша – прийняти поставку певної кількості (а також певної якості) товару в обумовлений строк у майбутньому за ціною, яка встановлюється в момент укладання контракту.

Сьогодні строкові контракти на золото пропонуються на багатьох біржах, найбільший обсяг контрактів на золото укладається на Товарній біржі Нью-Йорка (COMEX). Крім цього, строкові контракти на дорогоцінні метали укладаються на біржах в Чикаго, Токіо, Гонконгу, Стамбулі. Основною метою операцій з ф'ючерсами є хеджування та спекуляції. Привабливість цих угод полягає в тому, що для їх укладання не потрібно мати велику кількість грошей або велику кількість товару. Вкладення порівняно невеликого капіталу за сприятливих умов може дати великий прибуток. Таким чином, переважна більшість угод ліквідується достроково. Передача ж "фізичного" золота здійснюється на спеціальних складах біржі, де підтримуються необхідні для операцій запаси. Поставка золотих зливків за ф'ючерсними контрактами виконується за вибором продавця протягом будь-якого робочого дня в межах місяця, вказаного в контракті. На нашу думку, перспективною формою строкового контракту є опціон. Опціони – право (але не обов'язок) продати чи придбати певну кількість золота за певною ціною на певну дату (європейський опціон) чи протягом усього обумовленого строку (американський опціон). Продавець опціону продає контрагентові права на виконання угоди чи відмови від неї. За це право покупець опціону сплачує премію продавцеві опціону. Необхідно розрізняти два види опціонів: опціон на продаж – опціон пут (put) та опціон на купівлю – опціон кол (call). Опціон кол дає покупцеві право придбати метал за ціною виконання чи відмовитися від його купівлі. Опціон пут дає покупцеві право на продаж металу за ціною виконання чи відмовитися від його продажу. Такі операції широко використовує Національний банк України для хеджування позиції щодо дорогоцінних металів. Якщо банк має намір застрахуватися від ризику зростання ціни металу в майбутньому, він або купує опціон кол, або продає опціон пут. Але останнім часом за відчутної тенденції зниження ціни золота на ринку раціональнішою є купівля опціонів пут та продаж опціонів кол. У практиці операцій НБУ із золотом використовуються і структуризовані продукти – поєднання депозитних операцій та опціонів, тобто премія за опціоном включається до загальної суми процентів за депозитами. Доцільно акцентувати увагу на тому, що із золотом, як і з валютою, на ринку здійснюється арбітражні операції (безперервна купівля на одних ринках і продаж на інших), завдяки чому ціни на вільних

ринках, де немає обмежень і податків, вирівнюються та утворюють єдину світову ціну. Якщо золото продається не за долари, а за якусь іншу валюту, то у формуванні ціни бере участь курс валюти щодо долара. Якщо золото продається/купується на позикові кошти, то важливе значення має процентна ставка за позикою, яку необхідно сплачувати. Таким чином, нами з'ясовано, що основними чинниками, які формують ціну на банківські метали, є: інфляційні очікування, система валютних курсів, система процентних ставок, зміна дохідності альтернативних фінансових інструментів. Потрібно зазначити, що продаж золота з офіційних резервів в основному визначає пропозицію золота на ринку.

Список використаних джерел

1. Мельник В.В., Козюк В.В. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 249с.
2. Фатєєв М., Галяпа Л. Світовий ринок дорогоцінних металів //Вісник НБУ. – 2005. – №4. – С. 3-7.
3. Банківські операції: Підручник /За ред. В.І.Міщенка, Н.Г.Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727с.(Вища освіта XXI століття).

УДК 330.322.12:330.567.25(477)

Ю. В. ЧУБЕНКО
В. І. ВОЛОШИНА
А. Ю. СТОПЧАК

ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇХ ТРАНСФОРМАЦІЯ В НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС

У статті досліджуються мотиви заощаджень населення, динаміка заощаджень та механізми їх трансформації в інвестиційний ресурс, а також прогноз тенденцій зміни заощаджень як складової частини національних інвестиційних ресурсів.

Актуальність теми. Одним із основних джерел фінансування, яке впливає на динаміку й обсяги інвестицій в реальний сектор економіки, є заощадження домогосподарств. В економічній системі з добре організованими фінансовими ринками заощадження ефективно направляють в інвестиції і вони стають важливим рушійним елементом трансформаційних перетворень. Обсяги інвестицій є ключовим чинником економічного розвитку будь-якої країни. При відсутності налагодженого механізму інвестиційних процесів немає сенсу говорити про становлення і розвиток національного капіталу як основи ринкової економіки. У Програмі розвитку інвестиційної діяльності на 2002—2010 роки зазначено, що активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій є актуальним завданням держави, а збільшення притоку інвестицій — пріоритетним напрямом діяльності центральних органів виконавчої влади[1]. Враховуючи ці обставини, актуальними є питання дослідження і прогнозування поведінки домогосподарств, визначення сукупного обсягу заощаджень для створення механізмів трансформації заощаджень в інвестиції.

Аналіз останніх публікацій. Аналіз проблем інвестиційної діяльності в Україні відбувається у різних напрямках. Різні сторони проблеми національних заощаджень у період ринкової трансформації економіки України вивчали відомі вітчизняні науковці: С. Панчишин, М. Савлук [2], І. Крючкова [3], В. Геєць [4], Б. Кваснюк [5], І. Радіонова [6], В. Шевчук [7] та інші. Але, незважаючи на увагу науковців до даної проблеми, теоретичні, методологічні та практичні аспекти потребують подальших досліджень та аналізу. Відсутність комплексних досліджень шляхів трансформації заощаджень домогосподарств в

інвестиції потребує напрацювання та розробки науково-обґрунтованих пропозицій щодо залучення коштів громадян у інвестиційну діяльність.

Метою статті є аналіз динаміки доходів та витрат населення, факторів, що впливають на обсяг заощаджень, а також прогноз тенденцій зміни заощаджень, як складової частини національних інвестиційних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Динамічній розвиток сучасної економіки неможливо уявити без масштабної інвестиційної діяльності. В економічній науці незаперечним є факт, що заощадження - єдине джерело інвестиційних ресурсів. Водночас розміри інвестиційної активності в країні визначаються обсягом заощаджень. Аналізуючи підходи зарубіжних та вітчизняних економістів до визначення суті заощаджень можна зробити висновок, що основою заощаджень фізичних осіб є добровільне відкладення грошей на деякий час населенням після задоволення своїх поточних потреб та сплати податків. Тому заощадження населення можна визначити як частину грошових доходів населення, яка формується за рахунок скорочення поточного особистого споживання з метою накопичення і призначена для забезпечення майбутніх потреб.

Збільшення заощаджень як суми нагромаджених грошових ресурсів залежить від ступеня споживання поточного доходу. У випадку, коли доходи перевищують поточні споживчі потреби чи саме споживання обмежується з метою накопичення частини доходу, різниця між спожитою частиною доходу і всім доходом нагромаджується як заощадження. Чим більша така різниця, тим більші можливості відкриваються для нагромадження заощаджень.

Існує твердження, що не всі заощадження можна розглядати як реальні грошові ресурси. Великий вплив на подальшу долю заощаджень має мотивація, якою керується суб'єкт, обмежуючи свої споживчі витрати та відношення до структур, через які здійснюється мобілізація заощаджень. На сьогодні немає загальноприйнятої класифікації мотивів, які спонукають людей зберігати грошові кошти. В узагальненому вигляді можна виділити три групи мотивів:

1) мотиви, пов'язані з одержанням доходу;

2) мотиви, які стимулюють вимушені заощадження;

3) мотиви, пов'язані зі споживанням населення.

До мотивів, пов'язаних з одержанням доходу, можна віднести одержання інвестиційного доходу або доходу від вкладення фінансових ресурсів в різні дохідні фінансові інструменти, передача коштів у довірче управління, надання коштів у позику під відсотки; накопичення первісного капіталу для розширення (створення) бізнесу.

До другої групи належать мотиви, які пов'язані з формуванням заощаджень через певну звичку; відставання потреб людини від її платоспроможності; невідповідність обсягу і структури пропозиції певних благ та попиту на них тощо.

До третьої групи належать такі мотиви: придбання дорогих товарів тривалого користування і нерухомості; утримання членів сім'ї (дітей, батьків); забезпечення економічної і соціальної безпеки людини (виникнення надзвичайних ситуацій — хвороба, втрата роботи, стихійні лиха, техногенні аварії тощо); дотримання загальнолюдських і національних традицій (весілля, святкування ювілеїв тощо); забезпечення старості (вихід на пенсію), задоволення потреб у відпочинку та розвагах тощо.

Залучення заощаджень до інвестиційної діяльності відбувається за допомогою банківських і небанківських фінансово-кредитних організацій, а саме комерційних банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок, довірчих товариств тощо. А неорганізовані заощадження формуються шляхом купівлі домогосподарствами вільноконвертованої валюти, товарів, майна та накопичення грошових коштів. На шляху трансформації заощаджень населення в інвестиційний ресурс виникає декілька проблем, а саме: створення сприятливих умов для формування заощаджень домогосподарствами; залучення заощаджень, які знаходяться в неорганізованих формах у потенційні джерела інвестицій та ефективне їх використання. Розмір доходів населення є найбільш вагомим

чинником, що впливає на обсяги формування заощаджень.

Незважаючи на оптимістичні темпи зростання наявних та грошових доходів українців, наявний дохід у середньому розрахунку на одного члена домогосподарства загальні доходи становили 715 грн. на місяць, у міських домогосподарствах – 764 грн., у сільських – 613 грн. Рівень середньомісячних загальних доходів однієї особи перевищив рівень встановленого у III кварталі 2007р. прожиткового мінімуму (525 грн.) на 36%. Слід зазначити, що темп росту середньодушових загальних доходів у січні–вересні 2007р. порівняно з аналогічним періодом 2006р. перевищив індекс споживчих цін за цей період: відповідно 124,1% проти 111,9% [8]. Але якщо реально проаналізувати сьогоднішній стан зростання цін та інфляції, то реальний прожитковий мінімум буде відрізнятись від встановленого. Тобто, якщо дохід не перевищує реального прожиткового мінімуму, то сподіватися на значне зростання обсягів заощаджень не доводиться. Тому мова повинна йти не лише про зростання сукупних доходів, а й про зменшення їх диференціації серед домогосподарств. Існує точка зору, що нерівність доходів спричиняють заощадження, які є основою економічного розвитку. Так, на думку В.А. Льюіса, розподіл доходів у суспільстві повинен змінюватись на користь людей з найвищими доходами, тому що інша частина суспільства не може формувати значні заощадження [9]. Але результати, які досягнуто у восьми високорозвинених країнах Східної Азії, зокрема Південній Кореї, Тайвані тощо, спростовують цю точку зору. Нерівність доходів зумовлює соціальну напругу у суспільстві і тим самим створює політичну нестабільність, що в цілому негативно відображається на обсягах інвестицій. Тому підвищення рівня доходів низько дохідних груп населення, які орієнтуються переважно на споживання вітчизняних товарів та послуг, сприятиме розвитку вітчизняних товаровиробників та інвестиційній активності. Також важливим чинником впливу є стабільна економічна ситуація в країні. Коли економічна ситуація в країні є відносно стабільною, то населення більш схильне до заощаджень. Разом з цим відбуваються зміни в структурі заощаджень на користь довгострокових. Позитивно вплинули на зростання обсягів заощаджень такі фактори як: зростання сукупних грошових доходів населення, поступова ліквідація заборгованості з виплати заробітної плати, досягнення та перевищення середньою заробітною платою рівня прожиткового мінімуму, зростання довіри до банківської системи та інші, про що свідчать дані щодо розміщення грошової маси (табл. 1).

З даних табл. 1 можна побачити, що за період 2002—2006 рр. кошти фізичних осіб в Україні виросли в 4,04 раза, у тому числі заощадження — у 5,7 раза. Випереджаючі темпи зростання заощаджень фізичних осіб порівняно з темпами зростання їх грошових коштів призвели до зростання частки заощаджень в коштах фізичних осіб у 1,4 раза. Водночас частка готівки в коштах фізичних осіб знизилась. Однак залишається досить високою — 40,5%.

Упродовж досліджуваного періоду спостерігається позитивна тенденція до зростання заощаджень населення України. Проте в 2003 і 2004 рр. спостерігається значне зменшення обсягу заощаджень і засобів у розпорядженні населення, що можна пояснити зростанням в цей період споживчого кредитування. Як відомо, довгострокове кредитування знижує заощадження населення[10]. Населення купує предмети тривалого використання (побутову техніку, житло) за допомогою кредитно-фінансових установ, в основному, в особі банків, замість того, щоб накопичувати кошти на їх придбання. З одного боку, банки залучають нових клієнтів, збільшують свій дохід, підвищуючи прибуток, а, отже, й ефективність діяльності. З іншого ж боку, зменшується обсяг коштів населення, які залучаються і формують ресурсну базу банків[11].

Якщо розглядати такі тенденції в довгостроковому періоді, спостерігається така ситуація: при зростанні довгострокового кредитування відбувається пропорційне зниження заощаджень населення в кредитно-фінансових установах, що зменшує їхню ресурсну базу. Зниження ресурсної бази банків спричинює збільшення відсоткових ставок за кредитами і, отже, за депозитами навіть в умовах конкуренції, це призведе до банкрутства дрібних банків і втрати довіри з боку населення до кредитно-фінансових інститутів[12]. Активізацію

населення на ринку кредитних послуг можна пояснити незначним, але стабільним приростом реальних доходів. У наступному 2005 р. спостерігалося збільшення обсягу заощаджень населення України — практично всі наявні засоби, що залишилися після споживання, спрямовувалися на заощадження, що, поза сумнівом, є позитивною тенденцією. Подібна ситуація спричиняє два негативні моменти. По-перше, банки будуть змушені підвищити рівень відсоткових ставок, що зробить кредити менш доступними для суб'єктів господарювання і фізичних осіб. Крім того в умовах політичної та економічної нестабільності підвищуються ризики кредитної діяльності.

Таблиця 1

Розміщення грошової маси в Україні в 2002-2006 рр. (на кінець періоду), млн. грн.*

	2002	2003	2004	2005	2006	Темп росту 2006 р. в % до 2002 р.
Грошова маса всього (М3)*	64870	95043	125801	194071	261063	402,4
Гроші поза банками (М0)*	26434	33119	42345	60231	74984	283,7
Кошти фізичних осіб*	45771	65548	83996	133522	185264	404,8
У тому числі: - заощадження* - готівка*	 19337 26434	 32429 33119	 41652 42345	 73291 60231	 110280 74984	 570,3 283,7
Частка заощаджень у грошових коштах (М3), % **	70,6	69,0	66,8	68,8	70,9	100,4
Частка заощаджень у коштах фізичних осіб, % **	42,2	49,5	49,6	54,9	59,5	141,0
Частка готівки у коштах фізичних осіб, % **	57,8	50,5	50,4	45,1	40,5	70,0

* - дані Національного банку України [*www.bank.gov.ua*]

** - самостійні розрахунки

По-друге, необхідність приведення до оптимального співвідношення депозитних і кредитних ставок в банківській системі може призвести до зниження обсягів заощаджень населення в національній та іноземній валютах. Наведені негативні моменти можуть знизити стимули до інвестиційної спрямованості в діяльності банків і в цілому ліквідність банківської системи. Отже, необхідне детальніше дослідження динаміки і тенденцій змін не тільки заощаджень населення, але і залишку від доходів з вирахуванням витрат і заощаджень для прогнозу макроекономічної ситуації в цілях оптимізації фінансування випереджаючого розвитку економіки України. Також важливим аспектом є те, що незважаючи на значну роль банківської системи в інвестиційному процесі, практично загальновизнано, що кредитний механізм є недостатньо пристосованим до фінансування «нових» галузей. Відсутність ключового елемента моніторингу — „знання бізнесу клієнта”, його „кредитної історії”, змушують банківську систему скоріше утримуватись від кредитування, ніж надавати кредити на здійснення ризикованих інноваційних проектів. Натомість фінансові системи, у яких провідне місце займають небанківські механізми і не спостерігається значної концентрації власності на акції (так звані ринкові фінансові системи), можуть забезпечувати фінансування витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки та у людський капітал у порівняно більших обсягах, ніж фінансові системи банківського типу. Також

важливим завданням для держави є забезпечення передумов та ефективного механізму залучення коштів, що становлять потенціал заощаджень населення в банківську і пара банківську системи, для забезпечення оптимальних шляхів їх трансформації в інвестиції. В умовах високого рівня зовнішнього боргу наша держава має звернути увагу на внутрішнє джерело інвестицій — заощадження населення.

Висновки. Державна інвестиційна політика повинна спиратися на заходи щодо підвищення рівня доходів населення, індексування їх відповідно до рівня інфляції згідно з чинним законодавством, орієнтуватись на збільшення схильності до заощаджень та акумуляції тимчасово вільних грошових ресурсів населення на потреби інвестування. Основними завданнями держави є проведення податкової реформи у сфері формування доходів та стимулювання заощаджень населення, зниження податкового навантаження шляхом скорочення переліку податків і зборів (обов'язкових платежів), зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці для формування солідарних соціальних фондів та перехід до формування персоніфікованих фондів, а також зменшення ставок прибуткового податку. Ці заходи мають сприяти легалізації доходів громадян та залученню їх у сферу інвестиційної діяльності. Сьогодні для підвищення довіри населення до банків слід створити надійну систему захисту заощаджень. Законодавством України про банківську діяльність передбачено захист шляхом страхування депозитів і створення відповідного фонду для забезпечення стабільності банківської системи, однак активність НБУ у цьому напрямку досить низька. Тому, на нашу думку, залишається актуальним створення ефективного механізму страхування вкладів з метою захисту депозитів населення та мінімізації втрат суспільства через їх банкрутство. Значення ефективної системи страхування депозитів в економіці будь-якої країни надзвичайно важливе. Як свідчить світовий досвід, гарантування вкладів населення має подвійне призначення: на мікрорівні захищати вкладників, на макрорівні - мінімізувати негативний вплив банківських ризиків і сприяти зміцненню довіри до банків та банківської системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002—2010 роки. — Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2001 р. №1801.
2. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / За ред, С. Панчишина та М. Савлука. — Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. — 406 с.
3. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. — Київ: Наукова думка, 2004. — 317 с.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. — 1008 с.
5. Національні заощадження та економічне зростання / Інститут економічного прогнозування; за ред. д.е.н. Б.Є.Кваснюка. — К.: "МП Леся", 2000. — 304 с.
6. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія та політика: Підручник. — К.: Таксон, 2004. — 348 с.
7. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика. — Львів: Каменяр, 2003. — 719 с.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України за 9 місяців 2007 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс]: Режим доступу:// www.ukrstat.gov.ua
9. Lewis A. W. The Theory of Economic Growth. - London: Alien and Unwin, 1955.
10. Дмитренко М. Ощадно-кредитна система у контексті формування в Україні власної інвестиційно-інноваційної політики // Вісник НБУ. – 2006. - №1.
11. Ватаманюк М.М. Потребительское поведение домохозяйств в условиях переходной экономики // Финансы Украины. – 2004. - № 12.
12. Кузнєцова А., Карпа Я. Банківський сектор України як джерело фінансово-інноваційної діяльності // Вісник НБУ. – 2004. - № 3.

УДК 657.471
Н. В. ЖЕЛЕЗНЯК

ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається тлумачення сутності капіталу стосовно його ролі в економіці сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовується необхідність акцентування уваги на інноваційні складові при його формуванні, зважаючи на сучасний стан матеріально-технічної бази підприємств.

Постановка проблеми. Сучасне тлумачення капіталу як сукупності різнорідних і відтворюваних ресурсів, використання яких у виробничому процесі дозволяє збільшувати продуктивність людської праці [1, с. 263], стосовно теперішнього стану сільського господарства України потребує виокремлення в бухгалтерському обліку інноваційної складової його формування. Це зумовлено тим, що матеріально-технічна база – речова форма основного капіталу – на більшості сільськогосподарських підприємств на даний час є застарілою і майже зношеною фізично. Проте це жодним чином не відображається у структурі власного капіталу, оскільки моральний і фізичний знос об'єктів жодного впливу на неї не справляє, як, зрештою, і впровадження інновацій в економіку аграрних підприємств.

Аналіз публікацій, в яких започатковано розв'язок даної проблеми. Публікації, в яких розглядаються питання обліку власного капіталу, мають в основному дидактичний характер [9], або ж присвячені висвітленню поки що віртуальних категорій, таких, приміром, як соціальний капітал [3]. У той же час практика формування власного капіталу сільськогосподарських підприємств зумовлює актуальність дослідження облікового забезпечення інноваційних процесів, які відбуваються при оновленні їх основного капіталу.

Постановка завдання. Зважаючи на невирішеність проблеми відображення в обліку формування інноваційної складової основного капіталу сільськогосподарських підприємств, метою статті є обґрунтування шляхів її вирішення.

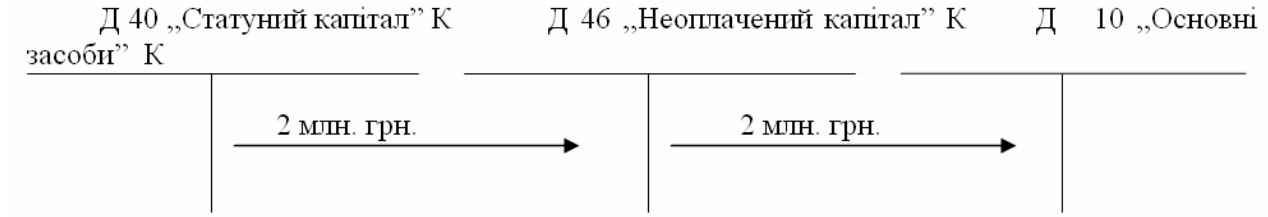
Основний матеріал. Не дивлячись на те, що сама категорія „капітал", зважаючи на її роль в економіці, мала би бути визначальною в обліку, адже, як відомо, навіть етимологічно вона походить від латинського слова capitalis – головний, в бухгалтерському обліку їй не приділяється належної уваги. А довший час у вітчизняній теорії бухгалтерського обліку капітал взагалі не визнавався складовою його предмета та об'єктів: „Предметом радянського бухгалтерського обліку є процеси розширеного соціалістичного відтворення (виробництва, розподілу, обміну і невиробничого споживання) суспільного продукту, а також господарські засоби, які беруть участь у цих процесах" [2, с. 30]. Більше того, навіть речова форма капіталу – „господарські засоби" – розглядались як допоміжна, що засвідчує словосполучення „а також" у наведеному формулюванні.

Однак і зараз, хоч тлумачення змісту предмета бухгалтерського обліку кардинально змінено і в нього включають, поряд з господарськими засобами, їх джерела (статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, прибуток [2, с. 87]), тобто, власний капітал, методика обліку формування останнього викладається в дусі методології, сформованої раніше стосовно статутного фонду – сурогатної заміни категорії „капітал", прийнятої у 30-их роках XX ст. у вітчизняній теорії з ідеологічних міркувань.

Водночас впровадження у вітчизняну практику Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291 призвело до того, що формування основного капіталу – частини продуктивного капіталу, яка повністю бере участь у процесі виробництва,

але переносить свою вартість на новостворений продукт частинами, в міру зношування основних виробничих фондів як речових носіїв цього капіталу [8, с. 257], в бухгалтерському обліку відображається викривлено, не відповідаючи стадіям його руху. В результаті існує протиріччя між загальною формулою капіталу Г – Т – Г', яку запропонував К. Маркс, виходячи з формулювання Сісмонді: „Капітал... самозростаюча вартість” [6, с. 166] та методикою відображення його формування на сільськогосподарських підприємствах.

Зокрема, введення в експлуатацію об’єктів основних засобів на функціонуючому підприємстві жодним чином не позначається не тільки на його складових: основному і оборотному капіталі, але й на загальній сумі. Водночас, якщо це відбулось в результаті створення підприємства, то взаємозв’язок введення таких об’єктів в експлуатацію з формуванням власного капіталу, а точніше, його складової – основного капіталу є безпосереднім.



Зокрема, у повній відповідності з економічною теорією, як видно на прикладі внесення до статутного капіталу ВАТ „Агрополіс” Чортківського району Тернопільської області комбайна „Клаас” вартістю 300 тис. EUR, грошовий капітал Г використовується засновниками на придбання засобів виробництва. В результаті цього гроші стають основним капіталом, що в кореспонденції рахунків, хоч і відображається не схематично, як на рис. 1, але врешті-решт завершується саме так (табл. 1).

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з відображення внесення засновниками ВАТ „Агрополіс” комбайна „Клаас”

№ запису	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума, тис. грн.
1	Відображено суму внесків засновників до статутного капіталу	46	40	2000
2	Оплачено ними вартість придбаного в постачальників комбайна „Клаас” (розрахунки здійснено особистими дисконтними картками засновників, тому вони не відображаються в кореспонденції рахунків ПАП „Агрополіс”)	–	–	2000
3	Внесено комбайн „Клаас” як погашення заборгованості за внесками до статутного капіталу ПАП „Агрополіс”	10	46	2000

Надалі ж формування основного капіталу, тобто, придбання основних засобів на ВАТ „Агрополіс” здійснювалось за рахунок коштів, отриманих від виробничої діяльності. Однак, не дивлячись, що за економічною теорією це розглядається як перша стадія кругообороту капіталу Г – Т, у системі кореспонденції рахунків у цьому випадку такі операції відображаються без жодного взаємозв’язку з формуванням основного капіталу (табл. 2).

Таким чином, будь-які інноваційні зміни речової форми капіталу (а в даному випадку – придбання досконаліших основних засобів) не впливають на номінальну величину основного капіталу і вона залишається незмінною. На більшості сільськогосподарських підприємств (не таких потужних, як ВАТ „Агрополіс” Чортківського району чи ПОП „Іванівське” Теребовлянського району та ін.) практично сума власного капіталу – це вже віртуальна величина, що не тільки не характеризує його інноваційної складової, але навіть не є

основним капіталом, оскільки та частина авансованого капіталу, яка була втілена в засобах праці, тут давно перенесена на новостворений продукт – товарну продукцію, насіння, корми тощо в результаті багаторазового використання або обороту капіталу – кругообороту капіталу, взятого не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється [5, с. 214].

У кращому випадку внаслідок декількох таких кругооборотів постійний капітал, проходячи послідовно перетворення через три функціональні форми у відповідності з формулою, розробленою К. Марксом $Г–Т < {Зв \atop Рс} ...В...Т'– Г'$, з грошового на продуктивний, потім на товарний, відтак знову на грошовий [7, с. 29-68], став оборотним капіталом – частиною продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари цілком і яка повністю повертається у грошовій формі після їх реалізації.

Таблиця 2

Відображення інвестицій в основний капітал ВАТ „Агрополіс”

№ запису	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума, тис. грн.
1	Перераховано аванс постачальнику	371	311	4800
2	Віднесено до податкового кредиту податок на додану вартість за податковими накладними	641	644	800
3	Відображено придбані основні засоби (трактори, сівалки, тощо) як капітальні інвестиції	152	631	4000
4	Відображено податок на додану вартість за товарно-транспортними накладними	644	631	800
5	Зараховано аванс у погашення заборгованості	631	371	4800
6	Оприбутковано основні засоби	104	152	4000

У принципі тут можна стверджувати, що оскільки одна частина оборотного капіталу витрачається на предмети праці (сировину, матеріали, тощо), а інша – на робочу силу, то при цьому теж присутня інноваційна складова. Але на практиці, зазвичай, інновації в частині оборотного капіталу зумовлені перш за все інноваціями в основному капіталі. Зокрема, як правило, застосування досконаліших основних засобів спонукає використання більш кваліфікованої робочої сили, інноваційних технологій у рослинництві й тваринництві, отже, й зростання інноваційної складової оборотного капіталу, що проявляється в застосуванні сортів елітних репродукцій, тварин екстра-класу.

Правда, непоодинокими є випадки, коли взаємозалежність тут зворотня: завдяки інтелектуальному капіталу менеджерів сільськогосподарських підприємств забезпечуються інноваційні технології виробництва на старій матеріально-технічній базі. Однак поки що інтелектуальний капітал на сільськогосподарських підприємствах як реальний об’єкт обліку не фігурує, тому й розглядати його в контексті інноваційної складової можна хіба що гіпотетично, виходячи з динаміки їх власного капіталу. Водночас зрозуміло, що як позитивні, так і негативні зміни власного капіталу за презентабельною сукупністю суб’єктів господарювання певною мірою дають підстави для їх пояснення вмінням менеджерів активно впливати на його інноваційну складову. В цьому, зокрема, переконує групування сільськогосподарських підприємств Чортківського району (табл. 3).

Так, не дивлячись на те, що природнокліматичні умови Чортківського району Тернопільської області є однаковими, отже всі сільськогосподарські підприємства мають рівні вихідні умови господарювання, майже в половині з них (6+9) формування власного капіталу незадовільне. В результаті вже навіть утворилась група із 6 сільськогосподарських підприємств, де власний капітал взагалі відсутній, хоч номінально у їх статуті фігурує зареєстрована сума пайового капіталу, яка незмінно вказується у „Балансі” ф. №1 за однойменною статтею 310 „Пайовий капітал”. Але внаслідок того, що за статтею 350

„Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)” у цих сільськогосподарських підприємств сума збитку перевищує суму пайового капіталу, то реально власний капітал нерідко є нульовим, або ж навіть має від’ємне значення, як, наприклад, у ПАП „Лузина” чи ПАП „Криволука”.

Таблиця 3

Динаміка власного капіталу на сільськогосподарських підприємствах Чортківського району Тернопільської області за 2006-2007 роки

Групи сільськогосподарських підприємств	Кількість підприємств у групі	Сума власного капіталу, млн.грн.		Темпи зміни
		у 2006 р.	у 2007 р.	
Підприємства з відсутністю власного капіталу	6	-	-	-
Підприємства, де власний капітал зменшився	9	19125,9	17158,1	0,90
Підприємства, де власний капітал збільшився	18	27257,1	39764,7	1,46
Разом за всіма підприємствами	38	46383,0	56922,8	1,23

У той же час на 18 сільськогосподарських підприємствах цього ж району власний капітал зріс лише за один рік у 1,46 разу, що можна пояснити, на наш погляд, якщо не цілком, то у більшій мірі впливом інтелектуального капіталу, а якщо розглядати це з позицій його матеріальних проявів, то завдяки застосуванню інновацій.

Не відображається як зміни капіталу вибуття основних засобів внаслідок їх повного зносу, хоча очевидно, що у даному разі принаймні технічний капітал (комбайни, машини тощо) [5, с. 2] – складова основного капіталу – зменшується (табл. 4).

Таблиця 4

Відображення списання основних засобів на ВАТ „Агрополіс”

№ запису	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума, тис. грн.
1	Списано зношену вартість трактора К-700	131	104	298
2	Списано залишкову вартість трактора	976	104	2
3	Нараховано податкове зобов’язання на залишкову вартість трактора	976	641	0,4

Таким чином, за даними бухгалтерського обліку, відтак фінансової звітності – „Балансу” ф. №1 та „Звіту про власний капітал” ф. №4 неможливо отримати інформацію про його реальну зміну внаслідок кругооборотів та обороту, а тим більше стосовно інноваційної складової. Навіть якщо в останній і відображається рух капіталу, то оцінити його з позицій інновацій неможливо, оскільки показники, які тут наводяться: коригування внаслідок змін облікової політики чи виправлення помилок, дооцінки або уцінки основних засобів, зменшення номінальної вартості акцій тощо, як зрештою й спрямування прибутку до статутного капіталу та відрахування до резервного капіталу, не дають підстав стверджувати, що це адекватне якісним змінам структури власного капіталу.

Висновки й перспективи подальших досліджень. Дослідження формування власного капіталу на сільськогосподарських підприємствах Чортківського району дає підстави для емпіричного висновку про його взаємозв’язок з інноваційною діяльністю менеджерів, зокрема, розглядати цей каптал не лише як технічний, тобто, сукупність матеріальних засобів, які використовуються на різних фазах виробництва і збільшують продуктивність

людської праці: верстат, комбайн, машина тощо [1, с. 2], а значно ширше, в тому числі за концепцією людського капіталу, за якою його розуміють як витрати на навчання, на підвищення кваліфікації та ін., що сприяють майбутньому збільшенню доходів [1, с. 2]. Отже, зважаючи на це, як складову власного капіталу, яка пов'язана з інноваційною діяльністю треба відображати, на наш погляд, вартість людського капіталу. Проте на даний час за рахунками бухгалтерського обліку, які належать до класу 4 „Власний капітал та забезпечення зобов'язань", такий капітал не обліковується. Недоліком існуючої методики бухгалтерського обліку власного капіталу є також те, що у складі статутного, пайового чи додаткового капіталу сільськогосподарських підприємств не виокремлюється основний і оборотний капітал. Оскільки внаслідок декількох кругооборотів врешті-решт відбувається оборот основного капіталу, він переходить в оборотний. Але такі метаморфози власного капіталу сільськогосподарських підприємств у бухгалтерському обліку не відображаються, тому економічний аналіз їх інноваційного розвитку не ґрунтується на системній і синтезованій фактографічній інформації. Отже, назріла потреба наукового обґрунтування методології і методики відображення в бухгалтерському обліку інноваційної складової власного капіталу сільськогосподарських підприємств. Враховуючи ж складність цієї проблеми, подальші дослідження шляхів її вирішення є перспективними.

Список використаних джерел

1. Башнянин та ін. Політична економія. Навч.посібник. – Львів: „Новий світ – 2000", 2006. – 380 с.
2. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку. – К.: Вища школа, 1979. – 328 с.
3. Жиглей И.В. Социальный капитал предприятия: экономическое обоснование и бухгалтерское отображение / Бухгалтерський учет, анализ и контроль: теория, методология, организация: Монография. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 448с. – С. 100-133.
4. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д.Базелевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
5. Кривенко К. Т. Політична економія. – К.: КНЕУ, 2005. – 435 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Пер. И.И. Степанова-Скворцова., – Т.1. Кн.1. – М.: Политиздат, 1978. – 907 с.
7. Маркс К. Капітал: Т 2// Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – Т.24.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія: Посібник для студентів вищих закладів освіти. – К.: Вид. центр „Академія", 1999. – 592 с.
9. Сук Л. К., Сук П. Л. Облік власного капіталу // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – №14(143). – С. 43-47.

УДК 339.5;657:691
Т. В. КОЖУХОВА

ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ПО ВИРОБНИЦТВУ ОБЛИЦЮВАЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

В статті досліджено основні вимоги до планування загальної аудиторської перевірки та його етапи, розроблено практичні рекомендації з планування аудиторської перевірки експортних операцій підприємств по виробництву облицювальних матеріалів.

Вступ. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств по виробництву облицювальних матеріалів вимагає детального регулювання й контролю не тільки з боку держави. Перевірка дотримання виробничими підприємствами нормативних актів в області валютного регулювання проводиться й аудиторськими фірмами. Однією з передумов подальшого розвитку аудиту є вдосконалення методики та організації аудиторських перевірок експортних операцій. Для ефективного проведення аудиторської перевірки експортних операцій, яка може відбуватися у межах аудиту фінансової звітності, аудитору слід ретельно планувати свою роботу. Планування є одною із обов´язкових умов діяльності аудиторських фірм.

Питання планування аудиту детально викладені у працях вітчизняних вчених Савченка В.Я., Дорош Н.І., Петрик О.А., Усача Б.Ф., Давидова Г.М., Рудницького В.С, Кулаковської Л.П., Пилипенко І.І., Никонович М.О., Бодюк А.В.

Водночас їх праці безпосередньо не торкаються проблематики планування аудиторської перевірки експортних операцій. Недостатній рівень теоретичної розробки питань планування аудиту експортних операцій та потреби практики обумовлюють актуальність дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розробці практичних рекомендацій з організації планування аудиторської перевірки експортних операцій підприємств по виробництву облицювальних матеріалів.

Результати. Згідно Міжнародному стандарту аудиту 300 (далі – МСА 300) планування – це розроблення загальної стратегії і детального підходу до очікуваного характеру, часу та обсягу аудиту. Чітке планування дозволяє зосередити увагу на найбільш важливих ділянках аудиту, що в свою чергу дає змогу виявити потенційні проблеми, виконати роботу більш ефективно й у стислий термін, правильно скоординувати дії усіх членів аудиторської групи [1].

Планування аудиторської перевірки передбачає основну мету – якісно та своєчасно виконати аудиторські процедури, визначити правильність завантаження кожного аудитора роботою, перевірити виконання передбачених договором зобов´язань і сформувати портфель замовлень [2, с. 72].

Завдання планування аудиту складаються у встановленні етапів і строків роботи із клієнтом, визначенні витрат, раціональному використанні робочого часу фахівців, підготовці адекватної робочої групи фахівців для роботи із клієнтом, визначенні розділів аудиту, що мають найбільше значення для формування аудиторської думки, розподілі між фахівцями розділів аудиту, обов'язків і відповідальності, створенні умов для здійснення наступного контролю за аудитом. Розглянемо етапи планування загальної аудиторської перевірки, які зарубіжні й вітчизняні автори виділяють по-різному. Газарян А.В., Соболєва Г.В. виділяють три етапи планування аудиторської перевірки: збір інформації про особу; оцінка отриманої інформації; розробка плану й програми аудиту [3, с. 43].

Гончарук Я.А., Рудницький В.С. акцентують увагу на таких етапах планування: визначення мети і завдань аудиту; оцінка існуючого середовища суб´єкта перевірки; вибір стратегії та її реалізація; складання загального плану аудиту; підбір і уточнення процедур контролю, розробка програми аудиту, коригування загального плану і програми аудиту [4, с.

141].

За Дорош Н.І, загальне планування аудиту доцільно поділити на два великих етапи: попереднє планування та розробка плану і програми аудиту: «на першому етапі вивчається підприємство, що перевіряється, та визначаються основні параметри майбутньої перевірки, на другому – розробляється стратегія перевірки і складається детальний опис усіх майбутніх робіт в загальному плані і програмі аудиторської перевірки» [5, с. 166]. Таку думку поділяють й інші автори [6, с. 43; 7, с. 13].

Оскільки аудиторська перевірка експортних операцій є частиною загального аудиту фінансової звітності, беручи до уваги зарубіжний та вітчизняний досвід аудиторських перевірок, процес її планування можна умовно поділити на декілька пов'язаних між собою етапів:

- попереднє планування (ознайомлення з суб'єктом господарювання та його середовищем; ознайомлення з системою бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю; визначення ризиків суттєвих викривлень);
- оцінка отриманої інформації та прийняття рішень;
- підписання договору про проведення аудиторської перевірки;
- розроблення і представлення загального плану на розгляд та затвердження;
- розроблення програми аудиту;
- коригування загального плану і програми протягом усього процесу аудиту.

Розглянемо послідовність планування детальніше.

Практики і науковці вважають, що в основі попереднього планування аудиторської перевірки лежить вивчення діяльності підприємства, що підлягає перевірці, і розділяють підхід попереднього планування перевірок на планування перевірок нових та постійних клієнтів, яке має певні відмінності [7, с. 13; 8, с. 101].

При роботі з постійними клієнтами відомості про їх діяльність можна одержати з постійних аудиторських файлів з інформацією, яка не змінюється постійно за своїм характером, але доповнюється або обновляється в міру надходження нової інформації, тобто із постійного досьє клієнта - сукупності відомостей про клієнта й копій найважливіших документів, що визначають його діяльність. У постійному досьє зберігаються: копії або опис засновницьких документів, відомості про реєстрацію підприємства, відомості про банківські рахунки підприємства, матеріали зовнішніх перевірок (іншими аудиторами, податковою інспекцією). Якщо підприємство є новим клієнтом, то до початку планування необхідно зібрати інформацію про його діяльність.

Вивчаючи специфіку діяльності підприємства, аудитор переслідує дві мети:

- полегшити проведення аудиту й підвищити його якість;
- надати клієнту діючу консультативну допомогу, спрямовану на поліпшення економіки його підприємства.

Для цього необхідно зібрати інформацію про внутрішні й зовнішні фактори, що впливають на підприємство.

До внутрішніх факторів, що впливають на економіку підприємства, на які в першу чергу повинен звертати увагу аудитор відносять: форму власності й структуру управління, структуру й розмір підприємства, досвід управлінського персоналу, мету з якою створене підприємство, основні операції підприємства, фінанси, обрану облікову політику, цілі, стратегію та ризики бізнесу, які можуть призвести або спонукати до суттєвого викривлення звітності, оцінку результатів діяльності та їх відповідність поставленим перед підприємством цілей, систему внутрішнього контролю. До зовнішніх факторів можна віднести галузь діяльності, нормативну базу, конкурентів, політичний вплив, економічну ситуацію в країні й на світовому ринку. Аналіз цілей підприємства, що перевіряється, дозволяє краще зрозуміти його операції, він необхідний для формування правильної думки про фінансову звітність підприємства. Відомості про операції досліджуваного підприємства допомагають аудитору правильно оцінити свої ризики, скласти ефективну програму перевірки й заощадити час. Знання фінансової структури підприємства допомагає аудитору встановити потреби

підприємства в коштах і джерела їхнього надходження, визначити платоспроможність підприємства й тим самим установити, чи зможе воно проводити свої операції в майбутньому. При розгляді взаємовідносин підприємства із третіми особами, необхідно проаналізувати існуючі або можливі судові розгляди. Перш ніж почати перевірку рахунків підприємства, аудитор повинен зрозуміти як організований і функціонує бухгалтерський облік на підприємстві. Для цього необхідно описати систему обліку, тобто побудувати схеми документообігу, вказати, як розподіляються обов'язки співробітників бухгалтерії, які кореспонденції прийняті для відображення експортних операцій і які регістри обліку ведуться. Опис системи бухгалтерського обліку може містити наступні документи: організаційну схему бухгалтерії підприємства із прізвищами основних співробітників, у яких аудитор має намір одержувати інформацію; опис відповідальності кожного зі співробітників; схеми документообігу по найважливіших ділянках облікового циклу; особливості облікової політики підприємства; опис проводок по типових операціях; опис кореспонденції по разових операціях; опис відхилень в обліковій політиці або в правилах ведення окремих рахунків від нормативних. Опис системи внутрішнього контролю потрібен для того, щоб аудитор міг прийняти обґрунтоване рішення про її надійність, а, отже, про можливості опиратися на неї при проведенні перевірки.

Для ознайомлення з системою внутрішнього контролю клієнта аудитору необхідно одержати документальну підставу створення й функціонування системи, а саме: наказ про створення системи внутрішнього контролю, підтвердження наявності посади внутрішнього аудитора або служби внутрішнього аудиту в штатному розкладі підприємства, протоколи про обрання й затвердження ревізійної комісії. Крім цього, аудитор перевіряє наявність реальної діяльності системи внутрішнього контролю: затверджені програми, плани ревізійної комісії й внутрішнього аудиту, протоколи засідань ревізійної комісії, акти внутрішніх ревізій і перевірок, аналітичні звіти внутрішнього аудитора, робочі матеріали. Відсутність зазначених документів може бути аудиторським доказом того, що на підприємстві немає організованої й реально діючої системи внутрішнього контролю. Для одержання інформації про форму ведення бухгалтерського обліку експортних операцій й системи внутрішнього контролю на підприємствах по виробництву облицювальних матеріалів автором пропонується проводити тест-опитування по основних напрямках оцінки діяльності підприємства, яке може доповнюватися кожною аудиторською організацією самостійно й затверджуватись як робочий документ.

Тест-опитування включає такі напрями оцінки діяльності:

● Комп'ютерні системи обробки інформації:

- застосовувана техніка обліку (ручна, комп’ютерна);
- програмне забезпечення, яке використовується в системі бухгалтерського обліку;
- бухгалтерські програми встановлені: на персональному комп’ютері, у локальній мережі бухгалтерії, у загальній мережі організації;
- як здійснюється контроль регламентованого доступу до комп’ютерних баз даних;
- комп’ютеризовані ділянки обліку експортних операцій (усі; якщо не усі, то вказати які);
- як забезпечується відновлення програмного продукту у зв’язку зі зміною законодавства;
- які зміни вносилися в програмне забезпечення в поточному звітному (попередньому) періоді.

● Система внутрішнього контролю:

- чи існує на підприємстві служба внутрішнього контролю;
- у якій формі представлена служба внутрішнього контролю (система внутрішнього аудиту);
- кому підпорядкована служба внутрішнього контролю (раді директорів, керівництву, головному бухгалтеру);
- чи існують документально оформлені інструкції для виконання контролю за

експортними операціями;

- як документуються результати роботи служби внутрішнього контролю;
- чи існує на підприємстві взаємозамінність.

● Перевірка експортних операцій:

- коли й ким проводилася остання перевірка експортних операцій.

● Зовнішнє середовище:

- чи підсилився рівень конкуренції в кам'янообробній сфері за останні три роки;
- основні конкуренти- виробники облицювальних матеріалів.

● Практика експортних договорів:

- які види угод використовуються в практиці підприємства (прямий експорт, бартерні операції; експорт через посередників; вексельні розрахунки).

● Система бухгалтерського обліку експортних операцій:

- чи розроблена типова кореспонденція рахунків на характерні для підприємства експортні операції з продажу облицювальних матеріалів;
- чи є в наявності письмові дозволи керівництва для кожної партії облицювальних матеріалів, що залишає територію складу підприємства;
- чи існує наказ про надання права підпису визначеним співробітникам на відвантажувальних документах;
- чи завжди вчасно виписуються документи на відвантаження облицювальних матеріалів і передаються в бухгалтерію;
- чи використовується затверджений керівництвом прейскурант цін на відвантажувані облицювальні матеріали або ціна встановлюється щораз індивідуально;
- чи складаються контракти на експорт облицювальних матеріалів відповідно до умов «ІНКОТЕРМС-2000»;
- чи звіряються щомісячно дані покупців з рахунками дебіторської заборгованості.

Результати запропонованого тестування дозволять аудитору сформувати думку про надійність системи внутрішнього контролю, що забезпечує законність проведених операцій. Крім того, на підставі отриманої інформації аудитору зможе визначити конкретні процедури по перевірці законності експортних операцій, їхній обсяг і детальність проведення. Якщо система контролю, на думку аудитора, ненадійна, то він може перевірку рахунків і операцій по одному з ділянок обліку замінити повністю або частково перевіркою функціонування системи контролю. Якщо він виявив, що система контролю надійна й функціонує без істотних збоїв, то він вправі припустити, що відповідні бухгалтерські дані, підтримані такою системою, також не містять істотних помилок. Якщо ж система контролю неефективна, то аудитору прийдеться збільшити число тестів і розмір його вибірок, щоб елімінувати ризики недостатності системи внутрішнього контролю. Аудиторська фірма, що прийняла про підсумкам процедури первинної оцінки рішення про довіру стосовно системи внутрішньогосподарського контролю й окремих засобів контролю, зобов'язана в ході аудиторської перевірки здійснювати процедури підтвердження вірогідності цієї системи. Для вироблення стратегії й тактики аудиторської перевірки інформацію, отриману в ході попереднього планування, можна систематизувати й оцінити у зведеному документі. Отримана в ході аналізу й узагальнення інформація дозволить дати оцінку аудиторського ризику й рівня суттєвості, а також буде використана для підготовки загального плану й програми аудиту. Після проведення попереднього планування аудитор приймає рішення щодо можливості проведення аудиту та узгоджує організаційні питання. Якщо аудиторська організація вважає можливим проведення аудиту, вона переходить до формування штату для проведення аудиту та укладає договір з клієнтом. Відомості, одержані під час початкового вивчення клієнта є необхідною базою для розробки загального плану та програми аудиту. Загальний план – це перелік робіт на основних етапах аудиту, який є керівництвом у виконанні програми. Обсяг цього документа залежить від обсягів і складності аудиту. Загальний план потрібно розробляти дуже детально, щоб аудитор мав можливість підготувати конкретну програму аудиту. Метою складання плану є попереднє визначення

обсягу й характеру необхідних тестів; оцінка витрат часу й праці по їхньому проведенню; досягнення взаєморозуміння із клієнтом по всіх основних питаннях до початку перевірки; одержання доказів обґрунтованості виконання аудиту і якості його проведення в даного клієнта.

Загальний план аудиту у відповідності з МСА 300 містить наступні обов'язкові елементи:

- розуміння суб´єкта господарювання та його середовища;
- розуміння систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю;
- оцінка ризиків суттєвих викривлень;
- характер, час та обсяг процедур;
- керування і нагляд за членами групи з виконання завдання, а також перевірка їхньої роботи;
- інші аспекти.

Для того, щоб пристосуватись до галузевої специфіки клієнта, аудиторські фірми розробляють свої внутрішні стандарти плану перевірки.

Автором пропонується можлива форма загального плану аудиту експортних операцій.

Таблиця 1

Загальний план аудиту експортних операцій

Підприємство _____
Період аудиту _____
Запланований аудиторський ризик _____
Запланований рівень істотності _____

№	Виконувані роботи	Строк виконання	Виконавець	Контроль виконаних робіт з аудиту	Примітки
1.	Загальне ознайомлення з підприємством				
2.	Тестування систем обліку й внутрішнього контролю				
3.	Визначення аудиторського ризику та суттєвості помилок				
4.	Складання аудиторської програми				
5.	Аудит експортних операцій				
6.	Узагальнення зібраних доказів				
7.	Контроль виконаних робіт з аудиту				
8.	Складання аудиторського звіту				
9.	Здача виконаних робіт клієнтові				

Керівник аудиторської фірми _____

Керівник аудиторської групи _____

На підставі плану робіт перед початком аудиту повинна складатися програма перевірки, яка згідно МСА 300 «є набором інструкцій для асистентів аудитора, що виконують аудиторську перевірку, а також засобом контролю за належним виконанням роботи». Програма аудиторської перевірки повинна містити перелік видів робіт для одержання необхідних доказів законності й правильності відображення в обліку експортних

операцій, із вказівкою періоду їхнього проведення. Програма має бути настільки детальною, щоб могла використовуватись як інструкція для асистентів, що виконують аудит, а також засіб контролю правильності виконання робіт.

У програмі перевірки необхідно вказувати:

1) мету аудиту;

2) основні ділянки роботи підприємства й розділи обліку, що підлягають перевірці;

3) характер перевірки (суцільна, вибіркова);

4) закріплення обов'язків за членами бригади;

5) передбачувану тривалість перевірки й строки її початку й закінчення.

Петрик О.А. пропонує обов'язково виділяти у програмі аудиту методи і прийоми, які використовуються при здійсненні аудиторських процедур, а також аудиторські докази та відмітку про виконання, що зробить структуру програми більш досконалою [8, с. 104]. В програму аудиторської перевірки експортних операцій підприємств по виробництву облицювальних матеріалів пропонується включати такі процедури:

- вивчення Статуту підприємства з питань наявності в розділі «Види діяльності»- зовнішньоекономічної, визначення характеру і номенклатури зовнішньоекономічної діяльності підприємства з виготовлення продукції;
- перевірка законності експортних операцій;
- оцінка надійності системи внутрішнього контролю щодо відображення експортних операцій;
- перевірка наявності й правильності оформлення експортних контрактів;
- перевірка правильності віднесення продукції до категорії експортованої;
- перевірка правильності обліку руху експортної продукції;
- правильність і своєчасне оформлення операцій по відвантаженню продукції на експорт;
- перевірка правильності віднесення реалізації до звітного періоду, у якому відбулася передача права власності на продукцію;
- перевірка доцільності та законності накладних витрат (шляхом співставлення фактичних витрат з витратами за кошторисами);
- перевірка правильності нарахування курсових різниць і відображення їх у бухгалтерському обліку й звітності;
- перевірка оподаткування експортних операцій (перевірка застосування платником податку нульової ставки ПДВ до експортних операцій, порядку визначення сум податкового кредиту та суми ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету);
- перевірка ведення аналітичного обліку експортних операцій за видами поставок (прямі, за участю посередників);
- перевірка своєчасності надходження виручки від реалізації експортної продукції

Висновки аудитора по кожному розділу аудиторської програми, документально відображені в робочих документах, є фактичним матеріалом для складання аудиторського звіту, аудиторського висновку й підставою для формування об'єктивної думки аудитора про облік експортних операцій підприємства, яке перевіряється.

Висновки. В процесі планування аудиторської перевірки експортних операцій узгоджується з клієнтом мета аудиту, сутність і найбільш істотні питання, що мають бути розглянуті, складається перелік робіт, визначається зміст робіт, строки їх виконання згідно з договором про проведення аудиту, визначаються найбільш прийнятні методи і методичні прийоми перевірки, правила виконання робіт. Запропоноване тест-опитування дозволить оцінити систему бухгалтерського обліку експортних операцій, встановити наявність контролю за їхнім проведенням. Розроблені рекомендації з питань планування аудиторської перевірки експортних операцій підприємств по виробництву облицювальних матеріалів доцільно використовувати в практичній діяльності аудиторських фірм для визначення конкретних процедур по перевірці експортних операцій, обсягу і детальності проведення.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2006 року.-К.: ІАМЦ АУ «Статус», 2006.-1152 с.
2. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами.-К.: Знання, 2005. – 247 с.
3. Газарян А.В., Соболева Г.В. Планирование аудита годовой отчетности// Бухгалтерский учет. – 2005. - № 7. – С. 43-49.
4. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: Вид.2-ге, перероблене та доповнене.- Львів: Оріяна-Нова, 2004. – 292 с.
5. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
6. Усач Б.Ф. Аудит: Навч.посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 223 с.
7. Аудит. Методика документування: Кол.авторів. За заг.ред.академіка АЕНУ, д.е.н., проф. І.І.Пилипенка. - К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України.-2003. – 457 с.
8. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.

УДК 657.06.047.42
С. О. ШЕВЧЕНКО

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗНОСУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

В статті розглянуто і проаналізовано проблемні питання обліку зносу необоротних активів бюджетних установ, зокрема закладів охорони здоров'я. Визначено доцільність застосування існуючих норм амортизації в бюджетних установах, визначено перспективи подальших наукових досліджень у питаннях нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ.

Вступ. В умовах ринкової економіки порядок визначення зношування необоротних активів бюджетних установ є найважливішим елементом системи управління відтворенням їх майна. Від ступеня обґрунтованості порядку визначення зношування необоротних активів залежить ефективність усієї системи управління майном.

У процесі експлуатації необоротні активи бюджетних установ поступово втрачають свою первісну вартість. Даний процес спричиняється не тільки їх використанням, а й впливом зовнішнього середовища, а також моральним зносом. Отже, знос поділяється на фізичний – матеріальне спрацювання об'єкта та моральний, який відображає старіння необоротних активів на фоні розвитку виробництва нових, більш ефективних аналогів. Нарахування морального зносу у вартісному вираженні за бухгалтерським обліком не передбачено.

Всебічний аналіз нормативної бази, окремих наукових досліджень та практичної діяльності показав, що сьогодні процес нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ містить багато недоліків, неточностей тощо.

Метою статті є: дослідження особливостей нарахування зносу бюджетними установами та відображення даного процесу в бухгалтерському обліку бюджетних установ. Слід зазначити, що від належним чином організованого обліку зносу необоротних активів бюджетних установ залежить достовірність інформації про стан необоротних активів бюджетних установ, зокрема закладів охорони здоров'я, в яких досить часто не вистачає коштів на оновлення матеріально-технічної бази.

Питаннями нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ та

відображення їх в обліку є актуальним і завжди привертало до себе увагу багатьох науковців, серед них слід виділити Атамаса П.Й., Канєву Т.В., Палія В.Ф., Панкевича Л.В., Джоги Р.Т., Свірко С.В. та інші. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних вчених, слід зазначити, що розкриття питання обліку зносу необоротних активів бюджетних установ потребують подальшого наукового дослідження.

Основними завданнями, які необхідно вирішувати в процесі обліку зносу необоротних активів бюджетних установ є:

- контроль за наявністю та збереженням необоротних активів бюджетних установ;
- своєчасне і якісне проведення інвентаризації необоротних активів бюджетних установ та правильне оформлення її наслідків;
- своєчасне нарахування зносу та відображення його в обліку;
- правильне та своєчасне відображення інформації про стан необоротних активів бюджетних установ у звітності.

Якісне дотримання вищевказаних завдань позитивно вплине як на облік необоротних активів бюджетних установ так і на облік загалом в установі.

Ми приєднуємося до думки Джоги Р.Т., який зазначає, що поняття зносу необоротних активів бюджетних установ не тотожне зносу необоротних активів галузей матеріального виробництва, оскільки в бюджетних установах не здійснюється перенесення вартості на результати праці (не нараховується амортизація). Вартість необоротних активів бюджетних установ зникає із споживанням їх споживчої вартості [1, с. 158].

В міжнародній практиці, як зазначає Свірко С.В. відсутні якісь вагомі розбіжності між обліковою методикою установ державного та недержавного секторів, а це означає, що згідно Міжнародного стандарту фінансової звітності державного сектору 17 установи державного сектора нараховують амортизацію. Згідно вищевказаного документу під амортизацією слід розуміти систематичний розподіл вартості активу протягом терміну корисної експлуатації (при цьому сума амортизаційних відрахувань класифікується як витрати), тобто на необоротні активи бюджетних установ нараховується амортизація. Даний процес покликаний для адекватного відображення в обліку у вигляді зменшення балансової вартості необоротних активів шляхом нарахування витрат на амортизацію. Слід зазначити, що у вітчизняній практиці на необоротні активи бюджетних установ нараховується знос, який тільки відображає ступінь зношення необоротних активів [2, с. 276].

В міжнародній практиці нарахування зносу необоротних активів бюджетних установ співпадає з методикою, що передбачена для недержавних установ, тобто застосовуються прямолінійний метод, метод зменшення залишкової вартості, кумулятивний метод тощо [2, с. 276].

Згідно з листом Державного казначейства України від 20.12.2005 №07-04/2362-11163 “Про нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ”, нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ не носить на меті створення резерву для відновлення необоротних активів. Суми нарахованого зносу відображають зменшення вартості активів та відповідно сум фондів у необоротних активах. За економічною сутністю суми нарахованого зносу є показником того, через який час необоротний актив втрачає свою вартість і повинен відповідати строку фізичного зношення [3].

Нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ як ті, що знаходяться в експлуатації, так і ті, що знаходяться на складі (у запасі), за винятком зазначених нижче, провадиться в останній робочий день грудня. Нараховується знос в гривнях (без копійок) відразу за весь рік незалежно від того, в якому місяці об'єкт був придбаний або збудований.

Відповідно до Інструкції з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, Наказ Головного управління Державного казначейства України від 17.07.2000р. № 64 та вищевказаного листа №07-04/2362-11163 в закладах охорони здоров’я знос не нараховується на наступні необоротні активи бюджетних установ:

1) земельні ділянки і капітальні витрати на поліпшення земель;

2) обладнання, експонати, зразки, діючі та недіючі моделі, макети та інші наочні

посібники, що знаходяться в кабінетах та лабораторіях і використовуються з навчальною і науковою метою;

3) бібліотечні фонди;

4) малоцінні необоротні матеріальні активи;

5) білизну, постільні речі, одяг і взуття;

6) необоротні матеріальні активи спеціального призначення.

Таким чином, значну частину необоротних активів бюджетних установ закладів охорони здоров'я складають ті, на які не нараховується знос (малоцінні необоротні матеріальні активи, білизна, постільні речі, одяг і взуття, необоротні матеріальні активи спеціального призначення).

Слід зазначити, що знос не визначається також за необоротними активами установ, що знаходяться за кордоном.

Якщо на підприємствах галузей матеріального виробництва термін максимального корисного використання основних засобів установлюють самостійно, то бюджетним організаціям його встановлюють відповідні міністерства за відомчою підпорядкованістю, а якщо такі документи відсутні – самостійно. Слід звернути увагу, що в межах одного головного розпорядника бюджетних коштів на однотипні необоротні активи має встановлюватись єдиний термін їх корисної експлуатації. На наш погляд, для виконання цієї вимоги доцільно головному розпоряднику видати наказ для нижчих за рівнем установ, в якому буде зазначено, який термін корисної експлуатації необхідно встановити на ті чи інші об’єкти необоротних активів.

При визначенні строку корисної (очікуваної) експлуатації необоротних активів слід ураховувати:

- очікуване використання об'єкта установою з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Розмір зносу виражається у відсотках до первинної вартості необоротних активів і називається нормою зносу. На відміну від галузей національної економіки України всі необоротні активи бюджетних установ для нарахування зносу, поділяються на три групи відповідно:

I група – це будинки та їхні структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини (квартири і місця загального користування)– норма зносу 5%;

II група – це автомобільний транспорт, запасні частини до нього, інструменти, інвентар, меблі, побутові електронні прилади в тому числі ЕОМ, телефони та інше офісне обладнання - 25% до первісної вартості;

III група - це багаторічні насадження, які досягли експлуатаційного віку та інші необоротні активи, які не увійшли до I та II групи необоротних активів. До цієї групи норма зносу становить 15% до первісної вартості необоротних активів бюджетних установ.

На нашу думку затверджені норми нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ, які сьогодні діють в Україні дещо завищені, адже темпи нарахування зношування на аналогічні необоротні активи підприємств галузей національної економіки істотно нижчі, а використання їх, як правило, інтенсивніше. Внаслідок чого отримуємо, що необоротні активи бюджетних установ зношуються швидше ніж на підприємствах галузей національної економіки.

Сума нарахованого зносу не може перевищувати 100% вартості необоротних активів бюджетних установ, а нарахування зносу в розмірі 100% не є підставою для списання відповідного об’єкта необоротних активів, але за таких умов відбувається дооцінка об’єкту і нарахування зносу припиняється. В міжнародній практиці повністю зношені необоротні активи відображаються за нульовою вартістю до тих пір, поки вони використовуються установою. [5, с. 101].

Ми вважаємо, вищевказану методику доцільно запровадити і на вітчизняних бюджетних установах, оскільки постійно проводити дооцінку об'єктів необоротних активів є штучним завищенням їх первісної вартості. Також, на наш погляд, не доцільно нараховувати знос на необоротні активи бюджетних установ, які знаходяться на складі і залишаються не введеними в експлуатацію, адже вони старіють лише морально, для таких випадків слід розробити спеціальні, значно нижчі відсоткові ставки нарахування зносу. Згідно з Наказом №114 для обліку зносу основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів передбачено пасивний рахунок 13 „Знос необоротних активів" з розподілом на відповідні субрахунки. За кредитом рахунку 13 «Знос необоротних активів» відображається нарахування зносу в останній робочий день грудня, а за дебетом списання зносу в наслідок вибуття або ліквідації необоротних активів бюджетних установ. У бухгалтерському обліку нарахування суми зносу відображається проведенням за дебетом субрахунку 401 „Фонд у необоротних активах" та кредитом субрахунків рахунку 13 „Знос необоротних активів". Як зазначалося вище, розрахунок суми зносу оформляється типовою формою ОЗ-12 (бюджет) "Відомість нарахування зносу на основні засоби" і відображається в інвентарних картках типової форми ОЗ-6 (бюджет) та ОЗ-8 (бюджет). При цьому необхідно пам'ятати про необоротні активи, що надійшли на баланс установи у формі благодійних (добровільних) внесків та пожертвувань від юридичних і фізичних осіб, а також у вигляді гуманітарної допомоги, облік яких має здійснюватися окремо, але знос нараховується за загальною методикою.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1) питання нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ в бухгалтерському обліку України є практично не дослідженими;

2) методика нарахування зносу вітчизняними бюджетними установами суттєво відрізняється від методики, яка застосовується в міжнародній практиці;

3) при всьому цьому слід зважати, що правильне відображення в обліку операцій з нарахування зносу здійснює значний вплив на формування загальної інформації про стан необоротних активів бюджетних установ.

Список використаних джерел

1. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2001. - 250 с.

2. Свірко С. В. Необоротні активи бюджетних установ в вітчизняній та міжнародній обліковій практиці: характеристика та порівняльний аналіз // Формування ринкової економіки в Україні. Науковий збірник. Спецвипуск 15.Ч.2. Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. - Л.: Інтереко, 2005. – С. 270-277.

3. Лист Державного казначейства України від 20.12.2005 №07-04/2362-11163 "Про нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ".

4. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ, Наказ Головного управління Державного казначейства України від 17.07.2000р. № 64.

5. Сорокін А.М. «Бухгалтерський облік в бюджетних установах Франції та Росії» // Дис. ... к. е. н. – М., 2004.

УДК 658.5.003.13
В. І. ВОЗЬЯНОВА

ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена проблемам застосування ключових показників ефективності у системі збалансованих показників в сучасних ринкових умовах.

Постановка проблеми. Для більшості підприємств в сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції виникає потреба в ефективній оцінці своєї діяльності та запобіганні кризових ситуацій. Тому потрібно акцентувати увагу не тільки на фінансових показниках, але і на нефінансових, бо саме їх поєднання дає змогу отримати повну картину стану підприємства, а також побудувати чіткий прогноз його розвитку. Для цього представляється доцільним використання збалансованої системи показників (Balanced Scorecard – BSC), в основі якої лежать ключові показники ефективності (Key Performance Indicators – KPI) [1].

Аналіз останніх наукових досліджень. Принципи розробки та критерії визначення ключових показників ефективності в управління діяльністю підприємства розглядають у своїх працях такі вчені, як Каплан Р., Нортон Д., Роуссі Р. та інші. [1-4].

Ключові показники ефективності на даний момент не мають статусу стандартизованих, але принцип їх розробки, можливість систематизації, а також зростання практичного застосування дозволяє припустити їх використання у вигляді методичного стандарту в майбутньому.

Мета роботи. Основною метою статті є формулювання загальних принципів розробки ключових показників ефективності системи збалансованих показників.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ключові показники ефективності – це не повне нововведення останніх десятиліть. Такі показники існували і у радянські часи. Це, наприклад, кількість виробленої продукції, собівартість, норма виробітку.

Метою впровадження KPI є оцінка ефективності діяльності підприємства та внесення змін для покращення процесу прийняття управлінських рішень.

Існує велика кількість показників і серед них дуже не просто обрати ті, що потрібні конкретному підприємству. Визначення кількості показників, що включаються у систему вимірювання ефективності бізнесу, є дуже важливим питанням. Каплан Р. і Нортон Д. (засновники збалансованої системи показників) вважають оптимальною загальну кількість у 20-25 показників, розподіленим по чотирьом перспективам BSC наступним чином:

- фінанси – п’ять показників (22%);
- клієнти – п’ять показників (22%);
- внутрішні процеси – від восьми до десяти показників (34%);
- навчання та розвиток – п’ять показників (22%). [2]

Наведене розподілення є рекомендованою середньою мірою, але на практиці можливі деякі відхилення. Так, один з найбільш відомих опонентів Каплана Р. і Нортона Д. Шнейдерман А. вважає, що компанії не можуть одночасно концентруватися на такій великій кількості показників [3]. Але як і у будь-якому правилі є свої виключення, так і оптимальна кількість показників обирається кожним конкретним підприємством окремо для себе. Тут можна надати загальну рекомендацію: кількість показників не повинна бути занадто великою, щоб не обтяжувати розрахунок і прийняття конкретних рішень, але бути достатньою для того, щоб адекватно оцінити діяльність підприємства. Однією з основних властивостей будь-якого ключового показника ефективності є можливість порівняння його значення з іншим. Порівняння може бути проведено у межах "факт-факт" (фактичне значення показника, отримане в попередньому періоді, з фактичним значенням в даному

періоді), "план-факт" (порівняння планового значення показника з його фактичним значенням), галузевого (чи ринкового) значення показника з запланованим або фактично отриманим результатом у звітному періоді.

Проблема визначення нормативних значень показника виникає здебільшого, якщо показник нестандартний і відсутня методика його розрахунку. Оскільки ефективність визначається головним чином у відносних показниках, важливішою за математичну точність при розрахунку нормативу виступає динаміка показників. Можна прийняти за норматив фактичні значення першого розрахункового періоду, співвідносячи їх зі значеннями наступних періодів. При цьому показники з кращими значеннями автоматично стають нормативом, витискаючи попередні. Таким чином, відбувається постійне підвищення рівня ефективності. Якщо у бізнесі спостерігається чітко виражений сезонний характер, то до нормативних значень показників ефективності слід ввести поправочні коефіцієнти. Також нормативи можуть бути виведені емпіричним шляхом. Проаналізувавши різні джерела інформації [1-6] можна сформулювати послідовність вибору ключових показників ефективності:

- виділити групи показників;
- скласти детальний перелік показників;
- обрати показники, що найбільше відповідають цілям підприємства;
- скласти алгоритми розрахунку кожного з ключових показників діяльності.

До того ж ключові показники ефективності повинні:

- відповідати цілям компанії і позиції єдності для всієї компанії;
- мати однозначне визначення і обмежену кількість;
- бути зрозумілими співробітникам компанії і представляти для них стимул;
- бути корисним для прийняття управлінських рішень;
- орієнтуватися на процес управління та виявляти можливості до його оптимізації;
- контролювати використання ресурсів компанії;
- бути вимірюваними і представлятися у чисельному вигляді;
- мати прямий зв’язок з важливішими факторами успіху компанії.

Ключові показники ефективності за своїм визначенням забезпечують додаткову інформацію. Вони відображають припустимий поріг значень показників та задач компанії. Так, порогові значення показників ефективності відображають граничні припустимі значення, а галузеві – дають можливість порівняння фактичних результатів зі стандартними показниками (показниками за галузями, статистичними даними та іншими). Навіть вірно сформульовані ключові показники не будуть виконувати свої функції, якщо немає даних, необхідних для їх визначення. В цій ситуації слід підібрати доступну заміну цим показникам. При цьому необхідно пам’ятати, що причинно-наслідкові зв’язки між показниками у структурі BSC не повинні бути розірваними, бо збалансована система показників перетвориться просто на набір даних. Також потрібно проводити навчання персоналу, бо якщо співробітники не зможуть запам’ятати та зрозуміти показники ефективності, то вони не зможуть з ними працювати і система буде неефективною. До того ж для оптимізації системи слід обмежити кількість ключових показників ефективності. Їх не повинно бути занадто багато.

Співробітники на основі ключових показників повинні мати змогу діяти, щоб відчувати на практиці свою роль у компанії. Це додаткова мотивація їх праці. Не слід забувати, що система ключових показників не є панацеєю, це лише один з інструментів, за допомогою якого керівництво має змогу приймати адекватні управлінські рішення. Крім того, ключові показники ефективності не повинні протирічити один одному, створюючи додаткові труднощі для компанії. Після того, як система ключових показників впроваджена, необхідно постійно перевіряти ефективність її роботи. Це потрібно робити, тому що використання одних ключових показників може призвести до незапланованих результатів, інші показники можуть з часом втратити свою актуальність. Для вирішення цієї проблеми більшості компаній необхідно ключові показники ефективності переглядати регулярно.

Таким чином, можна сформулювати наступні правила для визначення ключових показників ефективності, а саме:

– в основі ключових показників ефективності повинні лежати достовірні дані;

– ключові показники ефективності повинні бути зрозумілими та простими у використанні;

– ключові показники ефективності забезпечують додаткову інформацію;

– використання ключових показників ефективності дозволяє приймати ефективні управлінські рішення;

– завдяки використанню системи ключових показників ефективності співробітники отримують додаткові повноваження;

– ключові показники ефективності повинні зберігати свою актуальність.

Висновки. У даній статті сформульовані загальні правила визначення ключових показників ефективності системи збалансованих показників. Це дозволить практично застосовувати систему збалансованих показників у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Каплан Р. Збалансована система показників. Від стратегії до дії / Роберт С. Каплан, Дейвід П. Нортон – М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2003. – 304 с.
2. Kaplan R.S. The Strategy-Focused Organization / R.S. Kaplan, D.P. Norton – 2001, p. 375.
3. Schneiderman A.M. Time to Unbalance Your Scorecard / A.M. Schneiderman – Strategy+Business, Issue 24, 2003, pp. 3-4.
4. Roussey R. S. Management Guidelines / Robert S. Roussey – Information Systems Control Journal, Volume 6, 2000.
5. Козлов Д. Как оценить эффективность центров затрат / Д. Козлов // Финансовый директор. – 2007. - №5.
6. Данилин О. Принципы разработки ключевых показателей эффективности для промышленных предприятий и практика их применения / О. Данилин // Управление компанией. – 2007. - №10.

УДК 658.589 (477)

О. А. ГАРВАТ
О. М. КРИВОНОС

МОТИВАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність створення чіткої мотивації творчої, винахідницької праці на підприємстві. Визначено роль мотивації для формування інноваційного потенціалу підприємства. Обґрунтовано, що мотивація має формуватись як внутрішніми мотивами, так і зовнішніми щодо організації стимулами, які розробляються на рівні держави.

Вступ. Заходи, спрямовані на активізацію інноваційного виду діяльності, обов’язково повинні враховувати зміни, що відбуваються в умовах ринкової економіки, які обумовили трансформацію цілей впровадження нововведень. Проблема мотивування якісної праці персоналу, як одного із чинників формування інноваційного потенціалу, набуває дедалі більшого значення, оскільки в усіх видах інноваційної діяльності зростає елемент творчих розумових здібностей.

В основі процесу мотивації покладена потреба людини, яка спонукає її до певних дій, в результаті яких потреба може бути задоволена. Такі дії спрямовуються на досягнення організаційних цілей, що досягається завдяки застосуванню мотивів і стимулів. В нашому випадку організаційні цілі спрямовані на мотиваційний механізм формування інноваційного потенціалу підприємства.

Мета досліджень полягає у визначенні суті інноваційного потенціалу підприємства дослідження та розроблення чіткої мотивації працівників, що є одним із головних чинників формування та реалізації цього потенціалу.

Постановка завдання. Аналіз й узагальнення матеріалів публікацій вітчизняних та зарубіжних дослідників указує на недостатню розробку питань мотивації в сфері інноваційної діяльності. У цей час відсутнє теоретичне обґрунтування як поняття мотивації, так і поняття інноваційного потенціалу. Також не в повному обсязі розкритий зміст та структура механізму управління мотивацією інноваційної діяльності, а також залишаються нез'ясованими специфічні особливості мотивів і стимулів, які спонукають персонал до розробки та впровадження інновацій в умовах перехідної економіки. Отже, дана стаття присвячена розгляду мотиваційного механізму як однієї із складових інноваційного потенціалу, зокрема – кадрової, оскільки саме ця складова є генератором інноваційних процесів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розробки та реалізації інноваційного потенціалу підприємства широко розглядається в працях Л.І. Федулової, Н.В. Краснокутської, Н. Чухрая, І.Т. Балабановаї та інших. На систему державного стимулювання розвитку інноваційної діяльності вказують Г. Андрощук, В. Крупка та ін. Проблемами створення матеріальної і моральної зацікавленості у інноваційній діяльності займаються С. Ілляшенко, В. Лома кін та ін. На сьогодні вченими на достатньо високому рівні розв'язані питання у сфері створення організаційно-економічного підґрунтя формування інноваційного потенціалу підприємств. Однак, невирішеними залишились найактуальніші питання пов'язані з ефективною їх реалізацією, зокрема: яким чином можна ініціювати формування інноваційного потенціалу підприємства; за якою схемою; що виступає тією рушійною силою, що спонукає до його формування.

Основна частина. Успішність управління інноваційним розвитком значною мірою залежить від виваженості системи стимулювання інноваційної діяльності. Вона має містити дієві стимули до інноваційної діяльності для всіх учасників інноваційного процесу, пробуджувати у них мотиви до творчої праці, створювати взаємовигідний економічний механізм регулювання їхніх взаємовідносин.

Інновація в широкому сенсі слова являє собою діяльність, в ході якої, по-перше, формуються речі та явища, в об'єктивній реальності не існуючі; по-друге, розвиваються та удосконалюються далі всі створені людиною матеріальні або духовні провадження; по-третє, виробляються методи, форми, засоби суб'єктивного перестрою наявного. Інновацію в вузькому розумінні застосовують у тих випадках, коли мова йде про ступінь або етап розвитку наукової творчості, іманентно властивої людському ставленню до дійсності. В інноваційний потенціал, як одне з провідних складових, входить мислення, яке відрізняється від стереотипного та нетворчого низкою властивостей. До цих властивостей, в першу чергу, входить винахідливість розуму, інтуїтивність. Технічне мислення не могло б завершитися чимось продуктивним, якби воно не володіло подібною винахідливістю. Ознака ця досить чітко дозволяє відокремити інноваційно мислячих вчених від їх колег, які не мають такої здібності. Поняття „інноваційний потенціал" нещодавно увійшло до термінів економічної науки як категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. Більшість авторів керуються так званим ресурсним підходом, тобто уявляють інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як наукова, інформаційно-технологічна, організаційна, матеріально-технічна, фінансова складові. При цьому усі складники мають бути узгоджені між собою й виконувати певні функції [3].

Так О.С. Федонін та І.М. Рєпіна поняття інноваційного потенціалу визначили так: „Сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного, технічного, організаційного та управлінського оновлення”. Л.І. Федулова визначила інноваційний потенціал як: „Міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін”. За визначенням В.А. Верби та І.В. Новикової інноваційний потенціал це – „Сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників, які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому”. Д.І. Кокурін визначив, що інноваційний потенціал: „Містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів”.

Окремі визначення, наведені, наприклад у Д.І. Кокуріна, враховують цільову характеристику інноваційного потенціалу, що, на нашу думку, найповніше розкриває сутність цієї економічної категорії. Використання ресурсів завжди є цілеспрямованим і певним чином організованим для реалізації потреб суспільства й суб'єктів господарювання. Цілями інноваційної діяльності можуть бути збільшення прибутку, збільшення конкурентоспроможності продукції, збереження ніші на ринку тощо [4].

Виходячи з вищенаведених варіантів визначень понять інноваційного потенціалу підприємства, запропонуємо власний погляд на його трактування та характеристику. Інноваційний потенціал підприємства являє собою складну сукупність тих складових його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які воно використовує та може залучити для сприйняття та впровадження нововведень. Інноваційний потенціал є одним з найменш досліджених категорій інноваційної теорії. Найчастіше структуру потенціалу представляють у чотирьохкомпонентному вигляді, виділяючи кадрову, інформаційно-методологічну, організаційну та матеріально-технічну складові. Характерними для трансформації парадигми управління, що відбувається в нашому суспільстві, є зміни у визначенні ролі кадрів у виробничому процесі, в підвищенні ефективності виробництва. Практично доведено, що цінність людини впливає на економічний розвиток більше, ніж всі інші чинники виробництва в цілому. З цієї точки зору, пріоритетним напрямком у процесі формування і реалізації інноваційного потенціалу підприємства повинна стати мотивація кадрової складової інноваційного потенціалу підприємства. Слід зазначити, що інноваційна діяльність передбачає залучення до процесу розробки та впровадження новації багатьох учасників - від вищого менеджменту, який приймає рішення про реалізацію інноваційною проекту - до працівників, які безпосередньо виконують необхідні роботи, пов'язані з впровадженням нового продукту. На наш погляд, можна виділити три групи факторів, що впливають на процес формування трудової поведінки працівників в ході впровадження інновацій: мотиваційні фактори; фактори розуміння ролі, кваліфікаційні фактори. Мотивація являє собою процес впливу на спонукальні чинники людини, під дією яких у неї виникла потреба працювати так, щоб сприяти досягненню цілей організації (у даному випадку - брати участь інноваційній діяльності) [2].

Мотивація як процес спонукання до діяльності охоплює і мотиви, і стимули. Мотив - це актуалізована потреба людини, яка спонукає її до певних дій і вчинків, внаслідок яких потреба може бути задоволена. Стимулювання принципово відрізняється від мотивування і суть цих відмінностей полягає у тому, що стимулювання - один із засобів, за допомогою якого здійснюється мотивування. Ставлення людини до інноваційних процесів визначається багатьма мотивами в різноманітною їхньому сполученні, що у сукупності складають механізм мотивації участі в інноваційній діяльності. Він містить внутрішні мотиви, що визначають схильність особистості до інновацій, зовнішні позитивні мотиви, викликають позитивну реакцію і спонукають до участі в інноваційних процесах; зовнішні негативні

мотиви, що викликають негативну реакцію і примушують до участі в інноваційних процесах. Внутрішня мотивація працівника підприємства до розробки та впровадження інновацій може бути обумовлена багатьма різноманітними причинами. Це може бути прагнення до пізнання і створення нового, невідомого раніше (суто пізнавальні і творчі потреби); інтерес до науки і бажання принести користь підприємству або просто залишити свій слід раціоналізаторською пропозицією; намагання отримати визнання як винахідника або досягти певного соціального статусу (одержання наукового ступеня, звання); прагнення до творчої самореалізації; честолюбство, бажання виокремитися серед колег, досягти популярності, завдяки такого роду діяльності одержати певну посаду, окремі матеріальні блага, нові соціальні гарантії, можливості подальшого професійного та творчого зростання тощо.

Визначальним у формуванні внутрішньої мотивації працівника інноваційного підприємства може стати будь-який з окреслених чинників, і навіть такий, як конкурентна боротьба на ринку праці серед високоосвічених фахівців за місце роботи в організаціях інноваційного типу (або за збереження місця роботи на даному підприємстві в умовах скорочення штатів, реорганізації). Серед багатьох мотивів творчої, інноваційної діяльності особливе суттєве значення, на нашу думку, має мотив досягнень, проте домінуючим для творчої особистості він стає, як правило, тоді, коли вже задоволені первинні потреби людини. Зовнішня мотивація, що виступає у формі адміністративного, економічного, соціального, морально-психологічного впливу, виконує роль стимулювання. Зрозуміло, що найбільший ефект в процесі мотивації персоналу до інновацій можна очікувати тоді, коли структура стимулів, що пропонується роботодавцем і державою взагалі відповідає структурі внутрішніх мотивів найманого працівника, а не суперечить їм. На практиці така відповідність можлива лише в ідеалі, тобто спрацьовують як стимули, так і антистимули - фінансово-економічні, матеріально-технічні, інформаційні, соціально-психологічні, організаційно-управлінські, юридичні тощо [4]. Проте менеджерам необхідно прагнути до максимального скорочення дії антистимулів. Для цього слід розуміти і враховувати сутність та специфіку внутрішньої мотивації працівників до інноваційної діяльності, створювати умови для розкриття творчого потенціалу персоналу. Варто пам'ятати, що талановиті, творчі люди потребують делікатного ставлення - має бути продумана до деталей реально діюча система матеріальних і моральних спонукань і стимулів, у першу чергу механізм внутрішнього управління, ступінь участі працівників у формуванні і реалізації інноваційних планів, способи оцінки творчої ініціативи в процесі індивідуального і колективного заохочення, можливості подальшого підвищення кваліфікації і просування по службі, участь у семінарах, науково-практичних конференціях, умови фіксування та оформлення винаходів, публікацій робіт наукового характеру.

Для забезпечення успіху в інноваційній діяльності, потрібно використовувати арсенал нетрадиційних спонукальних мотивів до праці - скорочення контролю за роботою і надання права приймати самостійного рішення, створення більш комфортних умов праці, підвищення розрядів і категорій, присвоєння почесних звань присудження призів й ін. Для поглибленого аналізу мотиваційного процесу можна виділити три стадії в динаміці мотивації: формування мотиву, досягнення об'єкта потреби і задоволення потреб. Практичні дії менеджера, що намагається реалізувати інноваційну програму і використовує певний набір мотиваційних компонентів мусять узгоджуватися із стадією мотивації. За цих умов можна досягти найвищого інноваційного ефекту. Вплив фактору розуміння ролі залежить від того, як працівник бачить свою позицію в процесі діяльності підприємства взагалі і в інноваційному процесі зокрема. Для того щоб сприймати й залучатися до участі в інноваційному процесі, працівник, по-перше, повинен чітко розуміти, що від нього очікують і чому, тобто усвідомлювати мету своєї роботи. По-друге, він має відчувати особисту вагомість й незамінність в цьому процесі. Вплив кваліфікації персоналу на сприйняття інновацій визначається низкою чинників. По-перше кваліфікація визначає той „максимум”, на який спроможний працівник, і у випадку, якщо інновація потребує нових знань, вмінь або навичок, що виходить за межі цього „максимуму”, робить його недієздатним. По-друге

кваліфікація є мотивоутворюючим чинником діяльності: чим вища кваліфікація, тим більшою мірою працівник керується внутрішніми і зовнішніми позитивними мотивами і тому з більшим бажанням він бере участь у процесах впровадження і поширення інновацій. Підхід до стимулювання якісної праці в інноваційному процесі визначається двома головними моментами - прагненням максимально активізувати творчі здібності і спрямовувати цю активність на досягнення високих результатів праці.

При вирішенні цієї задачі важливо виділити кілька загальних найбільш вагомих моментів: по-перше, використання сукупності матеріальних та нематеріальних стимулів і створення на їх основі системи стимулювання якості праці в інноваційному процесі, по-друге, широке застосування психологічних стимулів, орієнтованих на активізацію потреб вищого рівня і по-третє, надання процесу стимулюванню якості інноваційної праці постійного характеру. Специфіка матеріального заохочення праці винахідників та раціоналізаторів полягає в запровадженні аналітичних систем заробітної плати, особливістю яких є диференційована оцінка в балах складності роботи, що виконується, із врахуванням кваліфікації виконавця, умов праці тощо. Значимість винагород, що пропонується авторам творчих ідей є потужним стимулом у підтриманні інноваційної активності персоналу на високому рівні та забезпеченні стійкої якості праці.

Основними формами економічного стимулювання науково-технічної творчості й інноваційної діяльності є:

- премії за підвищення кількості та якості праці, професійні і ділові якості, ініціативність виконавців;
- премії за підвищення якості продукції і технології виробництва;
- премії за участь у розробці, впровадженні й освоєнні нової техніки, виконанні організаційно-технічних заходів, застосуванні передових заходів та методів праці;
- виплата винагород авторам раціоналізаторських пропозицій й винаходів;
- направлення у творчі відрядження, навчання за рахунок підприємства.

Як заохочення винахідників роботодавцями найбільш часто використовується механізм збільшення заробітної плати, доплат до неї, підвищення в посаді, визнання заслуг авторів. Для службовців, у чиї службові обов’язки входить винахідницька діяльність, основною формою матеріального заохочення є встановлення підвищеного окладу у порівнянні з іншими групами персоналу. Традиційною формою спеціальної винагороди є преміювання осіб, що створили винахід. Такі нагороди надзвичайно різноманітні за масштабами, цілями і обсягами. Вони поширюються і на об'єкти ноу-хау, що не патентуються. Існують ще більш широкі програми преміювання. Відповідно до цих видів програм преміювання здійснюються у вигляді наявних виплат, а також дивідендів на видані акції підприємства. При цьому за нагородженими службовцями зберігається право продажу чи переуступки отриманих акцій. Шляхом включення винахідників у число акціонерів підприємства ці фірми проводять політику зближення інтересів службовців і акціонерів, проголошуючи, що винагорода у виді частки в акціонерному капіталі більше відповідає цілям заохочення акціонерної власності і стимулювання винахідників, ніж наявні виплати [5].

У механізмі стимулювання інноваційної діяльності повинні бути закладені, крім позитивних, і негативні стимули, зокрема фінансові - сукупність стимулів штрафного характеру, дія яких спрямована на тих працників, які з суб'єктивних причин не підкоряються вимогам організації виробничого і творчого процесу. Заходи стимулювання інноваційної діяльності повинні утворювати цілий комплекс взаємозалежних заходів, що заохочують винахідницьку і раціоналізаторську діяльність, комерціалізацію винаходів як об'єктів права інтелектуальної власності. Рівень економічної та політичної безпеки кожної країни залежить від рівня конкурентоспроможності її економіки. Серед факторів забезпечення конкурентних переваг з кожним роком все більш вагомого значення набуває інноваційне лідерство як результат випереджаючого застосування результатів наукової та науково-технічної діяльності. Тому завданням держави поряд із забезпеченням безпосереднього створення науково-технічних результатів є стимулювання комерціалізації новацій суб'єктами

господарювання. З цією метою уряд країни у рамках загальнодержавної стратегії підвищення рівня продуктивності національного виробництва здійснює заходи щодо стимулювання інноваційної активності підприємств, які зорієнтовані не лише на екстенсивне розширення кількості інноваційно активних підприємств, але й на підвищення якісного рівня інноваційної діяльності. До стимулів державного регулювання в науковій та науково-технічній діяльності належать: кредити, податкові та амортизаційні пільги, коригування антимонопольного законодавства, зовнішньоекономічні преференції, інформаційно-консультаційна підтримка, інші фінансові пільги. До системи стимулів інноваційного процесу відносять комплексно-правові законодавчі норми, а саме промислове охоронне право приватної та інтелектуальної власності; законодавче закріплення інтелектуальної власності та правове регулювання її використання [5].

Разом з тим низка теоретичних та практичних аспектів застосування окремих інструментів стимулювання розвитку інноваційного підприємництва потребують додаткових досліджень.

Висновок Отже, об'єктивна дійсність викликає нагальну потребу розробки механізму мотивації інноваційної діяльності, при правильній побудові якого, знанні принципів і специфіки функціонування залежно від конкретних умов, особливостей взаємозв'язків складених елементів, можливі значні досягнення в сфері інновацій. При цьому головна ідея мотиваційного механізму повинна полягати не в примусі суб'єктів робити які-небудь зміни, а в пробудженні інтересу до самого змісту інноваційної діяльності. Звичайно, ніхто не може сказати, з достатнім ступенем упевненості, як детально діє механізм мотивації, якої сили повинен бути мотиваційний вплив, коли спрацює мотиваційний фактор, тим більше, чому він спрацює в кожному конкретному випадку й до якого результату приведе. Але навіть розуміння структури й послідовності дії мотиваційного механізму інноваційної діяльності вже виступає важливим фактором для підвищення ефективності її здійснення.

Отже, на даний момент завдання побудови конкурентоспроможної економіки України неодмінно вимагатимуть збагачення поглядів на інноваційну працю, її об'єкти і суб'єкти, і, відповідно, методи мотивації в умовах конкурентного середовища. З огляду на перспективи постіндустріального розвитку праця в умовах конкуренції, характерної для ринкової економіки, має розглядатися як інноваційна, притаманна багатьом учасникам виробничого процесу. Виходячи з цього, можна очікувати, що спонукання до інновацій у всіх сферах трудової діяльності і галузях економіки поступово стане невід'ємною складовою мотиваційного менеджменту, орієнтованого на розвиток конкурентоспроможної праці в Україні.

Список використаних джерел

1. Гончарова Н.П. Концептуальные подходы к инновационному развитию промышленности // Стратегія економічного розвитку України: Наук, збірник. – К.: Київський національний економічний університет, 2001. – С. 115 - 118.
2. Єськов О. Мотивація і стимулювання праці // Економіка України. – 2005. – № 2 – С. 82–83.
3. Калина А.В. Мотивація та оцінка інноваційної діяльності персоналу. // Вісник ХНУ. – 2005. – № 2. – С. 102 – 104.
4. Кравченко М.О. Розвиток кадрової складової інноваційного потенціалу підприємства // Економіка та держава. – 2006. – № 3 – С. 77-81.
5. Тацькар О.В. Мотивація і стимули, що спонукають до інноваційної діяльності // Вісник ХНУ. –2007. –Том 2. – С. 208 – 212.

УДК 336.531.2
Т. О. ОЛІЙНИК

РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ

У статті визначено необхідність створення системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності підприємств швейної галузі; надано поняття маркетингового дослідження як складової маркетингової інформаційної системи; запропоновано шляхи по удосконаленню маркетингової системи для підприємств легкої промисловості

Вступ. В Україні на підприємствах швейної галузі промисловості відсутні повноцінні маркетингові дослідження, спрямовані на просування нових товарів на вітчизняному ринку, розробку системи механізмів, що здатні скеровувати ділову ініціативу в напрямі активізації продажу товарів національного товаровиробника.

Незважаючи на велике різноманіття порушених наукових проблем та глибину їх дослідження, у сучасній економічній науці окремі аспекти залишились невирішеними. Так, недостатньо розглянуто особливості здійснення маркетингових досліджень на підприємствах швейної галузі; потребують удосконалення маркетингові інформаційні системи при проведенні маркетингових досліджень на підприємствах швейної галузі.

Постановка завдання. Розглянути недоліки системи інформаційного обслуговування вітчизняних підприємств швейної галузі; визначити необхідність створення системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності підприємств швейної галузі; запропонувати шляхи по удосконаленню маркетингової інформаційної системи для підприємств легкої промисловості.

Результати. Недоліками сформованої на сьогодні системи інформаційного обслуговування вітчизняних підприємств швейної галузі ми вважаємо таке: 1) нестача інформаційних ресурсів, у першу чергу ринкової і науково-технічної інформації виробничого призначення; 2) домінуючі інформаційні потоки не спрямовані на обслуговування виробничих структур і населення; 3) функціонування системи базується переважно на застарілих паперових технологіях збору, систематизації, опрацювання й поширення інформації і не забезпечує необхідної оперативності; 4) не встановлені контакти і не забезпечений обмін інформацією з міжнародними і національними центрами наукової, інформаційної і ділової активності в тому обсязі, який вимагають реформаційні процеси.

Підприємства, орієнтовані на концепцію маркетингу, стикаються з необхідністю створення інформаційної бази маркетингу, яка дає змогу швидко обробляти інформацію про ситуацію на ринку, групувати її відповідно до цілей маркетингу, зберігати дані в зручному для аналізу вигляді. Інформаційна база маркетингу є сукупністю структурованої інформації про продукцію підприємства, конкурентів, ринок, споживачів, зовнішнє середовище маркетингу. Дані найчастіше подаються в електронному вигляді (наприклад, у вигляді таблиць Excel, Access) або у вигляді карток. На вітчизняних недостатньо оснащених комп'ютерами підприємствах, на яких не створена єдина інформаційна база, можливості для аналізу ситуації на ринку значно нижчі порівняно з тими підприємствами, на яких існує облік діяльності підприємства в рамках локальних і централізованих комп'ютерних мереж. Поява інформаційних баз даних на підприємствах вперше відбулася за кордоном в кінці 1970-х рр. Вже тоді створення на підприємствах різних інформаційних баз сприяло полегшенню управління підприємством, веденню бухгалтерського обліку та обліку товарних запасів.

Вважається, що маркетингова інформаційна система є однією з допоміжних систем комплексу маркетингу і постійно діючою системою взаємозв'язку людей, устаткування і методичних прийомів, призначеною для збору, класифікації, аналізу, оцінки і розповсюдження актуальної, своєчасної і точної інформації для використання її

розпорядниками сфери маркетингу з метою вдосконалення планування та втілення в життя контролю за виконанням маркетингових заходів. Роль маркетингової інформаційної системи полягає у визначенні потреб в інформації для маркетингового управління підприємства, її отриманні і своєчасному наданні відповідним менеджерам. Згідно класичної маркетингової інформаційної системи Ф. Котлера, інформація може бути отримана з системи внутрішньої звітності, а також при зборі даних в ході маркетингової розвідки (у деякій літературі використовується термін «маркетингове спостереження») і маркетингових досліджень. Після цього інформація обробляється в системі аналізу і подається в зручній формі керівникам і фахівцям маркетингових служб для прийняття управлінських рішень. Всі чотири підсистеми мають бути тісно пов'язані між собою організаційно, інформаційно і технічно для забезпечення їх інформацією про маркетингове середовище, необхідною для прийняття управлінських рішень. Таким чином, маркетингова інформаційна система дає змогу пов'язувати між собою всі елементи маркетингового середовища в процесі управління підприємством. Незважаючи на очевидність завдання аналізу внутрішньої маркетингової інформації, керівники українських підприємств часто недооцінюють відомості, що надходять з внутрішніх джерел підприємства. Наприклад, для компанії, що займається дистрибуцією або роздрібною торгівлею, аналіз статистики продажів по територіях дасть змогу визначити споживчі переваги покупців і виділити великих клієнтів в кожному регіоні. Вивчення динаміки продажів різних моделей швейної продукції дасть можливість підприємству-виробникові спрогнозувати життєвий цикл товару і своєчасно розпочати розробку нової або вдосконалення попередньої моделі продукції, а також з'ясувати рентабельність виробництва за асортиментною групою продукції. Відзначимо шість основних причин, з яких не можна нехтувати інформацією, отриманою з внутрішніх джерел:

1. Внутрішня інформація значно допомагає виявити проблеми маркетингу і перспективні можливості компанії.

2. Обробка й аналіз внутрішньої інформації займає менше часу, і її пошук значно легший, ніж пошук зовнішньої інформації.

3. Внутрішня інформація підвищує ефективність використання даних маркетингових досліджень і маркетингової розвідки, дає змогу більш глибше ознайомитися з ситуацією на ринку і сформувати цілісне уявлення про нього.

4.Дані внутрішніх джерел інформації значно допомагають визначити цільову групу споживачів, сегментувати ринок, задати параметри опитування кінцевих споживачів при маркетингових дослідженнях.

5. Інформація з внутрішніх джерел коштує компанії дешевше порівняно з інформацією, отриманою в ході маркетингової розвідки і маркетингових досліджень.

6. Така інформація надійніша, ніж інформація, отримана з інших джерел.

Дані маркетингової розвідки надають повсякденну інформацію про ситуацію на ринку на даний момент і про зміни в зовнішньому маркетинговому середовищі. Такі дані маркетологи отримують із спеціалізованих видань, періодичного друку, телебачення та Інтернету, відвідуючи виставки та різні репрезентативні заходи конкурентів, відстежуючи їх дії на ринку; купуючи маркетингову інформацію у спеціалізованих фірм; спілкуючись з дистриб'ютерами, менеджерами торгових залів, клієнтами компаній-конкурентів, використовуючи особисті знайомства з персоналом компаній-конкурентів або набираючи у свій штат службовців цих компаній. У зарубіжній літературі приділяється багато уваги розгляду соціально-етичного аспекту маркетингової розвідки у випадку якщо розвідка набуває форми промислового і комерційного шпигунства, незаконного втручання у справи конкурентів. Маркетингові дослідження є найбільш важливою підсистемою маркетингової інформаційної системи. Це пов'язано з тим, що система внутрішньої звітності і маркетингова розвідка не завжди можуть забезпечити керівників необхідною інформацією. Наприклад, при просуванні нового товару на ринок або при розробці рекламної кампанії товару ставлення споживачів з'ясується тільки при проведенні маркетингового дослідження. На відміну від маркетингової розвідки, збір і аналіз інформації в маркетингових дослідженнях відбувається

для вирішення певної проблеми, з якою зіткнулося підприємство, або для здійснення контролю за ефективністю маркетингової діяльності.

Для того, щоб конкретизувати зміст поняття «маркетингові дослідження», наведемо ряд найбільш поширених значень цього поняття. Можна навести визначення за Ф. Котлером: «Маркетингові дослідження – це систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що постала перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати» [3, с. 34]. Такий самий підхід відображений і в деяких публікаціях вітчизняних авторів. Наприклад Р. Базен дає таке визначення: «Маркетингові дослідження – будь-яка діяльність, що забезпечує потреби маркетингу, тобто система збору, обробки, зведення, аналізу і прогнозування даних, необхідних для конкретної маркетингової діяльності [1, с. 45]. П. Зав'ялов та інші автори відзначають, що маркетингові дослідження – це «збір, аналіз і розподіл даних, що стосуються конкретної маркетингової ситуації, з якою стикається компанія» [2, с. 23; 42, с. 78; 48, с. 5].

Вважаємо, що особливо вдалим є таке сформульоване нами визначення маркетингових досліджень, яке, крім спрямованості на вирішення проблем, називає й інші цілі проведення: "Маркетингові дослідження – це функція, яка пов'язує споживача і клієнта з організацією за допомогою інформації, використовуваної для того, щоб встановити і охарактеризувати маркетингові проблеми, удосконалити і оцінити маркетингові дії; простежити за виконанням маркетингу і поліпшити розуміння маркетингу як процесу».

Як правило, потреба в проведенні маркетингового дослідження виникає у випадках, коли:

- підприємство не досягло поставлених маркетингових цілей;
- підприємство поступається позиціями конкурентові;
- підприємство збирається диверсифікувати свою діяльність:
- підприємство готує новий бізнес-план;
- менеджери відчувають труднощі у виборі дій або передбачаються значні інвестиції.

Таким чином, маркетингові дослідження виконують функцію інформаційно-аналітичного забезпечення маркетингу, зменшують невизначеність, що супроводжує прийняття управлінських рішень, і мають справу зі збором, обробкою і аналізом даних.

В Україні необхідно створити галузеву маркетингову систему. Галузева маркетингова система має бути найповнішою в Україні інформаційною базою даних, призначеною для координації маркетингових, інвестиційних і консалтингових проектів вітчизняних підприємств і організацій. На рис. 1 зображено принципи функціонування галузевої маркетингової системи.

Метою галузевої маркетингової інформаційної системи має бути забезпечення зростання прибутковості для вітчизняних підприємств на основі знаходження ринкових ніш, розширення збуту й організація збуту планованої продукції, залучення кредитних коштів та інвестицій, здійснення маркетингових досліджень на українському і зарубіжних ринках.

Збір даних для галузевої маркетингової системи має здійснюватися в галузях, що виробляють продукцію з гарантованим попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках.

До них належать підприємства харчової, легкої, хімічної, нафтохімічної, меблевої, деревообробної промисловості, машинобудування і промислових будматеріалів, зайняті у сфері транспорту і телекомунікацій, а також підприємства, розвиток яких є пріоритетним в окремих регіонах і підтримується обласними державними адміністраціями. Дослідження мають проводити фахівці створеної в 1997 р. Всеукраїнської асоціації маркетингу, та інших великих дослідних компаній. Фінансування економічного дослідження здійснюється за рахунок власних коштів Всеукраїнської асоціації маркетингу. В ході опитування керівники підприємств повинні надавати інформацію про напрями діяльності свого підприємства, проблеми постачання, збуту, фінансової діяльності, розвитку інформаційних технологій на підприємстві. Банки й інвестори повинні надавати інформацію і запити про свої регіональні і галузеві переваги, умови надання кредитних коштів і інвестицій. Місцеві державні

адміністрації повинні входити в систему через інформацію про проблеми регіону на фінансовому і товарних ринках. Вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, маркетингові, аудиторські компанії, а також компанії інформаційних технологій повинні брати участь у системі через надання інформації про свої можливості і досвід у сфері маркетингового, інвестиційного і кредитного проектування, аудиторських послуг і інформаційних технологій.

Рис. 1. Галузева маркетингова інформаційна система

Існування галузевої маркетингової системи значно спростить пошук інформації про великі й середні підприємства та компанії в Україні. Аналітична обробка базових даних галузевої маркетингової системи дасть змогу отримувати узагальнену і зведену інформацію про динаміку ринків, зокрема про попит і пропозицію на окремі види продукції по галузях і регіонах, про потреби в інвестиціях і маркетингових програмах на рівні регіонів України, попит і пропозицію на ринку маркетингових і консультаційних послуг і т.д. Галузева маркетингова система буде найбільшим джерелом інформації про підприємства, але мати доступ до цієї інформації, а також скористатися різними консультаційними послугами зможуть тільки найбільші та середні підприємства, що успішно розвиваються, і є членами галузевої маркетингової системи. Інформація про діяльність малих підприємств залишається недоступною в рамках галузевої маркетингової системи. Вести реєстр цієї системи має Українська асоціація маркетингу і на платній основі надавати інформацію, за умови, що така інформація не буде комерційною таємницею. Що стосується інформації про підприємства України, яку можна отримати за допомогою різних довідників по фірмах, акціонерних товариствах, товарах і галузях, то можна констатувати, що така інформація доступна в дуже обмеженому обсягу. Існуючі бізнес-довідники містять тільки інформацію про

місцезнаходження підприємств, прізвища керівників і короткі відомості про продукцію, що випускається, або послуги, що надаються. Як і раніше залишається закритою інформація про розмір і структуру акціонерного капіталу, обсяги виробництва, обороти з продажу продукції, отриманий прибуток та іншу фінансову звітність, яка необхідна підприємствам для оцінки частки ринку й обсягів виробництва конкурентів, вивчення фінансових зв'язків і сфери впливу різних компаній та для інших цілей.

Деякі зрушення відбулися в доступі до інформації, що стосується макроекономічних показників країни і характеристик населення, які дасть змогу прогнозувати зміну попиту і оцінити кон'юнктуру ринку. З початком ринкових перетворень стала відкритою інформація про показники інфляції, незадоволеного попиту, кількості зайнятих в народному господарстві і рівні безробіття. Стали публікуватися результати переписів населення, статево-вікові характеристики населення України, що містять дані про абсолютну кількість населення і його географічне розселення, густоту, мобільність, рівні народжуваності і смертності, кількість шлюбів і розлучень.

Таким чином, на сьогодні на вітчизняних підприємствах України мають з'явитися різні системи, що дозволили б мати доступ до маркетингової інформації. Але сьогодні, ринок маркетингової інформації про підприємства і компанії України характеризується як досить закритий.

Висновки. Розглянуто інформаційну систему шляхом виділення складових внутрішньої звітності, маркетингової розвідки, аналізу інформації, маркетингових досліджень. Після отримання внутрішньої звітності інформація обробляється в системі аналізу і подається в зручній формі керівникам і фахівцям маркетингових служб, що приймають управлінські рішення. Дані маркетингової розвідки надають повсякденну інформацію про ситуацію на ринку і про зміни в зовнішньому маркетинговому середовищі і отримуються із спеціалізованих видань, телебачення, Інтернету, виставок і різних репрезентативних заходів конкурентів. Під час проведення маркетингових досліджень з'ясовується ставлення споживачів до товару. Вся отримана інформація в ході здійснення маркетингових досліджень призначена для підтримки прийняття підприємницьких рішень в цілому і маркетингових рішень зокрема, які пов'язані з невизначеністю поведінки суб'єктів маркетингового середовища, а їх прийняття, як правило, супроводжується ризиком. Така система сприятиме зменшенню ризику підприємницької діяльності і невизначеності в організації управління підприємництвом.

Галузева маркетингова система має бути призначена для координації маркетингових, інвестиційних і консалтингових проектів вітчизняних підприємств та організацій, дасть змогу пов'язати між собою всі елементи маркетингового середовища в процесі управління підприємством, що значно спростить пошук інформації про підприємства і компанії в Україні. Вона дасть можливість отримувати узагальнену і зведену інформацію про кон'юнктуру ринків, про попит і пропозицію на окремі види продукції по галузях і регіонах, про потреби в інвестиціях і маркетингових програмах на рівні регіонів України, попит і пропозиції на ринку маркетингових і консультаційних послуг.

Список використаних джерел

1. Базен Р. Информация и риск в маркетинге. – М., 1993. – 96 с.
2. Завьялов П. С. Маркетинг в малом и среднем бизнесе. – М., 1992. – 37 с.
3. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1050 с.
4. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. – СПб: Питер, 2002. - 400 с.

УДК 339.137.2; 65.018 (477.64)
О. М. ОЛІЙНИК
С. С. КУРГАН

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянутий вплив системи управління якістю на забезпечення міжнародної конкурентоспроможності продукції ЗАТ «ЗАЗ», визначена ступінь взаємозв'язку між витратами підприємства на забезпечення якості та конкурентоспроможністю його продукції.

Постановка проблеми. Для більшості українських підприємств, які мають на меті успішне функціонування у сучасних економічних умовах, якість стає вирішальним інструментом для підтримки та підвищення конкурентоспроможності. Успіх підприємства на ринку у довгостроковій перспективі найчастіше залежить від більш високої якості його продукції – товарів або послуг – у порівнянні з конкурентами. Крім того якість виробничих процесів набуває все більшого значення, а продуктивність надає певні переваги у виробничих витратах. Таким чином, якість перестає бути лише фактором іміджу, а однозначно перетворюється у фактор виживання на ринку.

Сучасне розуміння якості передбачає орієнтацію на споживача, тобто зазначена категорія повинна безпосередньо співвідноситись з потребами та очікуваннями цільових споживачів. Отже якість – відносне поняття, яке переважно визначається конкуренцією на ринку, а також оцінками споживачів. Якість продукції може з часом значно погіршитись, якщо конкуренти випустять на ринок продукцію з кращими характеристиками. За таких умов здатність підприємства цілеспрямовано управляти своєю конкурентоспроможністю на основі формування, забезпечення та постійного вдосконалення якості продукції обумовлює його сталий успіх як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вступ України до СОТ потребує чіткого усвідомлення зв'язків між конкурентоспроможністю підприємства та якістю його продукції, розробки сучасних методів ефективного управління якістю для збереження існуючих конкурентних позицій та завоювання нових, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз основних досліджень. Найбільший внесок у теорію та практику системного управління якістю, вивчення окремих проблем щодо поліпшення якості продукції зробили вчені: А. Фейгенбаум, К. Ісікава, Х. Додж, Х. Ромінг, У. Шухарт, Дж. Джуран, Ю. Адлер, Г. Азгальдов, Л. Бабалов, П. Калита. Вирішенням проблем оцінки конкурентоспроможності підприємств присвячені праці М. Портера, І. Ансоффа, Г. Багієва, Х. Фасхієва, В. Павлової, В. Захарченка. Необхідно відзначити, що більшість робіт вітчизняних авторів, присвячених даній тематиці, носять переважно характер теоретичних розробок, а не практичних методик оцінки.

Мета статті. Не зважаючи на значні теоретичні та практичні доробки в сферах управління якістю та оцінки конкурентоспроможності підприємств, у дослідженнях недостатньо уваги приділяється визначенню взаємозв'язку між поняттями конкурентоспроможності та якості, а також аналізу напрямків та наслідків впливу управління якістю продукції на ринкові конкурентні позиції підприємств. Тому метою даного дослідження є проаналізувати вплив управління якістю на конкурентоспроможність продукції підприємства на зовнішньому ринку на прикладі експортної діяльності автомобілебудівного підприємства ЗАТ «ЗАЗ» на ринку Росії.

Виклад основного матеріалу. Управління якістю – скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролі організації щодо якості, що звичайно охоплює розробку політики і цілей у сфері якості, планування якості, контроль якості, забезпечення якості та

поліпшення якості. Система управління якістю – система управління, яка спрямовує та контролює діяльність організації щодо якості; частина системи менеджменту організації, спрямована на отримання виходів (результатів) для задоволення потреб, вимог та очікувань зацікавлених сторін згідно із завданнями у сфері якості [1].

Впровадження та сертифікація системи управління якістю згідно з міжнародним стандартом ISO 9001 на ЗАТ «ЗАЗ» здійснювались під безпосереднім впливом і тиском зовнішніх ринкових факторів конкуренції, які зумовлювали необхідність суттєвого покращення функціонування процесів управління якістю. Так, основний зарубіжний партнер ЗАТ «ЗАЗ» - корпорація General Motors вимагає від своїх бізнес-партнерів наявності на підприємствах сертифікованої системи якості, яка розглядається більшістю іноземних виробників та споживачів як мінімально необхідне підтвердження спроможності організації виконувати основні вимоги, що висуваються до неї в сфері якості. Для того, щоб зберегти вигідну співпрацю, ЗАТ «ЗАЗ» був змушений пришвидшити процеси впровадження та сертифікації системи якості на підприємстві. Крім того, протягом останніх років на підприємстві відбувалося зниження обсягів експорту та втрата конкурентних позицій автомобілів, розробка яких здійснювалась ще без урахування зростаючих вимог щодо якості на ринках країн, які є членами СОТ або ввійшли до складу ЄС (табл. 1).

Як видно з таблиці, обсяги експорту «Таврії», «Таврії-пікапа» та «Славути» протягом останніх трьох років стабільно зменшувались, в той час як реалізація автомобілів «Lanos T-150» та «Sens» зростала. Це пояснюється тим, що автомобілі «Таврія» та «Славута» втрачали свої цінові конкурентні переваги на більшості зовнішніх ринків через невідповідність стандартам якості, через виникнення проблем у іноземних партнерів, пов'язаних з сертифікацією даної продукції, а також через невідповідність зазначених автомобілів вимогам екологічної безпеки Євро-2.

Таблиця 1

Асортимент та обсяги збуту продукції ЗАТ «ЗАЗ», що йде на експорт [2]

Продукція	2005 р.	2006 р.	2007 р.			
			факт	план	відхилення факту до	
					2006 р., %	плану, %
Таврія	604	214	-	-	-	-
Таврія-пікап	2955	706	117	130	16,6	90
Славута	2052	892	215	518	24,1	41,5
Sens	-	296	543	530	183,4	102,5
Lanos T-150	4192	38221	57902	56000	14,7	103,4
Всього на екпорт	9803	40329	58777	57178	145,7	102,8

Водночас автомобіль «Lanos T-150» та розроблений на його основі більш дешевий «Sens» завдяки кращим якісним та технічним характеристикам, конкурентоспроможній ціні та невибагливості покращували свої ринкові позиції. Проте і в даному випадку зростання експорту відбувалося переважно за рахунок російського, білоруського, азербайджанського та вірменського ринків, законодавством яких ще не закріплені більш жорсткі вимоги до сертифікації та екологічної безпеки автомобілів, які наразі діють на більшості автомобільних риків Європи. Європейські країни на даний момент впроваджують екологічні норми Євро-5, які прийшли на зміну Євро-4 і висувають значно жорсткіші вимоги щодо екологічної безпеки та якісного рівня автомобільної продукції. Враховуючи цей факт, можна стверджувати, що «Lanos T-150» та «Sens», які наразі відповідають лише вимогам екологічних норм Євро-2, є абсолютно неконкурентоспроможними на більшості європейських ринків, крім тих, які зазначені вище.

Якщо розглядати вплив якості на конкурентоспроможність ЗАТ «ЗАЗ» на автомобільному ринку Росії, де реалізуються найбільші обсяги експортної продукції

підприємства, то необхідно сприймати якість як комплексне поняття, тобто приймати до уваги, що на конкурентоспроможність впливає не лише якість продукції, але й якість обслуговування, своєчасність та повнота обсягів поставок, сприятливі умови оплати товарів, доступність та простота регламентного ремонту та ін.

Обсяги реалізації «Chevrolet Lanos», який є основною експортною продукцією ЗАТ «ЗАЗ» на авторинку Росії, стабільно зростали протягом 2005-2007 рр. У 2005 р. було поставлено і реалізовано пробну партію автомобілів кількістю 2314 од., у 2006 р. обсяг реалізації «Chevrolet Lanos» склав 38221 од., автомобіль зайняв 6 позицію в сегменті автомобілів-іномарок, які виробляються на підприємствах близького зарубіжжя та Росії [3, с. 17]. За підсумками 2007 р. «Chevrolet Lanos» покращив своє положення в сегменті, зайнявши 3 позицію з обсягом реалізації 57902 од (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка продажів у сегменті автомобілів-іномарок, які виробляються на підприємствах близького зарубіжжя та Росії [4, с. 31]

Місце 2007 р.	Марка	Країна виробництва	Країна розробки	2007 р.	2006 р.	Приріст 2007 до 2006
1	Ford Focus	Росія	Німеччина	97060	73468	32,1%
2	Renault Logan	Росія	Франція	67844	49323	37,6%
3	Chevrolet Lanos	Україна	Корея	57902	38221	51,5%
4	Hyundai Accent	Росія	Корея	53616	38808	38,2%
5	Daewoo Nexia	Узбекистан	Корея	49044	43415	13,0%
6	Chevrolet Niva	Росія	Корея	47748	41155	16,0%
7	Daewoo Matiz	Узбекистан	Корея	42258	23302	81,3%

Посилення конкурентних позицій даного автомобіля обумовлене тим, що при вартості 247600 – 279500 руб. [5, с. 12], яка є однією з найнижчих у зазначеному сегменті, «Chevrolet Lanos» за рівнем технічних та якісних показників не поступається більш дорогим автомобілям російської зборки. Однак ЗАТ «ЗАЗ» значно відстає від основних конкурентів у ціновому сегменті за такими напрямками взаємодії з покупцями, як гарантійне обслуговування, надання пільгових або більш привабливих умов оплати, формування мережі автосалонів.

Для того, щоб математично підтвердити високий ступінь взаємозв’язку між конкурентними позиціями «Chevrolet Lanos» на російському авторинку та якістю даного автомобіля, можна скористатися одним із прийомів регресійного аналізу, визначивши ступінь залежності між двома показниками, які пов’язані між собою стохастичною залежністю, тобто між обсягами реалізації «Chevrolet Lanos» на ринку Росії та витратами ЗАТ «ЗАЗ» на контроль якості своєї продукції та попереджувальні заходи щодо якості (табл. 3).

Основний обсяг витрат ЗАТ «ЗАЗ» на контроль якості (близько 85%) складає оплата праці персоналу Департаменту якості, який безпосередньо задіяний у контролі та випробуваннях якості продукції. Інші витрати – це переважно вартість матеріалів та обладнання, які використовуються при випробуваннях та заходах контролю, витрати на технічне обслуговування необхідного обладнання. Витрати на попереджувальні заходи існують практично на всіх етапах діяльності ЗАТ «ЗАЗ» (проектування та розробка, виробництво, лабораторні випробування та дослідження та ін.), найчастіше пов’язані з проведенням семінарів та тренінгів, атестацій персоналу в сфері управління якістю, а також консультаційними послугами та проведенням ресертифікаційних аудитів та планових зовнішніх перевірок системи якості незалежними аудиторами.

Таблиця 3

Дані для регресійного аналізу [2, 6]

№	Квартали		Обсяги експорту Chevrolet Lanos, од.	Витрати на контроль якості та попереджувальні заходи, грн.
1	2005 р.	1	217	37430
2		2	423	43450
3		3	749	52600
4		4	925	52900
5	2006 р.	1	6436	53000
6		2	9719	53900
7		3	10665	64100
8		4	11401	61900
7	2007 р.	1	11432	65600
10		2	13003	67100
11		3	15980	67500
12		4	17487	71000

Стабільне підвищення витрат ЗАТ «ЗАЗ» на контроль якості та попереджувальні заходи протягом 2005-2007 років обумовлено дією наступних чинників:

- планомірне підвищення середньої заробітної плати та соціальних виплат працівникам підприємства, зокрема спеціалістам Департаменту якості;
- починаючи з 2006 р. якість зварки автомобілів Lanos контролюється ультразвуковим методом, впровадження якого потребувало витрат на закупку та налагодження необхідного обладнання, проведення навчання працівників;
- у 2006 р. регіональним відділенням міжнародного органу з сертифікації систем менеджменту якості Бюро Верітас Кволіті Інтернешнл на ЗАТ «ЗАЗ» був проведений ресертифікаційний аудит системи управління якістю, організація якого збільшила витрати підприємства на попереджувальні заходи за цей період;
- за результатами зазначеного ресертифікаційного аудиту було виявлено 11 невідповідностей функціонування системи якості ЗАТ «ЗАЗ» вимогам стандартів ISO 9001:2000, усунення яких протягом кінця 2006 р. – початку 2007р. також підвищило загальні витрати підприємства на контроль якості та попереджувальні заходи;
- за підсумками ресертифікаційного аудиту Бюро Верітас Кволіті Інтернешнл була запропонована низка організаційних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування системи якості ЗАТ «ЗАЗ», практична реалізація яких здійснювалась протягом 2007 року.

Таким чином, підвищення витрат ЗАТ «ЗАЗ» на контроль якості та попереджувальні заходи пояснюється переважно необхідністю постійного вдосконалення функціонування системи управління якістю, яка ще не достатньо ефективна та досконала через порівняно недовгий строк свого існування (4 роки).

Отже, залежною змінною Y, величина якої визначається впливом незалежної змінної X (витрат на контроль якості та попереджувальні заходи), виступає обсяг реалізації «Chevrolet Lanos».

Необхідно визначити кількісну міру залежності, яка існує між обсягами реалізації та витратами на якість. Для цього використаємо формулу розрахунку вибіркового коефіцієнта кореляції r, який демонструє ступінь взаємозв'язку змінних X та Y [7, с. 191]:

$$r = \frac{12*6311809560 - 690480*98437}{\sqrt{12*40911727400 - 690480^2} * \sqrt{12*40911727400 - 98437^2}} = 0{,}904 .$$

Значення вибіркової кореляції, яке дорівнює 0,904, вказує на досить тісну пряму

залежність між змінними X та Y, тобто при зростанні витрат на контроль якості та попереджувальні заходи обсяги реалізації продукції будуть також зростати.

Для обґрунтованого судження щодо наявності подібної тісної залежності між обсягами реалізації та витратами на якість слід перевірити, чи є даний вибірковий коефіцієнт кореляції значимим. Тобто наскільки об'єктивно він відображає реальність. Для цього необхідно розрахувати емпіричний критерій значимості Тсп та порівняти його з критичним критерієм значимості tкр, визначеним за таблицею Ст'юдента при заданому рівні значимості α та числу ступенів свободи k=n-2. Якщо Тсп> tкр, то можна стверджувати, що коефіцієнт кореляції значимо відрізняється від нуля, а отже змінні X та Y дійсно корельовані, тобто тісно пов'язані один із одним [7, с. 239].

Для вихідних даних емпіричний критерій значимості дорівнює:

$$Tcn = 0{,}904\sqrt{12-2} / \sqrt{1-0{,}904^2} = 6{,}681 .$$

Табличне значення критерію при кількості ступенів свободи k=12-2=10 та рівні значимості α=0,1 є наступним: tкр=1,81 [7, с. 394]. Таким чином, Тсп=6,68 > tкр=2,23 і можна з високою вірогідністю стверджувати, що обсяги реалізації «Chevrolet Lanos» на російському авторинку та витрати ЗАТ «ЗАЗ» на контроль якості тісно пов'язані між собою прямою залежністю. Вибірковий критерій кореляції статистично підтверджує, що у збереженні сталих обсягів реалізації «Chevrolet Lanos» одну з визначальних ролей відіграють витрати ЗАТ «ЗАЗ» на контроль якості та попереджувальні заходи щодо якості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином:

- між якістю та конкурентними позиціями ЗАТ «ЗАЗ» на зовнішніх ринках існує пряма залежність, що наочно підтверджується зниженням обсягів експорту «Таврії», «Таврії-пікапа» та «Славути» через втрату їх конкурентоспроможності внаслідок невідповідності стандартам якості та екологічним вимогам, які прийняті на більшості європейських ринків;
- перед ЗАТ «ЗАЗ» постає об'єктивна необхідність не тільки контролювати та підвищувати якість своєї експортної продукції, але й підвищувати рівень інших аспектів якості ведення бізнесу: післяпродажного обслуговування, доведення товару до покупців, умов оплати та ін.;
- розрахунок вибіркового коефіцієнту кореляції статистично підтверджує, що обсяги реалізації продукції ЗАТ «ЗАЗ» на російському ринку та витрати підприємства на контроль якості та попереджувальні заходи щодо якості тісно пов'язані між собою прямою залежністю.

У подальшому досліджень потребують такі аспекти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності ЗАТ «ЗАЗ» за рахунок ефективних засобів управління якістю, як розробка ефективних механізмів прогнозування змін конкурентних позицій підприємства під впливом підвищення якісного рівня його діяльності; визначення практичних заходів підвищення рівня якісних аспектів діяльності ЗАТ «ЗАЗ» на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 9000 – 2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник.
2. Звіти ЗАТ з іноземною інвестицією "ЗАЗ" про експорт продукції за 2005, 2006, 2007 роки
3. Карп К. С. Chevrolet Lanos – «Запорожец» за 10000 долларов// АвтоЭксперт. – 2006. - № 19 – 17 с.
4. Фирсов С. Р. Самые продаваемые иномарки в России: Focus и Logan против остальных// АвтоГид. – 2008. - № 7 – 31 с.
5. Сатырский В. Примерка: Chevrolet Lanos//Авторевю. – 2006. - № 5–11 с.
6. Пояснительная записка о результатах внедрения мероприятий по повышению качества на головном предприятии ЗАТ с иностранной инвестицией «ЗАЗ» от 18.02.08. –

2008. – Запоріжжя: ЗАТ «ЗАЗ», 2008. – 31с.
7. Гмурман В. Е. Руководство к решению задач по теории вероятности и математической статистике. – М.: Высшая школа, 2004. – 404 с.

УДК 005.21
А. С. ПОЛЯНСЬКА

СТРАТЕГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ЗМІН

Розглянуто особливості стратегічного планування діяльності організації в умовах змін. Досліджено основні аспекти методичного забезпечення даного процесу. Визначено основні шляхи реалізації сформованих стратегій розвитку.

Актуальність проблеми. В діяльності вітчизняних організацій зміни стають більш частими і швидкими, а відносини між суб'єктами господарювання більш складними. Тому в сучасних умовах неможливо діяти без наперед визначених цілей та послідовності їх виконання з врахуванням інноваційних підходів до вирішення даної проблеми. В умовах ресурсного обмеження, технологічної відсталості та фінансової нестабільності виникає необхідність у тому, щоб не тільки забезпечити поточне функціонування, визначене щоденними потребами, але і сформувати стратегічні напрямки, які орієнтують на розв’язання таких питань: збалансування потреб у ресурсах і можливостях їх покриття; забезпечення інноваційного розвитку, що є необхідною умовою конкурентоспроможного розвитку; кадрове забезпечення, яке базується на принципах менеджменту ”знань”. Узгодження плану діяльності організації у часовому горизонті для вирішення зазначених завдань забезпечує система стратегічного планування, яка охоплює наступні напрямки: правильна оцінка тенденцій розвитку бізнес-середовища, що дає організації створювати для себе нові можливості; формування основних завдань стратегії, які піддаються кількісним вимірам і які мають якісні характеристики; формування конкретизованих планів - завдань; розподіл ресурсів і складання бюджету; реалізація стратегії за допомогою економічних і адміністративних важелів в організації; створення системи моніторингу і контролю за виконанням стратегії.

Таким чином, з одного боку, система стратегічного панування є доступним і ефективним засобом ефективного управління організацією, спрямованим на її довгострокове функціонування, а з другого боку, це досить складний і життєво важливий напрямок діяльності, який забезпечує успіх запланованих цілей на основі обгрунтуання можливостей їх досягнення.

Аналіз останніх наукових досліджень. Сьогодні питання стратегічного планування досліджуються зарубіжними і вітчизняними економістами. Зокрема, це питання вивчається у працях таких зарубіжних економістів як Томпсон А., Стрікленд А.Дж [2], Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. [1], Ансофф І. [3], Каплан Р., Нортон Д. [8], а також вітчизняними науковцями Шершньовою З. [4], Мартиненком М. [6], Федуловою Л. [10].

Доцільно зупинитись на окремих підходах щодо визначення сутності стратегічного планування, що будуть використовуватись у даній статті. Зокрема, американський підхід у менеджменті трактує стратегічне планування як набір дій і рішень, використовуваних керівництвом, які ведуть до розробки конкретних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягнути свої цілі [1, с. 696]. Даний процес охоплює два аспекти: стратегічне планування і реалізацію стратегічного планування. А.Томпсон і А.Дж. Стрікленд розглядають стратегічне планування як процес розроблення та реалізації стратегії, що складається із п'яти взаємопов'язаних управлінських завдань: формування стратегічного

бачення майбутнього компанії; постановка цілей; розробка стратегій; реалізація стратегій; оцінка результатів і їх корегування з врахуванням отриманого досвіду, змін, нових ідей і можливостей [2, с. 35]. Інший підхід до визначення змісту стратегічного планування тлумачить його як засіб передбачення, впливу і вибору напрямку та організації діяльності, які дозволяють досягати поставлених цілей на випадок виникнення непередбачених обставин, негативно впливаючих на бізнес. [4, с. 113].

Вітчизняні науковці визначають стратегічне планування як систематизовані та формалізовані зусилля усієї організації, спрямовані на розробку стратегій, оформлення їх у вигляді стратегічних планових документів різного типу, організацію виконання цих стратегічних планів, проектів і програм [5, с. 420]. Узагальнено стратегічне планування пов'язують із довгостроковим комплексним плануванням, орієнтованим на кінцеві результати. Таким чином, можна підсумувати, що стратегічне планування – це процес реалізації послідовних дій, спрямованих на впровадження і розробку стратегічних планів, що дозволяють вирішувати проблеми, які супроводжують діяльність організації та обґрунтовують завдання на поточний період. Слід зазначити, що стратегічне планування є неперервним процесом, у якому процедури моніторингу і контролю забезпечують інформацію для подальшого розвитку і майбутніх стратегічних планів. Разом з цим, стратегічні рішення головним чином пов'язані із зовнішніми, ніж внутрішніми проблемами компанії, а саме це проблема вибору сфери діяльності і пошуку нових напрямків її розвитку. [3, с. 29].

У зв'язку із необхідністю постійного пошуку можливостей найкращого використання потенціалу організацій для забезпечення досягнення цілей розвитку питання формування системи стратегічного планування є досить актуальним та потребує детального вивчення. Особливої уваги потребують такі положення: вибір необхідного інструментарію діагностики середовища функціонування організації та тенденцій перспектив її розвитку, що є важливим у процесі стратегічного планування; визначення завдань, що потребують першочергового вирішення для пристосування до змін та підтримання життєздатності організації; вибір шляхів та напрямків реалізації поставлених завдань на основі визначених внутрішніх резервів та зовнішніх можливостей.

Мета роботи. Усвідомлення необхідності стратегічного планування не завжди відповідає можливостям його реалізації, особливо коли пропонуються різні методи здійснення даного процесу. Виникає необхідність у виборі такого підходу до формування і реалізації перспективних та поточних планів, який на основі врахування сучасних наукових концепцій у даній галузі, особливостей діяльності організації, їх ресурсного потенціалу і організаційних можливостей дозволив максимально наблизити можливість ефективної реалізації стратегічного планування.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на широкий спектр методичного забезпечення процесу стратегічного планування, висвітлених у літературі, на практиці йому не приділяється належна увага. На думку фахівців, тільки 10 відсотків організацій реалізують свою стратегію на практиці. Серед основних вагомих причин невиконання стратегій виділяють: бар'єр бачення: тільки 5 % працівників розуміють стратегію; бар'єр людського фактору: тільки 25 % менеджерів мають стимули, пов'язані із стратегією; бар'єр керівництва: у 85 % організацій на обговорення стратегії затрачається менше однієї години у місяць; бар'єр ресурсів: у 60 % організації відсутній зв'язок між бюджетами і стратегіями. [6, с. 12].

1. На сьогодні розроблено інноваційні підходи, які дозволяють на основі врахування зазначених факторів зменшити бар'єри реалізації стратегічних планів і збалансувати цілі діяльності організації із впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Нижче розглянуто сучасні методичні підходи, які забезпечують релевантною інформацією процес стратегічного планування:

- SWOT, STEP, ETOM, QUEST- аналіз - досліджують середовище функціонування організації, виділяють слабкі і сильні сторони діяльності;

- матричні методи аналізу (матриця BKG, матриця Мак-Кінзі – Дж. Електрік, матриця "Shell-DPM", матриця товар/розширення ринку - досліджують привабливість ринку та можливості інвестування бізнесу;

- SPACE – аналіз;концепція ключових факторів успіху; концепція 7 S- визначають основні напрямки позиціювання бізнесу з урахуванням найбільш привабливих сфер діяльності;

- GAP – аналіз - досліджує потенційні можливості бізнесу та шляхи їх досягнення на основі виділення стратегічної прогалини;

- концепція збалансованої системи показників (BSP) - збалансовує цілі організації з її фінансовими, організаційними, ресурсними, процесними можливостями.

Кожна із розглянутих методик відіграє певну роль у процесі стратегічного планування. На сьогодні можна підсумувати, що зарубіжні організації успішно використовують їх для визначення напрямків поліпшення роботи, про що свідчать дані літературних джерел [2; 3; 7; 8; 9]. Що стосується вітчизняних організацій, вони не завжди знаходять застосування розглянутим методам або надають їм описового характеру. Безперечно, планувати діяльність необхідно і в сучасних умовах робити це досить складно, однак не використовувати досвід стратегічного планування означає не використовувати наявний потенціал, який мають для свого розвитку організації.

2. Визначені на основі методик стратегічного планування напрямки діяльності організації вимагають їх кількісного обґрунтування через формування системи планів, які визначають стратегію організації у формі стратегічних планів, тактику у формі тактичних завдань і поточну діяльність у формі оперативних планів. Тільки збалансування та взаємозв'язок розглянутої системи планів, їх обґрунтування на основі врахування впливу зовнішнього і внутрішнього середовища дозволить реалізувати намічені цілі. Сьогодні особлива увага приділяється сучасній методиці стратегічного планування з використанням системи збалансованих показників, які дозволяють здійснювати оцінювання діяльності організації, її стратегічне управління і позиціювання [7, 8, 9, 10]. Основною перевагою даної методики є те, що вона базується на основі розуміння і перетворення стратегії організації у цілі, показники та орієнтири по чотирьох перспективних напрямках діяльності, які виділяє дана система, а саме: фінансах, навчанні і розвитку, внутрішніх бізнес-процесах, споживачах. У таблиці 1 розглянуто основі стратегічні напрямки діяльності організації, сформовані на основі системи збалансованих показників.

Таким чином, переваги системи BSP у процесі формування та обґрунтування стратегічних цілей організації полягають у вирішенні наступних завдань: формуванні системи оцінки діяльності організації; забезпеченні системи стратегічного управління; створенні інструментарію поширення інформації про цілі організації та шляхи їх досягнення.

3. Результатом стратегічного планування є формування стратегії розвитку у вигляді плану, який вимагає оцінки наявного у організації потенціалу та можливостей його збільшення за умови необхідності. Потенціал організації можна оцінити на основі врахування ваги кожного елементу потенціалу, структури ресурсів, що йому належать, їх необхідної кількості та вартості.

$$P_i = \sum_{j}^{k} Q_{iJ} \times C_{iJ} \qquad (1)$$

$$P_{заг} = n \sum_{i}^{n} P_i \times q_i \qquad (2)$$

де P_i – вартість і-го елементу потенціалу; *i* - елемент потенціалу організації (для нашого прикладу виробничого, маркетингового, навчання і розвитку, фінансового); *j* – ресурсна складова *i*-го елементу потенціалу; q_i – ваговий коефіцієнт і-го елементу потенціалу; Q_{ij} – кількість j-го ресурсу і-го елементу потенціалу організації; C_{ij} - кількість j-го ресурсу і-го елементу потенціалу організації; $P_{заг}$ – загальна оцінка потенціалу організації.

Таблиця 1

Формування стратегічних напрямків діяльності організації на основі BSP

Стратегічні цілі	Стратегічні показники	Стратегічні орієнтири	
		2008	2011
ФІНАНСИ			
1. Збільшення прибутку	Коефіцієнт приросту	1,05	1,06
2. Зростання доходів від продажу	Відсоток збільшення доходів від продажу	15 %	17 %
3. Оптимальне використання оборотних коштів	1. Коефіцієнт оборотності запасів 2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості 3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1) 2,5 2) 5,8 3) 60	1) 3,9 2) 7,2 3) 50
СПОЖИВАЧІ			
1. Імідж компанії	Відсоток респондентів, які під час опитування мали інформацію про підприємство	30%	50%
2. Завоювання часток нових ринків	Відсоток збільшення договорів	15%	25%
3.Підвищення задоволеності споживачів якістю товару та рівнем обслуговування	Відсоток задоволених споживачів	60%	70%
НАВЧАННЯ І РОЗВИТОК			
1. Лояльність персоналу	1. Відсоток працівників, задоволених роботою в компанії 2. Коефіцієнт плинності кадрів	50 % 12%	70% 9%
2. Ефективність діючої системи підбору персоналу, навчання і підвищення кваліфікації, формування кадрового резерву	Відсоток кваліфікованого працюючого персоналу	65 %	75 %
3. Інноваційний розвиток	1.Відсоток автоматизованих бізнес-процесів. 2. Задоволеність працівників IT технологіями. 3.Економічна ефективність впроваджених IT технологій	1) 15 % 2) 70 % 3) 1,05	1) 25% 2) 80% 3) 1,20
ВНУТРІШНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ			
1. Покращення технічного стану обладнання з метою підвищення якості продукції	1.Відсоток обладнання, що підлягає реконструкції 2. Відсоток обладнання, що підлягає заміні 3. Кількість рекламацій 4.Відсоток використання виробничих потужностей	1) 25% 2) 15 % 3) 10 4) 75 %	1) 15 % 2) 10 % 3) 5 4) 90 %
2. Процес планування потреб у матеріальних ресурсах та здійснення поставок	Кількість затримок у виконанні робіт пов'язаних із затримкою поставок (відсоток від загальної кількості укладених договорів)	5 %	2 %
3. Діюча система управління якістю	Наявність сертифікату ISO 9001:2000	-	+

Узагальнення стратегічних орієнтирів та їх обґрунтування наявним потенціалом розвитку підводить до вибору моделі розвитку організації. Модель бізнесу показує, наскільки економічна складова стратегії організації, тобто її співвідношення "доходи – витрати – прибуток", забезпечують життєздатність всього підприємства [2, с. 33]. На практиці використовують наступні моделі стратегічного розвитку [3, с. 409]: реакційна модель, яка є найбільш доцільною в умовах стабільного зовнішнього середовища, коли зміни повторюються і є можливість для використання традиційних сильних сторін потенціалу організації; спеціальне управління, яке є доцільним в умовах середовища, що поступово розвивається і потребує залучення елементів потенціалу, які б дозволили пристосуватись до змін; модель довгострокового планування, яка є необхідною тоді, коли швидкість змін перевищує швидкість реакції організації, а вибір дієвих елементів потенціалу дозволить оперативніше передбачати чи попереджувати наслідки змін; стратегічне управління, коли пристосування до зовнішнього середовища вимагає від організації розвитку нових здібностей, можливостей, окремих складових потенціалу.

Висновки і перспективи подальших досліджень Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

- на сьогодні стратегічне планування розглядається як сукупність дій, які охоплюють різні напрямки діяльності організації і орієнтують її на довгостроковий розвиток та конкретні дії, що забезпечують швидке реагування організації на зміни зовнішнього середовища;
- результати, які отримані у процесі стратегічного планування створюють певний досвід у даній сфері, однак специфіка діяльності окремої організації вимагає вироблення власного підходу до даного процесу;
- сучасні методики аналізу середовища організації створюють сприятливі передумови для процесу стратегічного планування, однак їх застосування вимагає певного досвіду, інформації та компетенції у даній справі;
- складність і взаємозв'язок окремих індикаторів стратегії організації вимагає використання сучасних інформаційних технологій, які б дозволяли вибирати, аналізувати, оцінювати результати діяльності організації.

Подальшого дослідження потребує питання визначення впливу окремих елементів потенціалу організації на стратегічні напрямки діяльності організації. Це потрібно з огляду на те, що досягнення цілей організації можливе за рахунок тих складових потенціалу, що дозволяють найефективніше пристосуватись до змін.

Список використаних джерел

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992.
2. Томпсон А. А, Стрікленд А.Дж. Стратегічний менеджмент. 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2006.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер Ком 1999.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. – К.: КНЕУ, 2004.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємствп: формування та оцінка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005.
6. Мартиненко М.М., Ігнатьєва І.А. Стратегічний менеджмент. - К.: Каравелла, 2006.
7. Н.-Г.Ольве, Ж.Рой, М.Веттер. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированой системы показателей: Пер. с англ. – М.: Издат. дом "Вильямс", 2004. – 304 с.
8. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М.: Юнити, 2002.
9. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей: Пер. с англ. – М.: Издат. дом "Вильямс", 2002.
10. Сучасні концепції менеджменту: Навч. посібник/ за ред. Федулової Л.І. – К.: Центр

учбової літератури, 2007.

УДК 657.47(477)
Ю. М. ПОПІВНЯК

СИСТЕМА ЦІЛЬОВОГО КАЛЬКУЛЮВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглядаються основні характеристики та етапи реалізації цільового калькулювання ("таргет-костінгу") на підприємстві. Автор наголошує на інноваційному характері застосування цієї системи на вітчизняних підприємствах та відводить значну роль концепції "таргет-костінг" в управлінні затратами та підвищенні конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) на ринку.

У сучасному світі стрімкий розвиток технології в умовах глобалізації сприяє наявності великої кількості підприємств, які виготовляють продукцію (виконують роботи, надають послуги) на засадах її альтернативності та жорсткої конкуренції. Окрім того, вимоги покупців до такої продукції щоразу зростають, тому необхідно використовувати різноманітні методи конкурентної боротьби, не знижуючи при цьому якість та функціональність продукту. Поряд із намаганням знизити ціну своєї продукції, потрібно також займатися розробкою та виробництвом нових її видів і виходити на нові ринки збуту, зокрема, застосувати інновації, як засіб підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Система "таргет-костінг" (Target costing) (цільове калькулювання) широко використовується іноземними підприємствами та досліджується в Україні. Її застосування при розробці та впровадженні нових видів продукції, а також інноваційний характер освоєння цільового калькулювання на вітчизняних теренах зумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Розглядом теоретичних аспектів та практичних засад функціонування концепції "таргет-костінг" займалися такі вчені, як Е.А. Аткінсон, О.Н. Волкова, К. Друрі, М. Імаі, Р.С. Каплан, М.М. Моувен, К. Редченко, Д.Р. Хенсен, ін. Та, зважаючи на новизну такого підходу для вітчизняних підприємств, вважаємо метою нашого дослідження детальніше розглянути його особливості, умови та переваги впровадження.

Зауважимо, що на практиці концепція "таргет-костінг" вперше була застосована в корпорації Toyota у 1965 р., хоча деякі її форми використовувалися компанією General Electric ще у 1947 р. [7]. Перша література, що стосувалася управління за допомогою системи "таргет-костінг", датується 1977 р. і з'явилася у Японії, хоча сам термін "таргет-костінг" у сучасному його трактуванні було вжито лише у 1988 р. [11].

Цільове калькулювання - інструмент управління затратами, який застосовується для зниження будь-яких затрат на продукт протягом усього періоду його життєвого циклу [12]. Суть концепції полягає у тому, що собівартість певної продукції (цільова собівартість) розраховується ще на стадії її проектування і розробки шляхом віднімання цільового прибутку (ставка якого залежить від дивідендної політики підприємства, вимог розвитку бізнесу, аналізу прибутковості конкурентів, політики просування товару на ринку тощо [8, с. 15]) від очікуваної ринкової ціни товару (обчислюється на основі маркетингових досліджень). Тобто, загальноприйнята модель ціноутворення, згідно якої ціна продукції дорівнює сумі її собівартості та прибутку виступає тут у трансформованій формі, де собівартість рівна різниці між ціною продукції та цільовим прибутком.

Варто зауважити, що склад показника собівартості продукції в цілях прийняття управлінських рішень може змінюватися в залежності від мети, для досягнення якої він обчислюється. Показник собівартості у цільовому калькулюванні може включати як повну

собівартість з урахуванням загальнокорпоративних затрат (складається із затрат на підтримку бізнесу в цілому, які розподіляються за тим чи іншим алгоритмом на всі бізнес-одиниці (сегменти, окремі компанії тощо)) [3, с. 43], так і пряму цільову собівартість, яка складається лише з прямих матеріальних затрат, прямих затрат на оплату праці та інших прямих затрат.

При реалізації системи цільового калькулювання на практиці важливе значення має командний підхід. Так, одержавши показник цільової собівартості, команда працівників підприємства, в яку повинні входити проектувальники, інженери, спеціалісти по виробництву, маркетингу, управлінському обліку тощо, починає працювати над розробкою такого продукту, скалькульована собівартість якого була б рівною, або навіть нижчою за цільову. Причому їх завдання полягає у забезпеченні цільової ціни і цільового рівня прибутку, але не за рахунок зниження якості та функціональності продукції. Для цього шляхом маркетингових досліджень (опитувань, експертних оцінок, аналізу конкурентів) необхідно визначити вимоги до функцій та якості продукту в споживачів, а згодом розподілити цільові затрати за кожною функцією, виходячи з її суттєвості для покупця. Тут послуговуються QFD-аналізом (підхід в менеджменті, який спочатку ідентифікує вимоги клієнтів, а згодом повертається до стадій проектування, розробки, виробництва, продажу та післяпродажного обслуговування продукції [5, с. 33]).

Зауважимо, що перевагою системи цільового калькулювання є те, що різного роду маркетингові дослідження та моніторинг ринку здійснюються протягом усього життєвого циклу продукту, щоб відслідковувати зміни цін та вподобань і потреб покупців на ринку. Інакше підприємство може займатися виготовленням продукції, яка не матиме належного попиту, а затрати вже на стадії виробництва можуть зрости до розмірів, значно більших, ніж розрахована на попередній стадії розробки допустима їх величина.

Для досягнення цільових затрат, поряд з іншими, використовуються такі методи, як пошаровий аналіз (зворотній інжиніринг) та аналіз цінності (конструювання цінності, інжиніринг вартості).

Пошаровий аналіз (зворотній інжиніринг) – це вивчення продукту конкурента з метою виявлення можливостей його покращення та зниження затрат. При цьому певний виріб конкурентної фірми розбирається на окремі деталі для кращого розуміння процесів його виробництва і оцінки їх функціонального призначення [4, с. 833; 1, с. 557].

Аналіз цінності (інжиніринг вартості) – це метод зниження затрат, вперше запропонований Л.Д. Майлсом у 1947 р. [5, с. 27]. Аналіз цінності вчені визначають як системний комплексний аналіз факторів, що впливають на затрати виготовлення продукції, який проводиться з метою розробки послідовності випуску цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) при заданому нормативі якості і в межах цільових затрат [4, с. 833]. Тобто, за допомогою інжинірингу вартості команда працівників підприємства, що займається проектуванням та розробкою продукції, може знизити суму затрат (верхня межа якої визначається показником цільової собівартості) за рахунок, з однієї сторони, визначення та покращення тих функціональних характеристик продукту, які створюють цінність для покупця (знижуючи при цьому затрати), та, з іншої сторони, ліквідації тих функцій, які не створюють додаткової цінності продукту в очах потенційного покупця. Так, наприклад, проектувальники можуть включити у комплектацію того чи іншого продукту більш дорогі чи унікальні компоненти, які можна було б замінити дешевшими або взагалі обійтися без них. Також може виникнути ситуація, коли продукція матиме такі додаткові функції, які покупці вважають привабливими, але не готові платити за них більшу суму коштів. Уникнути вищеописаних ситуацій та додаткових затрат, що збільшуватимуть собівартість продукції, можна за допомогою аналізу цінності.

Для того, щоб створити нову цінність продукції (робіт, послуг), необхідно [10]:

1) усунути функції, які для того чи іншого виду діяльності є звичайними і не становлять особливої цінності для покупця;

2) знизити показники за функціями, які мають невелику цінність для покупця, нижче

стандарту для даного виду діяльності;

3) підвищити показники за функціями, які мають значну цінність для покупця, вище стандарту для даного виду діяльності;

4) створити нові функції, що формуватимуть нову цінність для покупця.

Таким чином, при реалізації концепції "таргет-костінг" на формування цільової собівартості здійснюється двосторонній вплив. З однієї сторони, цей показник визначається, виходячи з очікуваної ціни продукції та обсягу цільового прибутку, а з іншої – виходячи з того, наскільки вдалою буде робота команди працівників, основним завданням якої є приведення розрахованої собівартості новоствореного продукту до її цільового значення.

На етапі розробки продукту працівники повинні слідкувати за тим, щоб затрати, які вони калькулюють як для окремих його функціональних складових, так і для продукції в цілому, не перевищували свого цільового значення. Причому затрати, які калькулюють при оцінці продукту, що розробляється, називаються дріфтінг-затратами (Drifting costs) [8, с. 16]. При перевищенні дріфтінг-затрат над цільовою собівартістю удосконалення проекту нового виробу (роботи, послуги) проводиться до тих пір, поки ці два показники не співпадуть або остання не буде вищою. Зауважимо, що не завжди можливо розробити такий продукт, щоб за визначеного рівня цін та прибутку можна було досягти показника його цільової собівартості. Тому, якщо на етапі розробки такого продукту ніяк не вдається досягнути цільової собівартості шляхом чисельних ітерацій, а сам етап розробки займає занадто багато часу, підприємство може втратити набагато більше від того, що продукт з'явився на ринку із запізненням, ніж одержати у вигляді цільового прибутку. У такому випадку доцільно відмовитися від застосування системи цільового калькулювання у процесі розробки цього продукту.

На етапі оцінки дріфтінг-затрат для кожної складової продукту, що проектується, важливим є аналіз "виробляти чи купувати" [3, с. 44]. На цій стадії оцінка підходів до формування відносин з постачальниками, що завжди є актуальною для підприємства, набуває особливого значення, адже останньому необхідно шукати шляхи зниження затрат на сировину, комплектуючі матеріали тощо. Тут взаємовигідним буде підписання довгострокових контрактів, що сприятиме поглибленню відносин, які ґрунтуються на довірі, та спільному вирішенню проблем, що виникають в процесі діяльності (в тому числі й щодо зменшення затрат, пов'язаних із собівартістю продукції).

Як зазначають деякі дослідники [8, с. 16; 3, с. 44], часто трапляються випадки, коли декілька складових продукту можуть забезпечувати одну функцію або, навпаки, один компонент того чи іншого виробу виконуватиме декілька функцій. У такому разі до роботи залучають різних функціональних спеціалістів підприємства з метою з'ясування відповідностей компонентів продукту і його функцій.

На етапі остаточного затвердження розміру цільових затрат може скластися ситуація, коли обсяги одержаних розробниками затрат є дещо вищим, ніж їх допустима норма. Якщо така різниця становить не більше 3-5 %, то за цільові можна брати допустиму норму затрат, адже на стадії виробництва для подальшого їх контролю та безперервного зниження використовуватиметься система "кайзен-костінг" (Kaizen costing), яка за умови вмілого її застосування дозволяє значно знижувати затрати на цьому етапі життєвого циклу продукту (до 5%) [6].

В японській мові термін "kaizen" означає "безперервне удосконалення" [5, с. 35]. Суть концепції "кайзен" полягає у тому, що покращення здійснюються безперервно, маленькими кроками та без значних затрат на їх реалізацію. Цільові показники зниження затрат при безперервному вдосконаленні встановлюються та застосовуються щомісяця. Аналіз відхилень затрат включає порівняння їх цільових показників із фактичними. Варто зазначити, що при зменшенні останніх базою вважається фактична собівартість продукції за попередній період, а нормою цільового зменшення затрат – відношення запланованої суми зменшення до їх бази [1, с. 562]. Простежується процес безперервного вдосконалення, оскільки собівартість кожного наступного періоду буде нижчою за собівартість

попереднього, тобто цей показник постійно покращуватиметься.

При порівнянні таргет-костінгу та кайзен-костінгу бачимо, що ці дві стратегії використовуються на різних стадіях життєвого циклу продукції. Таргет-костінг застосовується на стадії проектування та розробки продукції і є системою калькулювання інноваційних продуктів. Кайзен-костінг застосовується в процесі виробництва та вдосконалення продукції. Вдале поєднання принципів двох систем при розробці та виробництві продукції дозволяє знизити її собівартість.

Варто додати, що в комплексі з застосуванням таргет-костінгу для досягнення кращого результату доцільно використовувати такі системи, як "саме вчасно" (JIT), загальний контроль якості (TQC) та планування потреби в матеріалах (MRP).

Тут варто виокремити систему виробництва "саме вчасно", яка передбачає, що всі затрати, крім основних матеріальних, зумовлені чинниками часу та відстані. Дана система фокусується на усуненні втрат шляхом скорочення часу та відстані [9, с. 141]. Однією з основних переваг системи "саме вчасно" є можливість прямого віднесення більшості затрат на собівартість виготовленої продукції, що підвищує достовірність такого показника при аналізі та плануванні.

Загальний контроль якості передбачає організовану діяльність кайзен по якості, до якої залучені всі менеджери і працівники компанії в межах повністю інтегрованих зусиль у напрямку досягнення кайзен на кожному рівні [5, с. 28]. Зараз більш поширеним є поняття загального менеджменту на основі якості (TQM), тобто контроль процесу забезпечення якості переріс у систему, яка охоплює всі аспекти менеджменту і допомагає йому зробити продукцію більш конкурентоспроможною. Для підтримки її функціонування до даної системи залучені всі працівники підприємства (від керівника до простого робітника), причому роль менеджменту полягає в постійному покращенні основних процесів діяльності підприємства.

Філософія системи планування потреби в матеріалах полягає у тому, що всі складові певного виробу повинні надходити у виробництво одночасно, в запланований термін, щоб забезпечити виготовлення цього виробу без додаткових втрат. Реалізація цієї системи відбувається завдяки використанню комп'ютерної програми, що дозволяє оптимально регулювати надходження комплектуючих виробів у виробничий процес, контролюючи їх запаси на складі та саму технологію виробництва. В подальшому, удосконалення системи MRP призвело до появи її розширеної модифікації – MRP II, яка з модулем фінансового планування (FRP) отримала назву системи бізнес планування (ERP) та дозволяє ефективно планувати комерційну діяльність підприємства в цілому [2].

Впровадження системи "таргет-костінг" можливе за умови наявності на підприємстві збалансованої команди працівників, що працюють для досягнення єдиної мети, а також тісної взаємодії між ними.

Отже, перевагою концепції "таргет-костінг" є, передусім, її орієнтація на споживача. Адже, як було вже зазначено, продукція створюється з наданням переваги тим її функціям, які створюють вартість саме для покупця. Крім того, на підприємстві діє система управління на основі якості, що дозволяє підтримувати високий її рівень і спонукає до пошуку резервів зниження собівартості в інших площинах.

Ще однією перевагою таргет-костінгу є інноваційний характер процесів розробки та впровадження нових продуктів, адже шляхом пошуку джерел зниження затрат до розміру цільової собівартості команда працівників підприємства постійно реалізує нові підходи та застосовує нові методи. Крім цього, у вищезгаданих процесах беруть участь різні спеціалісти, що сприяє більш конструктивному підходу до управління затратами і запобіганню одержання функціональної переваги однією з груп спеціалістів (наприклад, проектувальниками чи маркетологами). Тому, поряд з деякими недоліками, пов'язаними з можливістю виникнення конфліктів між групами спеціалістів та подекуди надмірним тиском (який пов'язаний з постійним прагненням досягнути цільової собівартості) на працівників, цільове калькулювання використовується для підвищення конкурентоспроможності

продукції, адже дозволяє управляти затратами відповідно до заздалегідь визначеної цільової ціни продукції. Перевагою також є те, що дані, яка аналізуються в процесі здійснення цільового калькулювання, носять релевантний характер, тобто є різними для різних управлінських рішень і дозволяють, таким чином, здійснювати пошук оптимальних шляхів вирішення завдань, що стоять перед працівниками підприємства.

Список використаних джерел

1. Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С. Управленческий учет, 3-е изд.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 880 с.;
2. Верников Г. Основы систем класса MRP-MRP II, <http://www.management.com.ua>;
3. Волкова О.Н. Целевое ценообразование как инструмент стратегического управления затратами // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. - № 7(64). – с. 41-45;
4. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов / Колин Друри; пер. с англ. [В.Н. Егорова]. – 6 - изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.;
5. Имаи М. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / Масааки Имаи. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 345 с.;
6. Редченко К. Маленькими шагами к большому успеху: Кайзен-костинг, <http://www.management.com.ua>;
7. Редченко К. Японский след в стратегическом управлении затратами: таргет-костинг, <http://www.management.com.ua>;
8. Троян И. Алгоритмы Target Costing // Финансовый директор. – 2004. - №9. – с. 12-19;
9. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, та ін. Пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін. Наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с;
10. Шипилов А., Шеремета П. Волна стратегических инноваций Синего океана // &.СТРАТЕГИИ. – Февраль, 2006, <http:// www.strategy.com>;
11. Kato Y., Yoshida E. Target Cost Management and Organizational Theories, <http://www.sciencedirect.com>;
12. Sakurai M. Target Costing and How to Use It // Journal of Cost Management, Summer 1989, p. 39-50 (Summary by Gina Cannella, Fall 2001), <http://www.maaw.info>.

УДК 331.108.2:658 (4.9)

О. С. РЕВЯКІН
Ю. В. ЛУЖНЯК

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ АТЕСТАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ЯПОНІЇ ТА СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ)

У статті досліджуються особливості атестації управлінського персоналу у країнах з розвинутою економічною системою, які були б найбільш доцільними для застосування у нашій вітчизняній практиці, для розробки власних методів вдосконалення оцінки рівня кваліфікацій персоналу.

Вступ. Актуальність проблеми визначена необхідністю поширення науково-обґрунтованих та сучасних методів управління персоналом на вітчизняних підприємствах

для підвищення ефективності їх роботи.

Професійний склад персоналу підприємства залежить від правильного проведення атестації.

Сучасний рівень перевірки кваліфікацій персоналу знаходиться на початковій стадії вдосконалення, тому досить важливо, щоб вітчизняні фірми використовували досвід зарубіжних країн, особливо країн з розвинутою економічною системою.

Оцінка рівня кваліфікації персоналу є актуальним завданням, так як його розв'язання дозволяє приймати стратегічні та практичні рішення щодо інноваційного розвитку підприємства та розвитку його стійких конкурентних переваг.

Постановка завдання. Поетапно, ретельно дослідити методи та аналіз оцінки атестацій управлінського персоналу, які застосовують у своїй практиці країни з розвиненою ринковою економікою, і на основі досвіду таких країн як Японія та США, розробити власні методи, котрі спроможні найефективніше вплинуть на розвиток системи оцінки персоналу українських підприємств.

Мета. Метою статті є дослідження особливостей проведення атестації персоналу в країнах з розвиненою економічною системою, а також відокремлення серед них тих, які були б найбільш доцільними для застосування у нашій вітчизняній практиці, для розробки власних методів вдосконалення оцінки рівня кваліфікацій персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, що проводилися у ряді фірм США при оцінці результативності праці, виявили наступні критерії, частота яких складала: якість роботи (93%); об'єм роботи (90%); знання роботи (85%); присутність на робочому місці (79%). З особистих якостей, використовуваних в ролі критеріїв, були: ініціативність (87%); комунікативність (87%); надійність (86%) і необхідність в контролі за виконуваною роботою (67%). Яким критеріям віддавати перевагу, визначається тим, для вирішення яких саме завдань використовуються результати оцінки. Так, у випадку, якщо основна мета – підвищення результативності праці, то критерії при цьому – критерії результативності праці, якщо ж просування працівників – необхідні інші критерії, які визначали б потенційну результативність на новому місці тощо.

Що стосується частоти проведення оцінки, то результати статистики наступні: 74% службовців і 58% різноробочих проходили оцінку один раз на рік; 25% службовців і 30% різноробочих оцінювалися раз на півроку, близько 10% проходили оцінку результативності праці частіше, ніж раз на півроку. У компаніях США зазвичай є досить часта періодика оцінок працівників, яку найчастіше проводить менеджер-керівник. [1, с. 320]

Основна частина. Основою просування співробітника по службі є оцінка його діяльності, яку одержують насамперед в процесі атестації або яким-небудь іншим шляхом. Саме на її основі робляться висновки про доцільність, терміни, напрямки його просування або недоцільність.

В західних фірмах ці дані вміщуються в інвентаризаційну карту співробітника, в яку заносять відомості про вік, трудовий стаж, тривалість роботи на даній посаді і на попередніх місцях.

У проведенні атестації беруть участь не тільки співробітники служб управління персоналом, але й лінійні керівники. Так, наприклад, на підприємствах у США начальник повинен не лише добре знати своїх безпосередніх підлеглих, а і працівників, що займають в організаційній структурі посади на нижчих рівнях. Керівник одного-двох вищих рівнів розглядає виставлені оцінки з урахуванням виявленої реакції працівника, перевіряє і підтверджує їх. При проведенні атестації керівників має сенс не тільки давати оцінку праці кожного з них, а й організовувати особливі процедури оцінювання праці керованого ними підрозділу (доцільно залучати і використовувати інформацію від суміжних підрозділів підприємства, а також зовнішніх партнерів і клієнтів, з якими цей підрозділ взаємодіє).

Аналіз практики управління персоналом показує, що підприємства використовують у більшості випадків атестацію як оцінювання діяльності працівників, тобто оцінювання праці й якостей, що впливають на досягнення результатів. Така форма включає два відповідні

розділи, у кожному з яких від керівника поряд із бальною оцінкою звичайно вимагаються розгорнуті обґрунтування. Атестаційні процедури передбачають індивідуальне обговорення результатів оцінювання з підлеглим, який засвідчує це підписом, а також може зафіксувати незгоду з висновками начальника й особливі обставини, що вплинули на результати праці.

На більшості підприємств атестація організується щорічно, в окремих компаніях (особливо якщо застосовуються спрощені процедури оцінювання) - кожні півроку. Крім того, проводяться неформальні співбесіди, у проміжку між щорічними формальними оцінюваннями обговорюються результати праці й обов'язкового поточного спостереження за діяльністю підлеглих. Якщо процедури оцінювання праці досить формалізовані, доцільно проводити оціночні заходи частіше, наприклад, наприкінці кожного тижня, місяця, кварталу. Хоча ці заходи не є атестаційними, але можуть давати істотну інформацію про динаміку ефективності роботи окремих працівників і підрозділів. [2, с. 93–96]

Японія. На відміну від методів, які застосовуються фірмами у США (ефективні системи заробітної плати, аналіз організації праці і робочих місць, атестація службовців), японські корпорації в більшому ступені використовують відданість компанії. Досягається це шляхом ототожнення інтересів службовців з інтересами корпорацій, що створює здорову моральну обстановку в колективах і дозволяє підвищити ефективність їхньої роботи. Крім того, значне місце приділяється системі довічного наймання робітників та службовців, системі обліку виробничого стажу і зв'язаної з нею заробітній платі, активному спілкуванню і заохоченню часток і прямих зв'язків, просуванню і ротації кадрів, упору на навчання працівників. Ключовою ідеєю системи є повага до людей. У Японії і вищі посадові особи, і рядові виконавці вважають себе представниками корпорації. Організаційні рішення (система пільг, премії при одержанні компанією великого прибутку, оплата більшої частини лікарняних витрат, продаж і здача в оренду житлових будинків працівникам по більш низькій ціні, позики на покупку житлових будинків по більш низькому відсотку, ніж у комерційних банків) дозволяють, забезпечувати унікальний психологічний клімат на всіх рівнях великих ієрархічно організованих систем і, головне, не допустити апатії і безвідповідальності.

Оцінка персоналу в японських корпораціях починається з вивчення особистих даних співробітників: освіти, сімейного стану, фізичного розвитку, особливостей інтелекту, комунікабельності, головних інтересів, рис характеру, а також підсумків попередніх оцінок.

Потім проводять експертну оцінку анкет, заповнених самими працюючими, їх керівниками і підлеглими, якщо такі є. Анкети вміщують відомості про здатність працівника планувати, організовувати, контролювати, приймати рішення, про минулий досвід роботи, плани на майбутнє, професійні якості, наявності і ступеня розвитку 24-х основних рис характеру, серед яких: оптимізм, наполегливість, комунікабельність, відповідальність тощо. Після цього, атестований працівник виконує письмове завдання: розробляє проект певного документа або ділового листа і здає усний екзамен у формі співбесіди, інтерв'ю або дискусії на виробничі теми. Важливою особливістю сучасних західних фірм є не тільки оцінка підлеглих керівниками, а й керівництва підлеглими. В багатьох фірмах реалізуються специфічні програми, направлені на посилення "критики знизу", перетворення її в елемент повсякденних службових відносин. Інколи з цією метою практикується "політика відкритих дверей", коли будь-який співробітник, зберігаючи анонімність може поскаржитися вищій адміністрації на неправильне відношення до нього зі сторони безпосереднього керівника. Таким чином, в організації виникає додатковий канал зворотного зв'язку. Одночасно, головний керівник оцінює керівництво організації, і таким чином вони знаходяться ніби під подвійним пресом. Така оцінка проходить за допомогою системи балів або середньозваженого відсотка реалізації цілей, що стоять перед даним менеджером у звітному періоді.

Робота з персоналом в японських фірмах, перш за все, спирається на глибокі традиції. Тут і груповий колективізм і тяга до спільної трудової діяльності; підпорядкування лідерові і старшому за віком. Старший по положенню також старше молодшого за віком і стажем

роботи. Гармонія – над усе. Відданість ідеалам фірми. Встановлення неформальних відносин з підлеглими і рядовими працівниками. Довічне наймання персоналу в крупних компаніях, постійна ротація персоналу із зміною професій і посад кожні 3-5 років. [3, с. 220-228]

Сполучені Штати Америки. Дуже велике значення в практиці приділяється добору і перевірці (тестуванню) кандидатів на керівні посади на всіх рівнях керівництва. При заміщенні посад вищих керівників це полягає, як правило, у ретельній, сугубо індивідуальній перевірці й оцінці кожного кандидата на посаду. Керівництво компаній тримає процес підбору керівників вищого і частково середньої ланки під контролем. З цією метою в більшості великих і середніх корпораціях створені комітети з призначень як постійні секції ради директорів, у які включаються члени ради директорів, що володіють найбільшим досвідом і авторитетом. Істотною рисою підходу до управління персоналом є вимога хорошого знання прямим начальником не тільки своїх безпосередніх підлеглих, але і працівників, що займають в організаційній ієрархії посади декількома рівнями нижче. Керівник одного-двох вищестоящих рівнів розглядає виставлені оцінки з урахуванням виявленої реакції працівника, перевіряє ще раз і затверджує їх. У тих випадках, коли результати праці і потенціал працівника перевершують установлені стандарти, потрібно ще одне підтвердження на більш високому рівні. Це дозволяє керівникам верхнього рівня брати участь у рішенні кадрових питань, маючи інформацію з перших рук по ключових посадах і найбільш перспективним працівникам. Така участь забезпечує реальну централізацію кадрової політики. Так серед основних чинників, що мають значення для оцінки результативності праці в США, наголошуються наступні: характер завдань, що виконуються даним працівником; державні вимоги, обмеження і закони; особисте відношення оцінювача до працівника; стиль роботи керівника; дії профспілок[4, с. 52-53].

Оцінку керівників можуть здійснювати: комітет з декількох контролерів; колеги оцінюваного; підлеглі оцінюваного; комбінація перерахованих форм оцінки. Необхідно відзначити, що найважливішою метою оцінки є виявлення можливостей особистого розвитку працівників, тому краще використовувати оцінку начальника його підлеглими безпосередньо або у поєднанні з іншими методами. Розглянемо деякі методи оцінки, які проводяться в США:

I. Заданий вибір. У даному методі особа, провідну оцінку, повинна вибирати з набору описів працівника (здійснювати заданий вибір).

Фахівці з управління персоналом готують свої питання (пункти анкети), а контролери оцінюють ці пункти з погляду їх застосовності (тобто визначають, які описи відповідають ефективній і неефективній роботі). Потім контролер оцінює працівника. Далі відділ управління персоналом розраховує індекс ефективності. Цей метод може використовуватися керівництвом, колегами, підлеглими, або комбінацією оцінювачів при визначенні результативності праці працівників.

II. Описовий метод оцінки: особі, що проводить оцінку, пропонується описати переваги і недоліки поведінки працівника. Цей метод може комбінуватися з іншими, наприклад, з графічною шкалою рейтингу.

III. Управління по цілях. Цей метод базується на тому, що керівним особам в процесі діяльності організації слід співробітничати з підлеглими для вироблення цілей організації, що дає підпорядкованим можливість використання самоконтролю результативності праці.

Важливим моментом методу управління по цілях є те, що обговорення оцінки результативності праці концентруються на результатах. Керівник і підлеглий обговорюють досягнуті і не досягнуті цілі, і цей аналіз допомагає підлеглому поліпшити свою роботу при постановці завдань на наступний період. Цей метод вимагає терпіння, уміння формулювати завдання і вести бесіду, довіри між начальником і підлеглим. Але є і практичні труднощі – великі об'єми паперової роботи; ставляться дуже багато завдання; іноді важко зв'язати результати ведення управління по цілях і винагороду; дуже велике значення надається короткостроковим завданням тощо.

IV. Метод оцінки по вирішальній ситуації: готується список описів «правильної» і

«неправильної» поведінки працівників в окремих ситуаціях. Ці ситуації називаються «Вирішальними ситуаціями». Метод оцінки по вирішальній ситуації найчастіше використовується в оцінках, що виносяться керівництвом, а не колегами і підлеглими.

V. Анкети і порівняльні анкети: якщо особа, що проводить оцінку, вважає, що оцінюваний володіє певною рисою вдачі, описаною в анкеті, то ставить відмітку напроти її опису, якщо ж немає, то залишає порожнє місце. Загальний рейтинг такої анкети є сумою позначок.

VI. Шкала рейтингів поведінкових установок: даний метод заснований на використанні вирішальних ситуацій, які служать ключовими позиціями на шкалі. Анкета рейтингу зазвичай містить від 6 до 10 спеціально певних характеристик результативності роботи, кожна з яких виводиться з 5 або 6 вирішальних ситуацій.

У даному методі можливі помилки типу «ефекту ореолу» або дуже поблажливої або вимогливої оцінки.

VII. Шкала спостереження за поведінкою: даний прийом використовує вирішальні ситуації для фіксації вчинків, що визначають поведінку працівника в цілому. Наголошується кількість випадків, коли працівник поводився тим або іншим специфічним чином раніше. Обмеження – це час і матеріальні витрати, необхідні для розробки шкали результативності праці.

Найчастіше у фірмах США використовується метод графічної шкали рейтингу. Широко застосовується описовий метод, найчастіше як частина графічної шкали рейтингу. Широко поширені анкети. На інші методи разом узяті, доводиться всього 5% випадків. Метод управління по цілях найчастіше використовується при оцінці праці менеджерів, інженерів і працівників, не пов'язаних безпосередньо з випуском продукції.

Висновки. Зарубіжні компанії мають достатньо великий досвід і систему оцінки персоналу, що давно склалася. Аналізуючи матеріал викладений в матеріалі статті, треба зазначити, що зарубіжний досвід атестацій персоналу потребує великої уваги з боку вітчизняних підприємств, котрим потрібно пристосовуватися до змін, які виникають в зарубіжних країнах, постійно розглядати нові впливи у питаннях кваліфікацій персоналу, враховуючи специфіку вітчизняних підприємств. Отже, щоб створити дієву систему атестації персоналу на підприємстві, вітчизняним підприємствам потрібно розробити власну методику щодо проведення атестацій, на основі досвіду провідних світових компаній, а крім того накопичувати власний досвід роботи з українськими працівниками.

Список використаних джерел

1. Терещенко Н. Методологія дослідження процесу мотивації трудової діяльності // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 2002. – № 1. – С. 320–329.
2. Серпилин А. Как провести анализ инвестиционной привлекательности отрасли // Человек и труд. – 1996. – № 4. – С. 93–96.
3. Мондена Я., Сибакавы Р. Как работают японские предприятия: Сокр. пер. с англ.; Под ред. – М.: Экономика, 1989. – 262 с.
4. Калитич Г.И., Джелали В.И., Андрощук Г.А. Идеи должны работать: Как использовать творчество каждого. – К.: Знание, 1990. – 64 с.

УДК 336.71:331.2(477)
М. В. СОЗОНИК

ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Досліджено особливості та механізми стимулювання праці, розглянуто особливості розвитку персоналу, проаналізовано рівень та динаміку оплати праці банківських працівників в Україні.

Постановка проблеми: З розвитком суспільства змінюються потреби його працівників. В економіці банківництва, крім матеріальних чинників, велике значення набувають моральні стимули і соціальні пільги. Концепція матеріального і морального стимулювання працівників банку є важливим елементом стратегії банку, частиною загальної системи оплати праці. Матеріальне й моральне стимулювання праці в банку забезпечує індивідуальну оцінку праці та винагороду діяльності працівників, визначає рівень професійних знань і навичок, а також їх вдосконалення, встановлює тісну і адекватну залежність між отриманим результатом роботи працівника і ступенем його винагороди.

Аналіз останніх публікацій та досліджень: У вітчизняній літературі питанню мотивації праці персоналу фінансово-кредитних організацій, технології управління і розвитку персоналу банку, психологічним механізмам банківського бізнесу присвячені роботи таких науковців як О. Волгіна [4], А. Авдашева, У. Сарбанов [6], Н. Чижів [7]. Однак, в економічній літературі недостатньо уваги приділено проблемі визначення найбільш впливових стимулів на персонал банку, які дозволяють керівникам банків достатньо швидко отримати економічний ефект від їх застосування. Також, на нашу думку, потрібно враховувати вплив політики стимулювання праці у банку на підбір кваліфікованих працівників.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей та механізмів стимулювання роботи найманих працівників банку в умовах розвитку ринкової економіки, визначення стимулюючих чинників на персонал банку, врахування у процесі стимулювання психологічних особливостей роботи в банку.

Для досягнення мети нами поставлено такі завдання: дослідити основні тенденції роботи з персоналом у банківській системі України, визначити сутність поняття „стимулювання праці”, виявити практичні чинники стимулювання праці персоналу банку та їх характерні риси.

Виклад основного матеріалу. Сучасна банківська система характеризується відбором на роботу у банки дедалі молодшого за віком персоналу, що певною мірою пояснюється прагненням банків диверсифіковувати свої послуги, а молодий персонал краще сприймає нововведення і легше навчається. Характерним також є досить швидкий кар’єрний ріст і активне витіснення з банків „старшого покоління”.

Вважаємо, що банківський персонал необхідно поділити на три групи:

1. Начальники відділів, провідні економісти, кваліфіковані працівники середнього і старшого віку. У більшості – це жінки, що мають середню спеціальну бухгалтерську або вищу фінансову освіту, завдяки цьому та накопиченому досвіду вони досконало знають свою роботу. Такі працівники важко сприймають будь-які зміни в умовах роботи, нові банківські інструкції та існування невизначеності у роботі, відчувають необхідність в оновленні знань. Їм притаманний високий рівень відповідальності, прагнення працювати максимально точно і без помилок.

2. Особи активного працездатного віку, відкриті для інновацій, що прийшли у банки з різних фахових і суспільних сфер діяльності: управлінських структур, партійних і профспілкових органів, сфер освіти і науки (переважно економісти, математики, фізики, програмісти). Потрапивши у нове соціальне середовище, вони стикаються з необхідністю професійного і особистого самоствердження, пошуку нових фахових контактів.

3. Молоді люди, що займають у банках різні посади від операціоніста до керуючого, як правило, вони мають економічну освіту. Працівники цієї категорії впевнено почувають себе в нових економічних умовах, проте їм доводиться працювати в умовах відсутності фахової спадкоємності, низького рівня загальноприйнятих морально-етичних цінностей, що регламентують взаємодії в банківській сфері [1, с. 324].

У ході аналізу, ми дійшли висновку, що при визначенні методів стимулювання праці необхідно враховувати особливості кожної з цих груп працівників банку та їх особистісні потреби.

За даними НБУ, на кінець 2007 року середньооблікова чисельність банківських працівників становила 244 686 чоловік, що на 21% більше ніж у попередньому році (201 637). Згідно річних звітів десяти найбільших банків України за величиною активів (на 01.01.2008 р.) ми отримали такі дані про величину витрат, які несуть банки на утримання своїх працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати вітчизняних банків на персонал, 2006-2007 рр.

№	Назва банку	Активи, тис. грн. (на 01.01.08)	Витрати на персонал у 2006 р., тис. грн.	Витрати на персонал у 2007 р., тис. грн.	Зростання витрат за рік, %	Орієнтовна кількість працівників у 2006 р.	Середні витрати на одного працівника за місяць у 2006 р., тис. грн.
1	Приватбанк	56 211 407	828 227	1 322 197	60	23 000	3,00
2	Райффайзенбанк Аваль	44 458 085	702 424	999 600	42	17 395	3,37
3	Укрсиббанк	37 664 165	352 482	658 620	87	9 672	3,04
4	Укрсоцбанк	31 226 766	342 806	504 781	47	10 000	2,86
5	Укрексімбанк	28 609 925	323 292	407 649	26	3 471	7,76
6	Промінвестбанк	26 090 326	510 310	658 828	29	12 700	3,35
7	Надра	21 256 260	203 669	331 919	63	6 000	2,83
8	Ощадбанк	19 290 906	552 226	821 869	49	36 411	1,26
9	ОТП банк	17 910 365	129 408	230 678	78	2427	4,44
10	Альфа-банк*	15 077 766	99 536	234 933	136	1400	5,92
	Всього	**297 795 971**	**4 044 380**	**6 171 074**	**53**	**122 476**	**3,78**

Як бачимо, позитивною тенденцією для працівників, але не для банків є зростання витрат на персонал за рік, проте це швидше пов'язано з розширенням філійних мереж банків і зростанням кількості персоналу, і в меншій мірі – зі зростанням заробітної плати. Крім того, зарплата управлінського персоналу набагато вища від зарплати операціоністів. У 2006 році близько 60% банківського персоналу були працівниками 10 найбільших банків України (зі 169 банків), а найбільшу кількість працівників мав державний „Ощадбанк" – 36 411 чоловік.

Для сучасних банківських менеджерів головною метою діяльності в короткостроковому періоді є отримання прибутку. Це пояснюється тим, що нині більшість банків знаходиться на етапі становлення, де домінує необхідність закріплення своїх позицій на ринку. Для тих банків, які займають домінуюче становище на ринку і для яких головним завданням є вдосконалення своєї діяльності, особливу роль відіграє рівень кваліфікації персоналу, його зовнішній вигляд, система навчання і підвищення кваліфікації персоналу, що проявляється у формах управління персоналом, оплаті праці.

Нами досліджено, що в економічній науці поняття «стимулювання праці» тлумачиться і визначається по-різному. Так С.Ф. Покропивний твердить: „Стимулювання праці – це породження в працівника переживання успіху чи невдачі, що підтверджує правильність або

помилковість його поведінки, спонукання працівника до діяльності в позитивному напрямку" вважає [2, с. 87]. На думку О.С. Іванілова та О.М. Губи стимулювання праці в комерційних організаціях – це заходи, спрямовані на підвищення прибутку підприємства за рахунок підвищення ефективності і якості праці найманих робітників [3, с. 42]. Ми вважаємо, що стимул – це зовнішня спонукальна причина до будь-якої діяльності, яка не залежить від працівника. Завдання менеджера – створити такі умови праці, щоб стимул був направлений на виникнення мотиву, тобто внутрішнього, суб'єктивного значущого, що відповідає потребам суб'єкта трудової діяльності стимулу. В такому випадку виникає максимальна зацікавленість персоналу в якісному і ефективному виконанні роботи.

Ми вважаємо, що посилення ролі і місця стимулювання праці в практиці управління персоналом банку проявляються у таких чинниках: 1) матеріальна винагорода; 2) моральне стимулювання; 3) кар'єрний ріст; 4) умови праці; 5) психологічний клімат; 6) можливість самореалізації.

Проаналізуємо детальніше роль і значення кожного чинника у процесі стимулювання праці персоналу банку і підвищенні її ефективності.

1. Підприємець намагається одержати максимум прибутку при мінімумі витрат (також і на персонал), працівники намагаються одержати більшу *матеріальну винагороду* при меншому обсязі виконуваних робіт. Завдяки компромісу між сподіваннями працівника і підприємця складається сутність стимулювання працівників у ринковій економіці [3, с. 42].

На нашу думку, в сучасній банківській системі матеріальна винагорода є найбільшим стимулювальним чинником для працівників, та власне не тільки в банківській системі. У суспільстві побутує стереотип про те, що зарплата банківського персоналу надзвичайно висока. Проте, це стосується не всіх банків, і тим більше не всіх посад у банку.

2. *Моральне стимулювання* може проявлятися у двох напрямках:

1) заохочення – нагороди, грамоти, подяки тощо;

2) покарання – догани, грошові стягнення, звільнення.

Для використання такого чинника стимулювання праці, як моральне стимулювання, потрібно дуже добре знати колектив. Тільки тоді моральні стимули дадуть відчутний ефект. Для цього необхідно застосовувати індивідуальний підхід до кожної людини і широкий спектр можливих засобів стимулювання, здатних задовольнити будь-які духовні потреби, а матеріальні витрати можуть бути невисокими порівняно з матеріальним стимулюванням.

3. Уявлення працівників про їхній майбутній *кар'єрний ріст* можуть стати сильним стимулом їх активної і ефективної роботи. Підвищення, особливо у випадку зі спеціалістами чи керівниками відділів, може бути тільки на керівну посаду, але це не завжди можливо, оскільки існує обмежена кількість керівних посад, а також через відсутність у претендента досвіду в управлінні, організаторських здібностей тощо. У деяких країнах у зв'язку з цим вводиться „подвійні сходи" кар'єри, тобто спеціаліст може зростати професійно, не переходячи на адміністративну посаду. Таким чином у працівників з'являється стимул добре працювати і без призначення на керівні посади.

4. Позитивний психологічний стимул до трудової діяльності створюють *умови праці*. Коли умови праці достатньо сприятливі, то працівники не акцентують на цьому свою увагу, якщо погані – це різко знижує мотивацію праці, тобто увага працівників переключається на цей чинник.

Нами виділено такі особливості умов праці у вітчизняному банку:

– санітарно-гігієнічні – вологість та температура повітря, освітлення, шумність, іонізація повітря тощо;

– соціально-психологічні – фізичне навантаження, темп роботи, нервово-психічне навантаження, режим роботи і відпочинку, рівень обмеження свободи дій працівника, рівень безпеки та інші;

– технічні – організація робочого місця, наявність високотехнологічного обладнання, справність допоміжного обладнання, наявність канцелярських засобів.

– естетичні – архітектурно-художні якості інтер'єру (меблі, колір стін, озеленення

тощо).

Умови праці персоналу банку мають великий вплив не тільки на працівників, а й на клієнтів банку, саме тому завданням керівників є забезпечення належних умов праці у всіх її аспектах.

5. Належний *психологічний клімат* у колективі позитивно впливає на роботу персоналу і характеризується високим ступенем довіри між членами колективу, вимогливістю один до одного, згуртованістю, психологічною сумісністю тощо.

Стосунки людей в колективі, які відіграють важливу роль в управлінні колективом і його стимулюванні, формуються протягом всього життя людини в процесі виховання, навчання, практики і поступово закріпляються в поведінці людини, стають властивістю особи, проявляються в різних формах і способах поведінки: вчинках, діях, словесних та емоційних реакціях на різні події. Одним з чинників налагодження психологічного клімату роботи є наявність корпоративної культури банку.

6. Поряд з матеріальними і моральними стимулами, мотивувати високоефективну роботу можуть і стимули, які здатні задовольнити потребу в *самореалізації особистості*. В ієрархії потреб Маслоу вона відносяться до потреби найвищого рівня. У кожної людини своя власна субієрархія потреб найвищого рівня, що залежить від його цінностей, талантів, особливості психіки. І неможливість реалізації і задоволеності цієї потреби значно знижує мотивацію праці, оскільки працівник не бачить власного внеску у загальну справу, не відчуває своєї значущості.

На нашу думку, вище перелічені чинники стимулювання праці повинні бути базовими при розробці політики роботи з персоналом у банку, а при їх вдалому застосуванні і реалізації доцільно застосовувати такі методи стимулювання праці як: проведення конкурсів професійних навичок серед персоналу, планування кар'єри працівників, створення навчальних центрів по підвищені кваліфікації та навчання персоналу, застосування пільг і заохочень до персоналу з великим стажем роботи у конкретному банку, розширення асортименту послуг для власних працівників зі сторони банку, надання довгострокових кредитів на пільгових умовах, розширення випуску рекламних матеріалів та сувенірних виробів для працівників банку, підтримка персоналу у формуванні особистих пенсійних і страхових фондів. За умов зростання кількості пограбувань відділень банків в Україні, достатньо великим чинником стимулювання праці є забезпечення безпеки. Найбільшої загрози піддаються касири, які навіть не мають додаткового страхового полісу на випадок настання нещасного випадку.

Висновки. В результаті дослідження сучасних чинників розвитку управління персоналом в банківській системі України, нами виявлено необхідність привернення більшої уваги керівництва банку до своїх працівників. Діяльність керівництва повинна бути спрямована на довгострокову перспективу розвитку, що передбачає навчання та перекваліфікацію персоналу, застосування різних інструментів стимулювання роботи персоналу і використання його потенціалу. До основних стимулюючих чинників банківської праці доцільно зачислити матеріальну винагороду, моральне стимулювання, можливість кар'єрного росту, належні умови праці, безпеку, можливість самореалізації особистості, сприятнливий психологічний клімат роботи. Банк з налагодженою системою роботи з персоналом є привабливим роботодавцем, оскільки працювати в успішному, ефективно працюючому банку, який постійно розвивається, і в якому з повагою ставляться до персоналу, є метою кожного кваліфікованого працівника, що ставить перед собою високі цілі.

Список використаних джерел

1. Банківський менеджмент: Навч. посіб. / О. Кириченко, І.Гіленко, А. Ятченко.– К.: Основи, 1999. – 671 с.

2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Під ред. С.Ф. Покропивного.– 2-ге видан.–

К.: КНЕУ, 2000. – 345 с.
3. Іванілов О.С., Губа О.М. Застосування в комерційних організаціях узагальненої системи стимулювання праці // Актуальні проблеми економіки.– 2006.– № 3.– С. 41-51.
4. Волгіна О.Н. Мотивация труда персонала финансово-кредитных организаций / Под ред. д.э.н., проф. Ю.Г. Одегова.– М.: Из-во «Экзамен», 2002.– 128 с.
5. Ліфінцев Д.С. Вплив корпоративної культури на мотивацію персоналу // Актуальні проблеми економіки.– 2006.– № 2.– С. 154-158.
6. Авдашева А.А., Медведєв В.И., У.К. Сарбанов. Психологические механизмы банковского менеджмента.– М.: ПЕРСЭ, 2002.– 223 с.
7. Чижів Н.А. Персонал банка: технология управления и развития.– М.: Анкил, 1997.– 116 с.

УДК 330.1:338.24.01:330.524
А. В. СТОЯН

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ДУХОВНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Рассматриваются вопросы духовно – экологического менеджмента в социальной и экономической сфере как информационной основы формирования и реализации стратегии безопасного, устойчивого развития человека, общества и природной среды. Показано будущее как мировоззренческая и социально-экономическая проблема в развитии экономического механизма природопользования.

Актуальность проблемы и цель исследования. Постиндустриальное ноосферное развитие мировой цивилизации как духовного и информационного сообщества требует существенной коррекции базовых приоритетов во взаимоотношениях в системе “общество – природная среда”, где основополагающим ноосферным звеном является духовный как информационный потенциал человека и человечества, настоятельно и, безусловно, требующей своей экологии – “экологии духа” а, следовательно, формирование ноосферной стратегии будущего является комплексной мировоззренческой и социально-экономической проблемой.

Человечество пересекает неизвестный рубеж третьего тысячелетия, что обещает стать выдающейся (и не только преходящей) вехой в обеспечении его устойчивого, безопасного существования и развития. И в связи с этим неизбежность ноосферных социальных, экономических, нравственных и естественных перемен. Острота проблем, которые невозможно решить прежними методами, требует глубокой перестройки в сознании и мировосприятии, причем как в индивидуальных, так и в общественных. Это касается всех сторон нашей жизни, и в первую очередь – системы “Духовность - Экономика - Экология”, где необходимо развивать абсолютно новый, ноосферный космополитический образ мышления [1], вырабатывать новые приоритеты для достижения безопасного, устойчивого развития человека, общества, природной среды как основы ноосферного оптимистического сценария развития человечества в будущем. Это и является целью настоящего исследования. И прежде всего это касается воспроизводственных процессов управления природопользованием, особенно его экономического механизма.

Обзор исследований по проблеме. В связи с этими процессами формирования постиндустриального общества развивается новое научное направление - «экологический менеджмент» (С. Харичков, Т. Галушкина) [2], которое обеспечивает экологизацию социальной и экономической сферы общественного развития, и его области, такие как, например, экономический менеджмент природопользования (И. Карагодов) [3].

Последний определяется, как совокупность организационно-управленческих и экономических инструментов регулирования взаимоотношений между субъектами и областями управления, что, по мнению О.Балацкого, В.Лукьянихина, Е.Лукянихиной, носит несколько дискуссионный характер, однако вызывает немалый интерес в части методологии и терминологии [1]. С. Харичков и Т. Галушкина определяют собственно «экологический менеджмент» как междисциплинарную науку, разрабатывающую оптимальные варианты конкурентоспособных управленческих решений в отношении природоохранной деятельности [2]. Последующие исследователи [1] уже противопоставляют процессы «экологического управления» и «экологического менеджмента» [3]. Первый рассматривается как процесс, который осуществляется органами государственной власти и экономическими субъектами и представляет из себя внешне мотивированную деятельность, обусловленную требованиями природоохранного законодательства, обязательную в своей основе, в рамках исключительно должностных обязанностей и инструкций, где преобладает процесс управления над ее результатом с игнорированием отрицательных результатов и первичностью формализации, консервативности и ограниченности при формировании, принятии и реализации решений в области природоохранной деятельности. Второй принципиально важен для будущего ноосферного общества, поскольку рассматривается как процесс, который осуществляется исключительно экономическими субъектами и представляют собой внутренне мотивированную духовную воспроизводственную деятельность, обусловленную, в первую очередь, духовными принципами экоэффективности и экосправедливости – по отношению уже ко всем участникам процесса обеспечения устойчивого воспроизводства жизни на планете, деятельность, которая инициативная и добровольная в своей основе, зависит от личной заинтересованности менеджера в ее конечных результатах и обусловленное его квалификацией, опытом и искусством с преобладанием результатов менеджмента над процессами их достижения при активном учете отрицательных результатов с первичностью активности и необходимости поисков новых возможностей и путей, творческих воспроизводственных аспектов деятельности и практической невозможностью имитации и фальсификации эффективной воспроизводственной деятельности.

В этом заключается основное преимущество экологического менеджмента по сравнению с традиционным, формальным, экологическим управлением. Последнее связано, прежде всего, с будущим- с творческим, духовным, как воспроизводственным информационным потенциалом управленца, что, в свою очередь, требует уже экологии духовности, в отношении процессов обеспечения устойчивого воспроизводства человека, общества, природной среды.

Неисследованная часть проблемы. Проблема экологического менеджмента, поэтому, в самом широком аспекте, требует рассмотрения уже как ноосферная проблема, формирования и реализации духовного как творческого воспроизводственного потенциала человека и человечества в целом, и экологического менеджера и управленца в частности, как проблема формирования и реализации воспроизводственной стратегии устойчивого развития экономики как основы гармонического сосуществования общества и природной среды. Еще Н.М.Карамзин в своих знаменитых «Письмах русского путешественника» писал: «Человеку с живым чувством и с любопытным духом трудно ужиться на одном месте, неограниченная деятельность души его требует всегда новых предметов, новой пищи» [4]. Так что появление типа меркантильного, ограниченного, стандартного и, говоря словами Г.Маркузе, «одномерного человека» не в интересах общества в целом [5]. И тем более постиндустриального, ноосферного сообщества.

Исследование проблемы автором. Воспроизводственный духовно-экологический менеджмент как новое ноосферное научное направление можно рассматривать как исследование специфической воспроизводственной духовно-информационной среды любых субъектов и объектов жизнедеятельности, как общества, так и природной среды в целом, и системы управления природоохранной деятельностью на различных уровнях в частности,

как формирование воспроизводственной информационной среды, направленной на безопасное, устойчивое развитие жизнедеятельности человечества в природной среде в целом, и собственно на устойчивое развитие природной среды – как главного условия выживания человечества в частности, то есть, в конечном итоге, - будущего человечества. Иначе говоря, как ноосферную информационную основу формирования и реализации воспроизводственной методологии безопасного устойчивого развития. Об актуальности этого, в частности, говорят и О.Балацкий, В.Лукьянихин, Е.Лукьянихина, отмечая, что смысловое различие между управлением качеством окружающей среды и экологическим менеджментом на производстве является очевидным – возможность решения задачи управления реакцией окружающей природной среды на антропогенное воздействие при отсутствии информации, достаточной для руководства самими его факторами, кажется сомнительной [1]. Воспроизводственный духовно-экологический менеджмент же пронизывает и сферу управления, и сферу менеджмента, как в природоохранной деятельности, так и далеко за ее пределами – во всех областях жизни общества, где та или иная духовно-информационная или информационная среда развития имеет те или иные воспроизводственные экологические последствия – для выживания как человека и человечества, так и природной среды в целом в тактическом и стратегическом будущем человечества.

И если ранее при формировании стратегии будущего и при анализе стратегий безопасного, устойчивого развития речь шла об экономической стабильности и экологии окружающей среды, то сейчас речь идет уже именно об экологии духа, то есть о воспроизводственной духовной, точнее - воспроизводственной духовно-информационной направленности и воспроизводственных духовно-информационных параметрах жизнедеятельности общества, развития социальных и экономических процессов и их воспроизводственных экологических последствиях. Недоучет воспроизводственного духовно-экологического фактора обуславливает формирование и реализацию в потенциале общественного развития и управления развитием на всех уровнях существенного социального и экономического ущерба, который наносится или может быть в будущем нанесен человеку, обществу и природной среде, вследствие нарушения воспроизводственных процессов как на локальных, так и на глобальных уровнях их жизнедеятельности. Пренебрежение же воспроизводственными духовно-экологическими особенностями процессов развития, особенно перспективными вопросами формирования воспроизводственного духовно-экологического сознания и образования, крайне пагубно отражается как на жизнеспособности и жизнестойкости человека и общества, так и на воспроизводственном состоянии окружающей природной среды, которая является условием их и существования, и устойчивого развития в будущем.

В этой связи на первое место в решении вопросов разработки стратегии будущего для обеспечения безопасного, устойчивого развития будут выступать именно вопросы «экологии духа», которая выявляет существенные, устойчивые воспроизводственные взаимосвязи между духовным, как информационным, потенциалом жизнедеятельности человека, общества, природной среды и экологическими, экономическими, социальными и другими последствиями использования этого потенциала, прежде всего, между духовностью человека и особенностями его жизнедеятельности как соучастия в глобальном воспоизводственном процессе жизни. Ведь 90% экологических нарушений являются следствием хозяйственной деятельности человека и только 10% из них связаны со стихийными явлениями в природе [6].

Н. Ф. Реймерс, описывая «экологию духа» как науку об информационной среде жизни, об информационных воспроизводственных потребностях человека и общества, выделяет их приоритетность в общественном воспроизводственном развитии.

В тоже время к нарушениям этой среды жизни он относит все виды опасностей, различные антропогенные и стихийные катаклизмы, аварии, катастрофы, загрязнения этой среды, в том числе и информационные: со стороны средств массовой информации и другие

[7].

Именно поэтому «экология духа» в социальной и экономической сфере выступает как воспроизводственный политико-экономический (экономико-теоретический) фундамент новой научной дисциплины и системы непрерывного обучения в области безопасного, устойчивого развития, то есть «Безопасности жизнедеятельности». Все общественные явления социальной, экономической и других сфер жизнедеятельности общества оцениваются соответственно на воспроизводственном духовно-информационном уровне, где закладываются воспроизводственные параметры формирования и развития той или иной ситуации, и воспроизводственном уровне экологическом, где эти параметры реализуются как социально и экономически значимое, либо социально и экономически опасное явление – для настоящего и будущего человека, общества и природной среды, формирование и развития ноосферы. В то же время воспроизводственная оптимизация внутренней природной среды человека предполагает и оптимизацию его взаимоотношений с окружающей природной средой, то есть воспроизводственную духовно-экологическую оптимизацию, воспроизводственную гармонизацию процессов природопользования.

Современный хозяйственный механизм в сфере природопользования имеет существенные воспроизводственные недостатки: ориентация на бесплатное пользование природными ресурсами; отсутствие учета воспроизводственной полифункциональности природных ресурсов и ранжирования воспроизводственных потребностей в них; преимущественно административные методы управления; отсутствие ориентации на переход к воспроизводственному, восстановительному природопользованию, которое обеспечивает полноценное будущее человечества, то есть в полной мере учитывает законы и закономерности безопасного, устойчивого функционирования природного самовоспроизводящегося потенциала, в том числе, на территориях отдельных регионов [8].

В ряду воспроизводственных потребностей человека и всей живой природы воздух определяется как одно из самых уязвимых звеньев безопасной, устойчивой жизнедеятельности организма, и удовлетворение потребности в нем имеет неоспоримый приоритет перед удовлетворением всех других воспроизводственных потребностей человека и живой природы в целом. Отсюда прямо вытекает необходимость постоянного воспроизводства качественного атмосферного воздуха. Возможность истощения воздуха как природного ресурса рассматривается в двух основных воспроизводственных духовно-экологических аспектах, выступающих как информационные и экономические аспекты: количественном и качественном. В Украине количественный аспект истощения воздуха как природного ресурса проявляется в том, что существующий природный кислородовоспроизводящий потенциал здесь не в состоянии удовлетворить потребности населения в качественном атмосферном воздухе уже сейчас. Причины, вызывающие количественное и качественное истощение атмосферного воздуха и нарушение воспроизводственных процессов в биосфере едины, и определяются характером применяемых технологических процессов, особенно связанных со сжиганием топлива. При этом посредником выступает качественный атмосферный воздух, который в результате истощается и количественно, и качественно. В то же время при потреблении воздуха истощаются и не возобновляются многоотходные минеральные ресурсы, которые из литосферы, где они находятся в приемлемой для воспроизводства природной среды форме, в результате потребления в технологических процессах переводятся в форму, неприемлемую для воспроизводства природной среды, загрязняя атмосферу, гидросферу и саму литосферу.

Литосферу с точки зрения воспроизводственного духовно-экологического менеджмента как воспроизводственной стратегии устойчивого развития экономики следует рассматривать как платформу, на которой располагается природный потенциал, самовоспроизводящий все составные части биосферы, в том числе и саму литосферу. Этот потенциал – живая часть биосферы. В процессе ее отмирания образуется литосфера, в которой располагаются все водные и прочие артерии, питающие самопроизводящийся живой потенциал. Нарушение этих и других информационных, вещественных и энергетических

взаимосвязей вследствие добычи и использования минерального сырья без учета законов функционирования природной среды ведет к разрушению всей природной среды, к нарушению ее самовоспроизводства. Отсюда следует необходимость оценки природных ресурсов в будущем на основе системного воспроизводственного подхода к природной среде с учетом их информационной, вещественной, энергетической полифункциональности в природной среде и в экономической деятельности человека. Очевидно, что перспективы будущего в воспроизводстве качественного атмосферного воздуха, в частности, кислорода и других составляющих биосферы, связаны с перспективами развития традиционных ресурсосберегающих производственных процессов.

При определении таких перспектив концепция исходит из того, что традиционный подход к оценке экономической эффективности не учитывает в достаточной мере всех взаимоотношений в системе «технология – природная среда», законов функционирования и воспроизводства природной среды, изначально предполагает прогрессирующее духовно-экологическое, то есть информационно-заданное природоразрушение. Это не позволяет в полной мере реализовать на практике и концепцию безотходного производства, вызывает лавинообразное нарастание экономических затрат, связанных с ликвидацией последствий природоразрушения и истощением природного ресурсно-сырьевого потенциала по мере продвижения в будущее.

Нарушения самовоспроизводства биосферного потенциала связаны с неприоритетностью воспроизводственного духовно-экологического как информационного и эколого-экономического фактора в развитии НТП. Следствием такого воспроизводственного недоучета является целый ряд отрицательных явлений для перспективного развития региональной и национальной экономики. В частности, анализ воспроизводственной взаимосвязи экономического развития и ресурсопотребления в Украине по сравнению с США показывает, что экономическое развитие без этого приоритетного фактора в НТП приводит к необоснованному росту ресурсопотребления и к падению уровня экономического развития. Энергоэкономический воспроизводственный анализ тенденций развития экономики Украины и других стран бывшего СССР на базе традиционных ресурсосберегающих технологий, создаваемых без учета приоритета духовно-экологического как информационного и эколого-экономического факторов в НТП, показывает бесперспективность возможности догнать ведущие страны мира в будущем на основе таких технологий, занять достойное место в системе мирового рынка. Ведь проблема ресурсосбережения возникла как проблема экономическая, связанная с истощением и ухудшением условий эксплуатации и воспроизводства природного ресурсно-сырьевого потенциала [8].

Охрана природной среды от истощения путем экономии природных ресурсов является всего лишь сопутствующей, но не главной целью ресурсосбережения, которое представляет собой одну из форм борьбы с последствиями технологического природоразрушения. Ресурсосберегающие мероприятия разрабатываются для улучшения экономических показателей предприятия, и это служит главной целью НТП в данной области. В системе целей, как предприятий, так и научно-исследовательских институтов, занимающихся проблемами ресурсосбережения, отсутствует приоритетность воспроизводственных задач экологии, при которой они бы определяющим образом влияли на все остальные цели системы и тем самым создавали основу общей воспроизводственной направленности ресурсосберегающего мероприятия на защиту природной среды от истощения. Это связано, прежде всего, с отсутствием такой духовно-экологической как комплексной воспроизводственной информационной и эколого-экономической оценки ресурсосберегающих мероприятий, действующих и проектируемых технологий, которая тесно взаимосвязана с должной воспроизводственной экономической оценкой природных ресурсов и направленностью всей системы платежей за них на устойчивое воспроизводство потребленных потенциалов природной среды как основы существования человечества в будущем. Истощение качественного атмосферного воздуха – не что иное, как результат

современного производства при данной технологии и организации. Не загрязнять среду и не истощать воздух в существующих условиях нынешнего производства невозможно. Учитывая стратегическую роль воздуха в промышленных процессах, существует необходимость использования платы за воздух в качестве воспроизводственного экономического регулятора, который будет обеспечивать в будущем приоритет духовно-экологического как воспроизводственного информационного и эколого-экономического фактора в НТП применительно к обеспечению качественного атмосферного воздуха на территории Украины.

Очевидно, что плата за природные ресурсы не учитывает и не отражает стратегию и интерес будущего, то есть воспроизводственные духовно-экологические закономерности как информационные особенности и законы функционирования природной среды, точнее ее самовоспроизводящегося биосферного потенциала, обеспечивающего постоянное воспроизводство всей природной среды и ликвидацию всех отрицательных воспроизводственных последствий эксплуатации природных ресурсов. Отсутствует также учет информационной воспроизводственной взаимозависимости возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов, то есть системный воспроизводственный подход к природной среде и полифункциональности природных ресурсов в природе и в экономической деятельности человека, отражающей весь характер воспроизводственных взаимосвязей и взаимозависимостей живой и неживой природы, воспроизводственную организованность биосферы; последние можно рассчитать в платежах за природные ресурсы только при оценке природных ресурсов на основе системного духовно-экологического как информационного и эколого-экономического подхода к воспроизводственным процессам в природной среде с учетом полифункциональности природных ресурсов в природной среде и в экономической и прочей деятельности человека. Без наличия такой оценки последствия эксплуатации природных ресурсов будут непредсказуемы для устойчивого, безопасного воспроизводства человека и природы в целом, и будущего у человечества, и природы Земли уже может и не быть. Таким образом, методологически плата за природные ресурсы не носит в достаточной мере перспективного природоохранного, а тем более духовно-экологического как природовоспроизводящего и природосохраняющего характера, не стимулирует функционирование технологических процессов в соответствии с законами функционирования и воспроизводства природной среды. Это же касается и вопросов распределения и использования средств от платежей за природные ресурсы. В. Мищенко справедливо отмечает, что единый норматив распределения платежей является слишком упрощенным решением сложного и многогранного вопроса, не учитывающего разнообразный состав платежей и специфику различных категорий ресурсов – их возобновляемость или невозобновляемость [9], а с ними – и специфику возобновления потенциалов всей природной среды в целом и в отдельных регионах, особенно промышленно развитых, без чего оптимистический сценарий будущего человечества просто неосуществим.

Сугубо экономический подход не охватывает и всего понятия воспроизводства, характерного для природных систем, если рассматривать последние как «естественные социальные духовно-информационные воспроизводственные эколого-экономические системы». Он не учитывает необходимости воспроизводства и всех нарушенных связей в функционировании самовоспроизводящегося биосферного потенциала, тех самых связей, которые и обеспечивают постоянное нормальное функционирование природной среды. А ведь только в этом случае процессом производства и потребления не будут нарушать нормального функционирования природной среды – залога будущего в социально-экономическом развитии человечества.

В рамках работ по созданию концепции платы за атмосферный воздух и ряда других, в частности, по созданию эффективных экономических рычагов регулирования природопользования и комплексной экологической оценке технологий, разработана концепция воспроизводственного экологически оптимального природопользования [10], то есть природопользования, информационно-адекватного природной среде, или –

осуществляемого без нарушения, прежде всего, духовно-экологических как воспроизводственных информационных законов ее функционирования и в то же время обеспечивающего ее воспроизводство в самой полной мере и с избытком, учитывая необходимость восстановления уже нарушенной среды и необходимость расширенного воспроизводства человеческой жизнедеятельности. Разработаны и сформулированы воспроизводственные основные воспроизводственные духовно-экологические принципы такого природопользования для развития человечества в настоящем и будущем, к которым относятся воспроизводственные принципы информационной, экологической, энергетической и экономической оптимальности природопользования с приоритетом принципов информационной экологической оптимальности.

Сущность и приоритет воспроизводственного принципа информационной (духовно-экологической) оптимальности заключается в развитии современного общества как информационного сообщества и в приоритете и в приоритетном воздействии воспроизводственном информационных ресурсов на материальные и энергетические. Системный анализ богословия синергетики как наук о безопасном и устойчивом развитии [11] и особенностях структуризации природных систем показывает, что наша Вселенная сформировалась как единая информационная система с заданными информационными параметрами, принципами, закономерностями, которые обеспечивают формирование живых систем, жизнеобеспечивающих и жизнеподдерживающих структур и компонентов в природной среде. Не случайно Н.Ф. Реймерс пишет о том, что «экология духа» включает не только среду человеческого общения, но и информационную воспроизводственную среду жизни, нарушения которой приводят к кризисам, авариям и катастрофам [7]. Это в свою очередь означает, что компоненты, и подсистемы биосферы имеют особые воспроизводственные параметры обмена обществом, энергией, информацией, которые обеспечивают существование, устойчивое воспроизводство и развитие этих компонентов и подсистем, в том числе и региональных подсистем. Отсюда следует, что мы можем вести речь об экологически оптимальном природопользовании, в том числе и в регионах, что означает возможность формирования и развития воспроизводственного экологически оптимального обмена веществом, энергией, информацией между человеком, обществом и компонентами как подсистемами природной среды, направленного на взаимную поддержку и воспроизводство процессов жизни и жизнедеятельности в живых и неживых системах. Это в свою очередь определяет и воспроизводственные параметры формирования и развития в настоящем и будущем социально-экономическом развитии человечества искусственной среды существования и развития человека и человеческого общества, совместимые с параметрами существования живой природной среды. Сущность воспроизводственного принципа экологической оптимальности заключается в следующем: все, извлекается посредством труда из природной среды, должно извлекаться в форме и способом, которые приемлемы для природного самовоспроизводящегося потенциала, способствуют его нормальному функционированию (либо позволяют быстро восстановить его функционирование в самой полной мере), то есть воспроизводству и развитию, а не деградации всей природной среды. Такие форма и способ называются экологически оптимальными [10].

Все, что извлечено из природной среды, должно быть в настоящем и будущем переработано при производстве и потреблении и возвращено в природную среду также экологически оптимальным образом. Воспроизводственный принцип энергетической оптимальности природопользования заключается в следующем: природная среда во всем многообразии своих ресурсов и их свойств отдает свою энергию человеку для воспроизводства его жизнедеятельности. Точно так же человек должен отдавать обратно свою энергию, в частности, всех процессов производства и потребления – для воспроизводства природного потенциала (естественно, в экологически оптимальной форме). В этом выражается приоритет воспроизводственного принципа экологической оптимальности. Воспроизводственный же принцип экономической оптимальности означает

такое построение (неосферное) человеческой жизнедеятельности, при котором ее результаты обеспечивают постоянное воспроизводство потребленного природного потенциала в самой полной мере и с избытком в экологически оптимальной форме, – чтобы обеспечить возможность постоянного здорового расширенного воспроизводства нынешнего и будущих поколений человечества и их жизнедеятельности, то есть для осуществления долговременного бытия, а в воспроизводственном духовно-экологическом аспекте – благобытия – полезного воспроизводственного бытия человечества при минимально возможных затратах всех видов ресурсов на это.

Основой для практической реализации программы воспроизводственного экологически оптимального природопользования служит воспроизводственная экологически оптимальная технология, которая определяется как совокупность технологий производства и потребления, функционирующих в соответствии с изложенными воспроизводственными принципами природопользования. Такая технология по своему действию аналогична природным воспроизводственным системам. Ее прообразом может служить воспроизводственная технология экологически чистого производства сельскохозяйственных культур и переработка отходов их производства и потребления установкой по производству биогаза с последующим поступлением оставшихся отходов в экологически оптимальной форме для воспроизводства природной среды. Для перехода к этой технологии комплексная эколого-экономическая оценка действующих и перспективных технологий, в том числе еще на предпроектных стадиях, должна осуществляться посредством методики, в основе которой лежат следующие критерии воспроизводственной экологически оптимальной технологии:

1) воспроизводственное экологически оптимальное сырье, топливо, энергия, материалы, полуфабрикаты и т.п.;

2) воспроизводственный экологически оптимальный процесс преобразования вещества, энергии, информации;

3) воспроизводственные экологически оптимальные технические средства;

4) воспроизводственный экологически оптимальный способ ведения процесса;

5) воспроизводственный экологически оптимальный труд и его условия;

6) воспроизводственная экологически оптимальная продукция.

Последний показатель является результатным и показывает, что все составные части технологии – воспроизводственные экологически оптимальные. Степень воспроизводственной экологической оптимальности продукции устанавливается как произведение степеней воспроизводственной экологической оптимальности каждой из составных частей технологии. Такая воспроизводственная оценка технологий позволит в полной мере учесть влияние технологии (а также любого мероприятия НТП) на воспроизводственные процессы в природной среде и избежать излишних финансовых расходов, связанных с охраной природной среды и использованием ее сырьевого потенциала, ухудшением условий добычи сырья и его истощения. Естественно, что оценка природных ресурсов при этом осуществляется на основе системного воспроизводственного подхода к природной среде с учетом их духовно-экологической как информационной и эколого-экономической полифункциональности в природной среде и в экономической деятельности человека.

Со всех изложенных позиций и должна формироваться и взиматься воспроизводственной плата за нарушение и истощение природной окружающей человека среды, как внешней, так и внутренней – духовно-информационной среды человека и общества, различных технологий, что особенно актуально в связи с ростом психических отклонений, вызванных воздействием различных технологических процессов, в том числе и средств массовой информации, на воспроизводственном жизнедеятельность и жизнеспособность человеческого организма. Это позволит обоснованно получать с предприятий деньги за воспроизводственную экологическую неоптимальность той или иной части технологии и целенаправленно использовать их на воспроизводственную экологическую оптимизацию этой части технологии. Плата за воздух при этом и призвана

стимулировать воспроизводственную экологическую оптимизацию технологий в части атмосферного воздуха, обеспечивая тем самым приоритет духовно-экологического как воспроизводственного информационного воспроизводственного и эколого-экономического фактора в развитии НТП. Это же позволит и корректировать величину экономического эффекта на основе критерия воспроизводственной биосферосовместимости. Величина экономического эффекта, умноженная на степень воспроизводственной экологической оптимальности, покажет потери экономического эффекта от воспроизводственной экологически неоптимальной технологии.

Таким образом, для обеспечения формирования и реализации оптимистического сценария развития в будущем человечества и природной среды задачи воспроизводственной экологии могут и должны быть введены в качестве приоритетных в систему целей развития региональных и национальных экономик, предприятий и технологических процессов, научно-технического прогресса и, таким образом, обеспечить экологически безопасное, устойчивое развитие экономики в целом для воспроизводства человека, общества и природной среды в целом, обеспечивая долговременное существование человечества на планете.

Выводы и перспективы исследований. Воспроизводственный духовно-экологический менеджмент, следовательно, можно рассматривать как науку о механизмах формирования и развития внутренней воспроизводственной природной среды (духовной) человека, общества и других участников процесса жизни и жизнедеятельности, о влиянии воспроизводственных приоритетов развития внутренней природной среды на устойчивую жизнедеятельность, жизнеспособность и социальную активность человека и окружающей его природной среды, как науку об управлении выбором, формированием, развитием и созданием условий для реализации созидательных воспроизводственных духовно-экологических приоритетов безопасного, устойчивого социального и экономического развития. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что «экологию духа» как воспроизводственную стратегию духовно-экологического менеджмента в социальной и экономической сфере общественного развития следует рассматривать как основу, прежде всего информационную, формирования воспроизводственной стратегии безопасного, устойчивого развития человека, общества, экономики и природной среды, как основу оптимистического сценария социально-экономического развития человечества в будущем. Перспективы же исследований в этой области связаны с рассмотрением ноосферного будущего как взаимосвязанной мировоззренческой и социально-экономической проблемы воспроизводственного общественного развития, формированием и реализацией воспроизводственной стратегии устойчивого развития экономики.

Список использованных источников

1. Балацкий О., Лукьянихин В., Лукьянихина Е. Экологический менеджмент: проблемы и перспективы развития // Экономика Украины. – 2000. - № 5. – С. 68-73.
2. Галушкина Т.П., Харичков С.К. Экологический менеджмент в Украине: реалии и перспективы. – Одесса, 1998.- 108 с.
3. Карагодов И. Экологический менеджмент природопользования //Бизнес-информ.- 1998. - № 19. - С. 3-7.
4. Карамзин Н.М. Письма русского путешественника. –М: Правда, 1989. - С. 84.
5. Волошин В.В. Некоторые аспекты духовного кризиса и задачи современного туризма //Вісник ДІТБ. – Сер. «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» (В туристичній сфері). – 1999.-№3. - С. 126-131.
6. Дробноход М. Пріоритети стійкого екологічно безпечного розвитку // Освіта та управління. –1997.-Т.1.-№ 3. - С. 10-13.
7. Реймерс Н. Ф. Экология: теории, законы, правила, принципы и гипотезы. – М.: Журнал «Россия Молодая», 1994. - С. 11-12, 19-20, 300-302, 328.

8. Лузин Ю., Любова А., Стоян А. Плата за воздух // Экономика Украины. – 1995. - №10 – С. 77-81.

9. Мищенко В. Концепция платного природопользования в Украине // Экономика Украины – 1993. - № 7.

10. Стоян А.В. Традиционное природопользование обречено // Урядовый курьер. - №72-73, 18 мая. – 1995. – С. 9.

11. Желібо Є.П., Заверуха Н.М., Зацарний В.В. Безпека життєдіяльності /За ред. Є.П. Жалібо та В.М. Пічі. – Київ: "Каравела", Львів: "Новий Світ – 2000". - 2001.- С. 12.

УДК 331.101.3:658.012.323

О. В. ТОЛСТІКОВА

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ Й ПОЛІПШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА РАХУНОК МОРАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ

Дане дослідження направлене на удосконалюванням механізму морального стимулювання праці, включаючи форми й методи морального заохочення, посилення їхнього впливу безпосередньо на працю й трудові відносини, а також показники й критерії оцінки діяльності працівників, необхідні для їхнього морального заохочення. Ефективність використання морального стимулювання залежить від правильного дотримання ряду принципів його організації.

Важливу роль у стимулюванні персоналу підприємств й якості трудового життя також грає система не грошових форм трудової мотивації. Цьому питанню присвятили свої роботи такі вчені, як В. Андреев, А. Изотов, Н. Балабанов, В. Вилюнас, Н. Волгін, Є. Глухачов, Т.Хомуленко, С. Клімова, Е. Ким, А. Колот, О. Куценко, В. Кривой, В. Кармазиным та інші.

Мета даного дослідження - посилення дієвості моральних стимулів до праці, яке нерозривно пов'язане з удосконалюванням механізму морального стимулювання праці, включаючи форми й методи морального заохочення, посилення їхнього впливу безпосередньо на працю й трудові відносини, а також показники й критерії оцінки діяльності працівників, необхідні для їхнього морального заохочення. Ефективність використання морального стимулювання залежить від правильного дотримання ряду принципів його організації [3].

Одним з основних принципів морального стимулювання є забезпечення соціальної справедливості, тобто точного обліку й об'єктивної оцінки трудового внеску, результатів роботи кожного працівника, що заохочує, і колективу. При організації стимулювання необхідне дотримання принципу диференціації моральних стимулів, тобто варто всебічно враховувати специфічні соціальні потреби й мотиви праці різних груп працівників й особливості їхньої реакції на стимули. У зв'язку з цим необхідно враховувати, що при домінуванні різних груп потреб у працівників формується різний тип трудової поведінки й, отже, необхідний диференційований підхід до управління ними з урахуванням таких переваг потреб[5]:

– повазі й самоповазі - створення системи морального заохочення працівників, справедливої винагороди за напружену працю;

– у приналежності до групи, у дружніх відносинах і т.п. - створення на робочому місці умов для міжособистісного спілкування, сприятливого морально-психологічного клімату;

– в самовираженні для осіб з яскраво вираженою орієнтацією на прояв внутрішнього миру - створення умов для творчості й самостійності у виконанні посадових обов'язків;

– у безпеці - посиленні гарантій зайнятості, пенсійного забезпечення, соціального

страхування;

– у задоволенні первинних потреб, створенні сприятливих умов праці.

Пропонується схема форм мотивації працівників, що не передбачають грошових винагород (рис. 1):

Рис. 1. Схема форм моральної мотивації працівників

Відсутність стабільності в розвитку економіки, різке падіння обсягів виробництва, розпад традиційних суспільних зв'язків і багато інших факторів відкладають відбиток на діяльності підприємств й їхній персонал. У цьому зв'язку, актуальним завданням є пом'якшення впливу негативних факторів кризової ситуації на персонал підприємств. З цією метою необхідно здійснювати цілий ряд перетворень в області техніки управління, організації, оплати праці, його нормування, підвищення кваліфікації. Особливу увагу необхідно звернути на розробку основних напрямків удосконалення мотивації ефективної праці, шляхів мотивування персоналу. До їхнього числа віднесені такі:

– оптимізація відтворення кадрового потенціалу промислового підприємства;

– удосконалення організації систем оплати й стимулювання праці й ін.

У процесі глибокого вивчення теоретичного й практичного досвіду, аналізу, отриманих у ході дослідження даних, з метою зміни й поліпшення організації трудової діяльності, удосконалювання технології і якості виконуваних робіт, більш раціонального використання трудових ресурсів, розроблено й впроваджено у виробництво програму «Підвищення ефективності праці й поліпшення використання трудових ресурсів».Головною метою розробки й реалізації заходів дійсної програми є реформування систем організації й нормування праці, більше раціональне використання робочого часу, підвищення якості виконуваних робіт, ліквідація простоїв й інших факторів низької дисципліни. Реалізація поставленої мети можлива при рішенні таких завдань:

– взаємозв'язок основних показників використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів виробничих процесів за допомогою технології, організації й нормування праці, безперервного контролю й оцінки якості виконуваних робіт й оплати за кінцеві результати трудової діяльності;

– при необхідності більш раціональне вивільнення або закріплення працівників, зайнятих виконанням робіт, трудомісткість яких залежить від обсягу виробленої продукції і технологічного мінімуму чисельності;

– поліпшення використання праці фахівців і службовців, удосконалювання роботи апарата управління на всіх рівнях керівництва, визначити критерії оцінки їхньої праці;

– вживання заходів по вивченню й підтримці соціально-психологічної обстановки в колективах, мотивації праці, виключенню конфліктних ситуацій і можливі шляхи їхнього дозволу.

У рамках Програми, необхідно розробити ряд конкретних заходів для корінної перебудови роботи з використання трудових ресурсів і встановленого постійно існуючого механізму по їхній реалізації, передбачивши при цьому шляху рішення наступного механізму по їхній реалізації, передбачивши при цьому шляху рішення наступних першочергових завдань:

– повного завантаження робочого часу кожним працівником;

– різному скороченню й ліквідації внутрішніх і цілозмінних втрат робочого часу, понаднормових робіт і простоїв;

– поліпшенню нормування праці;

– повсюдному впровадженню оплати праці за кінцеві показники, що враховують, роботи;

– сполучення матеріальних стимулів в оплаті з якістю виконуваних робіт;

– відпрацьовування мір правового порядку відповідальності виконавців за відступи від технології, низька якість робіт які несуть за собою матеріальний збиток;

– удосконалення структури апарату управління всіх рівнів, механізації інженерної й управлінської праці;

– повне усунення в роботі дублювання й паралелізму;

– радикальні заходи щодо зміцнення дисципліни праці.

Наявність технологічних процесів й їхнє суворе дотримання повинне бути основою нормування праці при визначенні норм трудових витрат (вироблення, обслуговування, нормативів чисельності й трудомісткості робіт), при оплаті праці за кінцеві результати, що враховують. Додаткові матеріальні стимули у вигляді премій, надбавок, доплат передбачається погодити в безпосередній залежності від кількості і якості витраченої праці.

Вся система заходів спрямована на посилення мотивації праці працівників підприємства.

Програма передбачає розробку зразкових рекомендацій оцінки трудової діяльності персоналу підприємств, що розглядається як один з факторів трудової мотивації, сприяє зацікавленості працівників у підвищенні ефективності своєї праці й виробництва в цілому.

Розроблена Програма містить 3 нерозривно зв'язаних між собою розділів:

– удосконалення системи організації й нормування праці;

– удосконалення технології й контроль якостей робіт;

– поліпшення використання трудових ресурсів на підприємстві.

Впровадження представленої програми вимагає особливого кваліфікованого підходу. У зв'язку з цим повинна бути відпрацьована система спеціалізованих семінарів з усіма категоріями працівників (керівниками всіх рівнів, робітниками, фахівцями й службовцями) по вивченню сутності й порядку реалізації заходів програми, а також тематики постійно діючих форм навчання й підвищення кваліфікації. Виходячи з головної мети розробки й впровадження Програми, одним з головних критеріїв техніко-економічного обґрунтування прийнятих рішень в області виробництва, праці й управління повинен бути стан організації трудової діяльності. Структура Програми «Підвищення ефективності праці й поліпшення використання персоналу на підприємстві» і новизна рішення основних проблем може бути сформульована в такий спосіб (табл. 1).

Таблиця 1

Програма «Підвищення ефективності праці й поліпшення використання персоналу на підприємстві»

Розділ	Напрямки розробки та впровадження	Новизна запропонованих заходів
Розділ 1 "Удосконалення системи організації й нормування праці"	комплексний аналіз діючої організації нормування праці на підприємстві; впровадження вдосконаленої системи організації й нормування праці на підприємстві; аналіз завантаження робочого часу; підвищення ефективності колективних форм організації праці.	проектування норм трудових витрат на основі розробки нормативних темпів роботи, рівня інтенсивності й стандартних методів праці; впровадження нового механізму зацікавленості працівників у перегляді норм і росту продуктивності праці; вивчення й впровадження елементів закордонних систем організації праці; розробка й використання критеріїв оцінки використання фонду робочого часу по цеху, ділянці, підприємству.
Розділ 2 "Удосконалення технології й контроль якості робіт"	розробка й впровадження раціональних технологій виконання на робочому місці; установлення безперервного контролю й оперативної оцінки якості виконуваних робіт на робочому місці; впровадження сертифікації випускаючої продукції.	
Розділ 3 "Поліпшення використання персоналу на підприємстві	вивчення мотиваційного потенціалу працівників підприємства; вивчення морально-психологічного клімату в колективі підприємств і розробка заходів; розробка рекомендацій з підвищення моральних і матеріальних стимулів; впровадження системи оцінки трудової діяльності працівників підприємств; розробка заходів щодо посилення дисципліни праці й правового порядку.	

Запропоновані в Програмі заходи утворять єдиний комплекс мір по реформуванню системи трудової мотивації. Для одержання проміжної й узагальненої оцінки Програми поліпшення використання персоналу необхідно визначити економічний ефект по кожному окремому заходу або по групі однорідних по економічному змісті заходів. При цьому повинна бути забезпечена однаковість розрахунків як по економічному змісту ефекту, що розраховує, так і за методикою розрахунку. З погляду методики оцінки економічного ефекту, вся сукупність заходів розділяється на три групи.

Перша група - це заходи, не потребуючі одноразових витрат капітального характеру (придбання або виготовлення власними силами устаткування, технологічного оснащення, будівельні роботи, науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки й т.п.). Як правило, ці заходи носять організаційний характер. Економічний ефект по заходах першої групи визначається у вигляді приросту прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Друга група - це заходи, для яких необхідні одноразові витрати, у тому числі витрати капітального характеру. По цих заходах економічний ефект визначається також у вигляді приросту прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Але спочатку на основі річного приросту прибутку необхідно визначити ефективність кожного окремого заходу.

Третя група - це заходи щодо оздоровлення умов праці, приведенню їх відповідно до ергономічних й екологічних норм. По цій групі ефект може бути розрахований після реалізації програми на основі порівняльного аналізу показників виробничого травматизму, професійно й виробничо-обумовленої захворюваності, плинності робочої сили.

Нормування праці і його відновлення в Програмі займає центральне місце. Стрижнем всієї програми є впровадження нових форм і методів організації й нормування праці, спрямованих на забезпечення інтересів працівників в умовах ринку, створення умов для розвитку їх трудового й творчого потенціалу. Особлива увага в рамках представленої програми приділяється питанню реформування мотивації ефективної праці, шляхам мотивування персоналу, реалізованих через: удосконалення системи організації нормування праці (структурування й упорядкованість робіт з організації й нормування праці, аналіз витрат робочого часу й ін.); удосконалювання технології виробництва й підвищення якості виконуваних робіт (визначення стану діючих технологічних процесів, розробка показників кінцевого результату, необхідного для оцінки технологічної чисельності, якості роботи й оплати праці); поліпшення використання трудових ресурсів за рахунок реалізації заходів 1 й 2 розділів, а також створення дієздатної системи стимулювання трудової активності з урахуванням інтересів всіх учасників виробничого процесу. Механізм мотивації праці в умовах ринкової системи господарювання формується не тільки за допомогою економічних, але й соціальних факторів, роль яких у цьому процесі постійно зростає. Пріоритет у самій праці, безумовно, належить особистості, а керівництво підприємства може стимулювати (або дестимулювати) діяльність працівника.

Список використаних джерел

1. Андреев В.Н. Изотов А.С. Социальная инфраструктура, предприятий как инструмент повышения эффективности хозяйствования // Современные проблемы менеджмента: Сб. науч. работ. – СПб.: СПбГЧОФ, 1992.- С. 5-16.
2. Балабанова Н.В. Роль диалога в механизме разрешения социальных противоречий в условиях социо-структурных изменений общества//Харьковские социологические чтения: Сб. науч. работ.–Х.: УЭПП “Радар”,1998.
3. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. – М.: Изд-во МГУ, 1990.
4. Волгин Н.А. Мотивационный механизм взаимосвязи доходов работника и результативности производства (автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук). – М., 1993г. -22 с.

5. Задоволення соціальних потреб населення як умова підвищення його довіри до влади: [Моногр.] / Є.Ф. Глухачов, Т.Б. Хомуленко, С.М. Климова та інш.; За заг. ред. доц. Є.Ф. Глухачова.-Х.: Вид-ва ХарРІНАДУ "Магістр", - 2005-208 с.

6. Ким Е.Н. Стратегия соц. развития пред-ия. Автореф. дисс. на соиск. уч. степени к.э.н.-СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

7. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – Вид. «2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.

8. Куценко О. Соціологічні дослідження проблем сучасного суспільства // Методологія, теорія та практика социологічного аналізу сучасного суспільства: Зб. наук. Праць.-Х.: Вид центр ХНУ ім. В.Н. Каразіна,2004. - С. 174.

9. Москвичёв С.Г. Мотивация, деятельность и управление.-Киев-Сан-Франциско,2003.-492 с.

10. Организация оплаты и стимулирования труда / Подгот. кандидатами эконом. наук В.И.Кривой и В.А.Кармазиным. – Киев: РДЭНТП О-ва «Знание» Украины, КПИ, 1991. – 15 с.

11. Україна. Людський розвиток. Звіт ПРООН 2000 / www.Un.kiev.ua.

УДК 658.310.8
Т. С. ЧЕРКАШИНА

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ КОРПОРАЦІЙ

У статі сформульовані основні постулати розвитку управлінського персоналу для впровадження на машинобудівних підприємствах. Визначено принципи, на яких має спиратися управління розвитком даної категорії персоналу. Дано авторське бачення економічної сутності категорії «управлінська діяльність».

Вступ. Досвід провідних сучасних корпоративних підприємств свідчить про те, що розвиваються тільки ті підприємства, які за основу стратегії своєї діяльності ставлять розвиток персоналу, насамперед, управлінського. Проблеми оцінки й розвитку управлінських кадрів детально розглянуто в роботах Л. Меньшикова, Р. Попова, Іванової І.В. [5], Кошелупова І.Ф. [9], Е.Дьомінга [11], Д.Купера, М.Нагорської [14], Сороки О.В. [15]. Проте формулювання методичних засад розвитку управлінського персоналу підприємств корпоративної форми власності потребує подальшого опрацювання.

Постановка завдання. Метою статі є вдосконалення теоретичних і науково-методичних основ забезпечення системи розвитку управлінського персоналу та розробка науково-практичних рекомендацій щодо їх реалізації на машинобудівних корпораціях Харківського регіону.

Основними цілями даного дослідження є: розкриття основних закономірностей розвитку управлінського персоналу в умовах переходу до постіндустріальної економіки, формулювання основних положень методичного забезпечення розвитку управлінського персоналу, узагальнення принципів, що є основою теоретичних положень розвитку управлінського персоналу.

Результати дослідження. Проведений у результаті опрацювання наукових робіт [1-3, 5-6] аналіз дозволив сформулювати методичні засади формування системи розвитку управлінського персоналу на корпоративних підприємствах.

І. Зв'язок розвитку управлінського персоналу з особливостями розвитку економіки України, її переходом до постіндустріальної економіки.

Системи інформації, в яких інформаційні потоки переважають над матеріально-

речовинними і енергетичними, відіграють все більшу роль в економіці та житті суспільства в цілому. Тому не випадковим є становлення нової парадигми економічної теорії, в якій інформація та знання визначені як головні фактори виробництва, а вільний творчий індивід розглядається як головний фактор. Ця парадигма є однією з генетично вихідних парадигм нової гуманістичної мета парадигми, що відповідає викликам епохи гуманістичного виробництва. Зміщення пріоритетів з багатства економічного на багатство соціальне, гуманістичне, провідною складовою якого стає людина як особистість, дає підстави вважати, що проблеми економічної теорії все більше будуть акцентуватися на проблемах людської діяльності як фактора становлення і розвитку самої людини.

II. Дослідження структури розвитку управлінського персоналу. Розвиток управлінського персоналу пропонується розглядати як складну, динамічну систему, що складається з трьох складових: професійного, соціального та інтелектуального розвитку, кожна складова змінює у часі та просторі свої параметри, піддається впливу зовнішнього середовища та впливає на нього за принципом зворотнього зв'язку, тому він повинен мати такі властивості:

цілісність – система розглядається як сукупність змінних. Вона поводить себе як єдине ціле, тобто зміна одного компоненту веде до зміни всіх інших;

диференціація - різні компоненти виконують лише властиві їм функції, а також не можуть бути взаємозамінними;

складність – визначається неоднорідністю компонентів розвитку як системи, які її утворюють, а також різних за характерністю та ієрархічністю зв'язків і структурного різноманіття між компонентами розвитку управлінського персоналу;

динамічність – постійно розвивається та змінює свої параметри у часі [1, 2].

III. Тісний зв'язок процесів навчання і оцінки розвитку всіх категорій персоналу зі стратегією підприємства.

Так, відповідно до визначення Р.Свонсона і Д.Арнольда: "мета розвитку людських ресурсів має бути пов'язана зі стратегічною метою підприємства", оскільки суб'єктами розвитку людських ресурсів є і ті, хто визначає (менеджери вищої і середньої ланки) цю стратегічну мету, і ті, в результаті роботи яких вона реалізується (весь персонал компанії) [3]. Стратегія розвитку управлінського персоналу, який розглядається як стратегічний ресурс підприємства, стає невід'ємною складовою загальної стратегії підприємства. Ці процеси є своєрідними стратегічними викликами, що стоять перед багатьма компаніями і змушують керівництво цих компаній застосувати такі управлінські стратегії, які гарантуватимуть їм конкурентоспроможність на ринку та сприятимуть стабільному зростанню доходів. У цьому контексті доцільно вдосконалювати стратегії управління персоналом, зокрема, стосовно забезпечення ефективного розвитку професіоналізму менеджерів. Розуміння того, що розвиток управлінського персоналу приносить користь підприємству в цілому має стати основою формування стратегії розвитку корпорації, оскільки в результаті поліпшуються результати роботи як усіх категорій персоналу, так і кожного окремого управлінця, оскільки це підвищує його цінність для підприємства і його цінність як професіонала на ринку праці.

IV. Характерним має стати реінжиніринговий підхід до бізнес-процесів, посилення орієнтації на навчання в групах і створення команди на всіх рівнях ієрархії: від розвитку автономних робочих груп до групового і командного навчання менеджерів середньої і вищої ланки, що сприяє зміцненню професійних зв'язків. В такому разі управлінський персонал має відмовитися від традиційної ієрархічності організаційних структур. Позитивний досвід щодо застосування міжфункціональних робочих груп мають такі відомі компанії, як Texas Instruments, Hewlett-Packard, Motorola, General Motors. Основними елементами такого виробництва є процеси, технології та люди. Менеджери мають визначити функції і обов'язки усіх груп персоналу та згрупувати багатофункціональні команди. Причому запорукою успіху є включення постачальників та покупців до здійснення перетворень. Використовуючи зовнішній досвід, можна швидче досягнути поставленої мети [4, с. 102].

Підприємства шукають можливості сполучення гнучкості групи людей, які працюють

разом над вирішенням загального завдання. В даній ситуації мистецтво управління полягає у формуванні процесних команд, що складаються з декількох висококваліфікованих спеціалістів. Робота в команді, обмін думками поступово сприятиме нормалізації психологічного клімату на підприємстві, встановленню відповідних норм і правил поведінки, визначенню системи цінностей, які є базовими ознаками формування ефективної організаційної культури. Управлінська діяльність за процесного підходу [11, 12] розглядається не з позицій функціональної однорідності, а з погляду зорієнтованості на конкретний результат, що забезпечує мінімізацію витрат на управління виробництвом, скорочення термінів виконання робіт, і максимальне наближення до споживача.

В такому разі змінюються ролі усіх учасників бізнес-процесів. Президент (топ-менеджер) визначає стратегію і тактику бізнесу, здійснює загальне керівництво компанією, призначає власників ресурсів і процесів, розподіл матеріальних цінностей. Власник ресурсів розподіляє операторів, вирішує конфлікти, що виникають при розподілі ресурсів, забезпечує підвищення кваліфікації і проводить перевірку компетентності персоналу. Власник бізнес-процесу розробляє процеси, проводить переговори з кеірвництвом компанії про виділення коштів під свій процес, домовляється з власниками ресурсів про надання матеріальних цінностей. Керівник бізнес-процесу забезпечує виконання конкретного виду робіт, погоджує можливі виправлення і зміни з власниками процесу, веде переговори з клінтами із приводу виконання робіт. Лідер команди має мати знання про бізнес-процес і мати позитивні особистісні якості (перш за все, бути відповідальним). Найбільш активним у групі має бути не керівник і не консультант, а виконувач завдань. Він виступає як ініціатор постановки певних завдань з вдосконалення діяльності підприємства в цілому. Менеджер і консультант мають створити умови для саморозкриття якостей працівника. Працівники не потребують начальників, їм потрібні наставники, тренери, які самі не беруть участі у діяльності команди, а знаходяться достатньо близько від працівників, щоб допомогти їм у роботі [5].

V. Трансформація змісту управлінської діяльності.

Управління в людському суспільстві існує давно. Будь-який державний устрій предбачає існування суб’єкта і об’єкта управління. Розглянемо узагальнену періодизацію управлінської думки [6; 7] (табл. 1).

Видно, що традиційні методи до управління підприємством XX ст. характеризувалися недостатньою увагою кінцевому споживачеві, слабкою зацікавленістю працюючих у кінцевому результаті, жорстким поділом праці, зростанням накладних витрат. Зміни відносин власності, зміна організації виробничого розподільного ланцюжка і розвиток механізмів конкуренції виявили необхідність змін в управлінні виробництвом. Зміна сучасної парадигми управління підприємством відбувається внаслідок наукових революцій, в момент, коли суспільство готове відмовитися від застарілих принципів, форм та спроможне сформувати нову ціннісну систему. На сучасному етапі розвитку України спостерігаються принципово нові погляди на управління підприємством. Підприємство є економічно самостійним, тому управління ним має базуватися на глибокому вивченні внутрішніх можливостей підприємства, використанні передового світового і вітчизняного досвіду, узгодженості із зовнішнім середовищем. Вкрай необхідною є і тісна співпраця теорії і практики господарювання. В даному аспекті потребує подальшого опрацювання чітке визначення базових управлінських категорій (табл. 2).

Видно, що сучасна управлінська діяльність дослідниками розглядається як принципово відкрита система, здатна до асиміляції різних видів людської діяльності. Ми розуміємо категорію "управлінська діяльність" як вид свідомої, переважно інтелектуальної, трудової діяльності з самоуправління та впливу на інших через здійснення системи управлінських функцій з метою досягнення поставлених завдань. В такому розумінні, по-перше, враховано момент ціле покладання управлінської діяльності, по-друге, підкреслено, що управлінська діяльність має два боки - одночасно є і суб’єктом і об’єктом управління, по-третє, окреслено, що інтелектуальна складова є основою управлінської діяльності.

Таблиця 1

Еволюція поглядів на управлінську діяльність

Етап управлінської революції	Передумови виникнення	Методи управління	Функції управлінців в економічній системі
I релігійно-комерційна (V-III ст. до н.е.)	Трансформація вищої касти жерців у релігійних функціонерів	"Батога і пряника"	Функціонери збирали податки, керували державною скарбницею, відали майном
II світсько-адміністративна (1790-1750 рр. до н.е.)	Зведення законів управлінння державою	Тоталітарні	Зародження паростків лідерського стилю управління
III виробничо-будівельна (605 до н.е.-XVI ст.)	Посилення впливу церкви на економічні процеси, особливо в епоху Середньовіччя	Поєднання державних методів з контролем за діяльністю у сфері виробництва і будівництва	Спеціалізація управлінських функцій
IV управлінська революція (XVII-XVIII ст.) Етап управлінської революції	Ланцюжок «індустріальна революція-зародження капіталізму-визрівання» Передумови виникнення акціонерного капіталу-поява найманих управлінців	Економічні методи управління	Замість одноосібного власника з'явилися декілька найманих менеджерів
V бюрократична (кінець XIX ст. - середина XX ст.)	Поява величезних корпорацій, централізація банків і транспортних мереж	Комплексне застосування адміністративних, організаційних та психологічних	Бюрократи захопили всі висоти в організації суспільного життя і перетворилися на впливову соціальну силу
Нова управлінська парадигма (90-ті рр. XX ст.-початок XXI ст.)	Вплив промислового капіталізму (1776-1890 рр.), фінансового капіталізму (1890-1933 рр.), національного капіталізму (1933-1950 рр.)	Методи постійних вдосконалень, гуманізації виробництва	Управлінський персонал як найцінніший капітал підприємства

VI. Створення на підприємстві атмосфери, що заохочує і стимулює розвиток. Сучасні корпоративні машинобудівні підприємства мають стати організаціями, що постійно навчаються. Основою філософії підприємств такого типу є досягнення колективних цілей шляхом використання знань, вмінь і навичок усіх категорій персоналу. Навчальні підприємства заохочують і підтримують постійне зростання знань і обмін інформацією між працівниками незалежно від рівня в управлінській ієрархії. Цей процес відбувається відповідно до принципу конфіденційності і таємності інформації.

Взагалі, знанієбазоване підприємство – це підприємство, яке спроможне досягти життєво важливих конкурентних переваг шляхом швидкого навчання тому, як розвивати інтелект і знання усіх категорій персоналу, що є необхідними для формування стійких та гнучких відмінностей. Залежно від політики вищого керівництва стосовно цілей базованого підприємства, вигода для співробітників може ставитися на перше місце або просто супроводжувати процес їх досягнення [11, 17].

Таблиця 2

Визначення категорії «управлінська діяльність» українськими вченими

Визначення	Примітка
Здатність знаходити найкраще рішення в кожній конкретній ситуації, виходячи з існуючої структури завдань і повноважень, використовуючи багатоваріантну систему впливу на оточення [10]	Трактування як комплекс зусиль самоуправління та свідомого впливу людини на стан певного об'єкта з метою його стабілізації або отримання бажаних просторових, кількісних чи якісних змін
Вид свідомо здійснюваної людської діяльності, спрямованої на ефективне функціонування індивідуально чи колективно здійснюваної праці щодо досягнення тих чи інших цілей [6]	На перший план висуваються вміння приймати творчі нестандартні рішення, мотивації підлеглих до творчості й розвитку
Трудова діяльність працівників підприємства, які поєднані в спеціалізовані служби, підрозділи чи зайняті переважно розумовою діяльністю для створення соціально-економічних та організаційно-технічних передумов для виробництва інтелектуального потенціалу та матеріальних цінностей, а також умов для ефективної праці робітників, що безпосередньо виконують виробничі операції [11]	Підкреслюється переважно інтелектуальний зміст праці управлінців
Особливим чином організований вид трудової діяльності по виконанню функцій управління в організації [7]	Наголос на забезпеченні цілеспрямованої і зкоординованої діяльності
Творча складова у діях працівників системи управління, тобто дії, що заздалегідь не розписуються у часі і просторі, але потребують формування необхідної для вирішення завдання форми мислення [12]	Первісною є думка, яка матеріалізується при розв’язанні конкретних завдань

VII. Організаційне оформлення програми сприяння розвиткові управлінського персоналу, яка затверджується топ-менеджером підприємства (табл. 3). Дослідження у даному напрямі ведуться Луговою В.Н. [16].

VIII. В організаційно-адміністративному плані доцільно виділити окремий структурний відділ (рис. 1). Мається на увазі, що управління персоналом корпоративного підприємства має здійснюватися відповідно до поділу категорій персоналу: управління керівним складом та управління робочими кадрами. Проте відділ правового та інформаційного забезпечення, відділ охорони праці та пожежної безпеки, відділ психологічної підтримки персоналу можуть керувати обома категоріями персоналу корпорації.

XI. Визначення принципів, на яких необхідно будувати систему розвитку управлінського персоналу. Такими принципами мають бути [1; 2; 5; 15]:

– принцип системності (зумовлює розгляд механізму розвитку управлінського персоналу як системи взаємопов'язаних елементів, зміна яких можлива тільки за умови зміни окремого елемента);

– принцип комплексності (зумовлює розгляд управлінського персоналу з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх чинників);

– принцип безперервності (полягає в необхідності систематичної роботи з розвитку управлінського персоналу у зв'язку з постійною зміною конкретних умов виробничо-господарської діяльності під впливом науково-технічного прогресу, економічних перетворень);

Таблиця 3

Паспорт програми формування і розвитку управлінського персоналу в системі управління корпоративним підприємством

Найменування параметру	Відомості про параметр
Основні розробники програми	Залучені спеціалісти дослідницьких та аналітичних центрів, консалтингових агенств, науковці кафедр, науково-дослідних та проектних інститутів
Цілі програми, основні цільові показники	Головна мета програми – створення економічних і організаційних умов для розвитку керівників на корпоративному підприємстві. Головні цільові індикатори: соціальні (отримання вченого ступеня; отримання другої вищої освіти; навчання за програмою MBA; середній стаж управлінської праці); економічні (прибуток на 1 керівника; рентабельність керівників; продуктивність праці керівників; рівень заробітної плати; участь у прибутках підприємства; соціальний пакет)
Строки і етапи реалізації програми	Програма реалізується на період 5 років, поетапно за роками програмного періоду
Перелік підпрограм	Підпрограма методичного забезпечення оцінки керівників. Підпрограма створення винагородження керівників. Підпрограма обгрунтованості витрат на розвиток керівників
Виконавці підпрограм	1. Виконавці Підпрограми методичного забезпечення оцінки керівників: представники управлінського персоналу, які мають вчений ступінь, науковці кафедр, науково-дослідних та проектних інститутів, відділ з організації ділової оцінки управлінських кадрів корпорації 2. Виконавці Підпрограми створення системи винагородження працівників: залучені спеціалісти дослідницьких та аналітичних центрів, консалтингових агентств, і науковці кафедр, відділи професійного та соціального розвитку корпорації 3. Виконавці Підпрограми контролю ефективності витрат у розвиток функціональних керівників: експерти (управлінці корпорації, що мають вчений ступінь), працівники планово-економічного відділу, працівники відділу планування та підбору управлінських кадрів корпорації

– принцип науковості (вимагає, по-перше, щоб розвиток управлінського персоналу здійснювався відповідно до об'єктивних законів і на основі використання останніх досягнень науки і передового досвіду, а, по-друге, щоб ухвалення рішень (розробка організаційних заходів і їх комплексів) було результатом глибокого аналізу фактичного рівня технічного, організаційного, соціального і економічного розвитку того або іншого об'єкту і підприємства в цілому, що дозволить виробити оптимальні, науково обґрунтовані рішення);

– принцип загальності (означає, по-перше, що розвиток управлінського персоналу повинен здійснюватися кожним лінійним і функціональним керівником, кожним фахівцем при виконанні робіт за своєю конкретною функцією управління (саморозвиток); по-друге, розвиток управлінського персоналу повинно одночасно здійснювати на всіх рівнях управління і у всіх структурних підрозділах підприємства, оскільки різке підвищення ефективності діяльності одного з них (до так званого «зразкового») істотно гальмується і часто зводиться нанівець низьким рівнем трудового потенціалу інших підрозділів та на інших рівнях менеджменту);

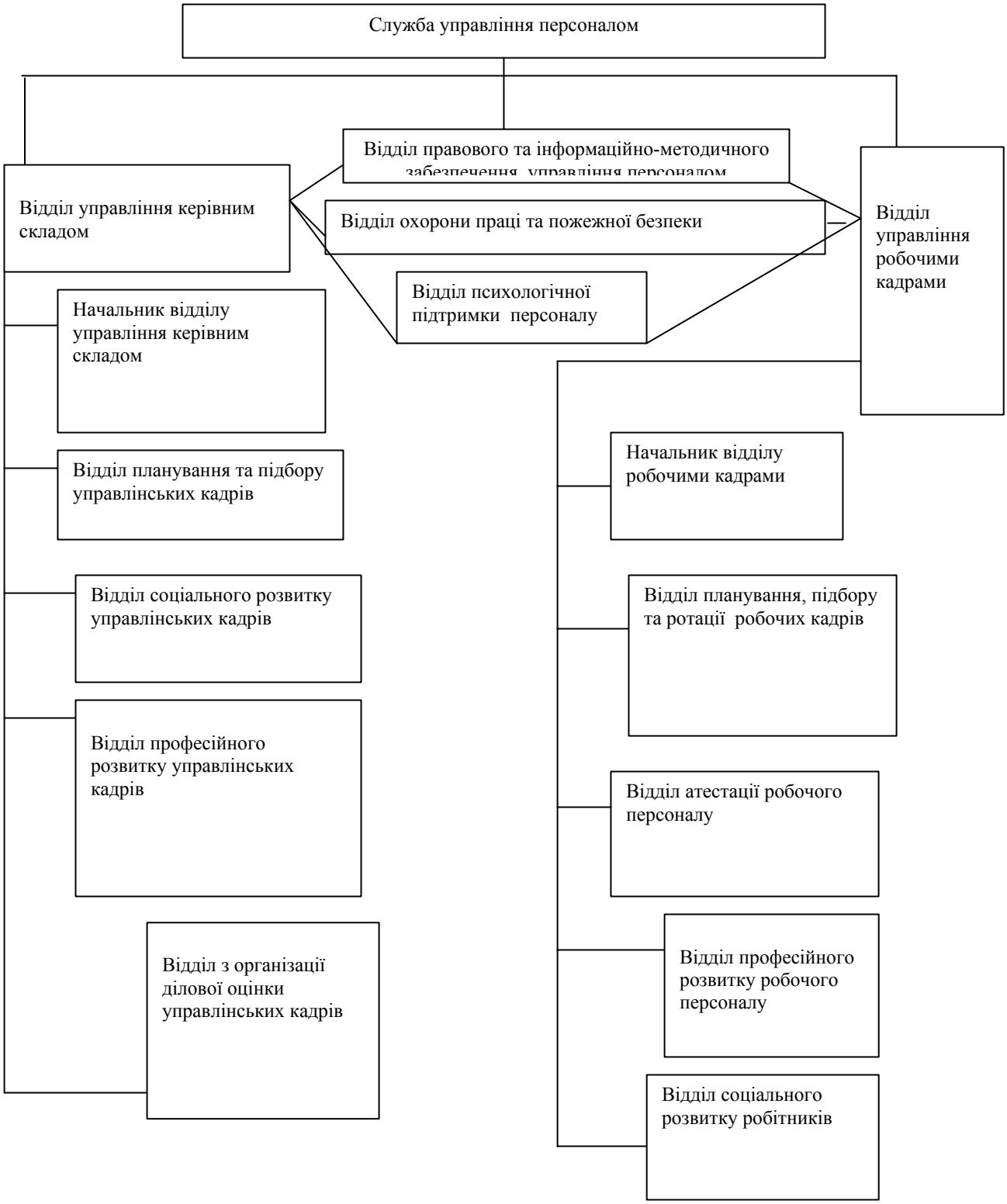


Рис. 1. Пропонована схема організаційної структури управління персоналом корпоративного підприємства

– принцип зворотного зв'язку (ефективності) (припускає проведення систематичного аналізу ефективності системи управління розвитком всіх категорій персоналу);

– перспективності (при формуванні системи розвитку управлінського персоналу слід враховувати перспективи розвитку корпорації);

– прогресивності (відповідність системи розвитку управлінського персоналу передовим зарубіжним технологіям);

– економічності (обґрунтований вибір найбільш ефективного і економічно вигідного

варіанту, зниження питомої ваги на систему управління у загальних витратах виготовленої продукції).

Висновки. Розроблені методичні засади управління розвитком персоналу керівного складу підприємства (зв'язок розвитку управлінського персоналу з особливостями переходу до постіндустріальної економіки; розгляд розвитку управлінського персоналу як сукупність професійної, інтелектуальної та соціальної складових; зв'язок процесів навчання і оцінки розвитку всіх категорій персоналу зі стратегією підприємства; застосування реінжинірингового підходу в управлінській діяльності; виокремлення окремого відділу управління керівним складом персоналу; формулювання принципів, на яких має базуватися управління керівним складом персоналу) дадуть змогу виробити єдину методичну систему вдосконалення управління персоналом сучасних корпорацій.

Викладені у даному дослідженні методичні засади розвитку управлінського персоналу можуть використовуватися у діяльності корпоративних підприємств машинобудівної галузі України.

Список використаних джерел

1. Ніколаєнко Л.Ф. Формування персоналу регіональних структур: Монографія.- Х.: Б.В., 2007.- 327 с.
2. Верхоглядова Н.І. Управління трудовим потенціалом підприємств: Монографія \ Н.І Верхоглядова, М.А. Іваннікова, О.В. Лаврінченко; Обласний комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва «Стратегія».-Дніпропетровськ; Пороги, 2007.- 283 с.
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресупсами. Учеб.: Пер. с англ. (Майкл Армстронг).- 8-е изд.-Спб.: Питер, 2005.-831 с.
4. Bhuiyan Nadia, Thomson Vince, Gerwin Donald. Implementing concurrent engineering // Research Technology Management.- 2006.-January-February.-P. 38-43
5. Іванова І.В. Професіоналізація менеджменту: Монографія.-К.: Київський національний торгівельно-економічний університет, 2006.- 695 с.
6. Шарапов В.М., Шарапова Е.В. Технологии управления: Практический менеджмент / Под ред. Шарапова В.М.-Черкассы: ЧГТУ, 2005.-563 с.
7. Корнелиус Неларин. HR-менеджмент: Поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика: Пер. с англ./ Неларин Корнелиус.- Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.-491 с.
8. Токарева В.І. Науково-теоретичні засади формування і функціонування системи підготовки управлінського персоналу в Україні: Монографія.- Донецьк: ТОВ “Альматео”, 2005.-328 с.
9. Кошелупов І.Ф. Мотивація управлінського персоналу як складова стратегії підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня к.е.н. / 08.06.01./.- Одесса, 2006.-20 с.
10. Сумин В.А. Регулирование деятельности управления: Монография.- Донецк: ДонНГУ, 2006.- 308 с.
11. Деминг Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами.- М.: Издательство «Альпина Бизнес Букс», 2007.- 498 с.
12. Друкер П. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. О.Л. Пелявский / Науч. Ред Н.М. Макаров.- К.: Вильямс, 2006.-421 с.
13. Ли Якокка, Сони Клайнфилд. Карьера менеджера. Послесловие.- Издательство «Попурри», 2007.- 437 с.
14. Нагорская М.Н. Эффективность производства: Роль управленческого персонала.- Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. - 240 с.
15. Сорока О.В. Формування та розвиток трудового потенціалу управлінських кадрів в умовах ринкових відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. / 08.00.07. - Донецьк, 2008. - 20 с.

16. Лугова В.Н. Формування системи факторів, що впливають на соціально-економічний механізм мотивації персоналу підприємства // Сборник научных трудов / Коммунальное хозяйство городов. - 2007. - Выпуск 78. - С. 360-363.

17. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Наукове видання.-Х.: Вид. ХНЕУ, 2007.-400 с.

УДК 338.436:658 (477)
І. Р. АХМЕТОВ
Л. А. КОСТЮК

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В статті розкриті та конкретизовані поняття інноваційного потенціалу в сучасних економічних умовах. Вивчено вплив підприємництва на розвиток інноваційної діяльності в регіоні. Узагальнені теоретичні основи кластерної теорії та визначено місце кластеру в системі розвитку інноваційного потенціалу регіонів України.

Постановка проблеми. Початок третього тисячоліття характеризується переходом суспільства на новий етап розвитку, який часто називають постіндустріальним, інформаційним, пост капіталістичним. Цей етап має ряд особливостей, серед яких виділяють глобалізацію, яка порушила економічну автономію країн, зміни в інформаційно-технологічному середовищі, що викликали соціальні зміни, зміни в процесі виробництва, а також, як їх наслідок, організаційні трансформації. Економіка, яка відповідає такій новій організації суспільства зветься «новою», «заснованою на знаннях» або «такою, що навчається» [10; 13]. В цій економічній системі успіху досягають лише ті організації, які здатні адаптуватися до мінливої глобальної економіки: генерувати знання і ефективно обробляти інформацію; бути достатньо гнучкими, щоб швидко змінювати свої засоби під дією культурних, технологічних і інституціональних змін; вводити інновації, оскільки вони стали ключовим фактором в конкурентній боротьбі.

В цих умовах спостерігається необхідність впровадження нових моделей регіональної економіки, які характеризуються збільшенням ролі локальних організацій в формуванні стратегій територіального розвитку, а також необхідністю покращання якості локальних конкурентних переваг. Одним із перспективних механізмів реалізації нової виробничої і науково-технічної політики є впровадження регіональних кластерів, ефективність яких підтверджується успішною господарською діяльністю ряду розвинених країн. Кластерна модель розвитку в економічній практиці України є маловивченою, оскільки відсутня інформація, яка дозволяє чітко ідентифікувати суб'єкти кластеру. Крім того, не існує єдиної системи визначення ефективності діяльності кластерів, та їх ролі у розвитку інноваційного потенціалу регіонів України. Усе це спонукає провести дослідження щодо вивчення впливу процесів кластеризації на розвиток інноваційного потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження виступають праці видатних світових і вітчизняних науковців в галузях трансформації соціально-економічних систем і організаційних структур підприємств, а саме: Б. Мільнер [2], Е. Тоффлер [4]; промислової, регіональної і науково-технічної політики: Т. Андерсон [5], С. Розенфельд [20], М. Енрайт [11]; промислової інтеграції і організації виробничих сил: Б. Ашейм [7], А. Маршал [17]; ідентифікації і оцінки діяльності кластерів: Е. Бергман, Е. Фезер [8]. Аналіз праць науковців, що працювали в вищеназваних галузях, дало можливість визначити наступні основні теоретичні концепції, на яких базується кластерна теорія: концепція індустріальної локалізації [12; 22], концепція економік, які динамічно розвиваються [19; 21], концепція інноваційного середовища (innovative milieu) [15; 16], концепція кооперативної конкуренції [13], концепції М. Портера [18], Б. Чініца [9], нові концепції зростання П. Кругмана [14] та Б. Артура [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій визначив, що в поглядах вітчизняних і зарубіжних науковців відсутня єдина точка зору щодо визначення поняття інноваційного потенціалу регіону, а також місця регіональних кластерів в його розвитку, адже вони з

одного боку схожі на вітчизняні виробничо-територіальні комплекси, а з іншого боку є кардинально новою, універсальною теорією.

В зв'язку з цим **метою** нашого дослідження було вивчення впливу процесів кластеризації на розвиток інноваційного потенціалу регіонів.

Методологію дослідження склали: діалектичний метод пізнання і системний підхід до дослідження інноваційного підприємництва, перспектив кластеризації, а також визначення ролі кластерів в розвитку інноваційного потенціалу регіону; абстрактно-логічний метод, а саме індукція і дедукція, аналіз і синтез, аналогія, порівняння, сходження від абстрактного до конкретного, системно-структурний, формалізація і програмування (для узагальнення теоретичних основ розвитку інноваційного підприємництва, процесів клатеризації і формулювання висновків). Крім того, при визначенні впливу процесів кластеризації на розвиток інноваційного потенціалу регіонального аграрного сектора використовувалися статистико-економічні методи.

Завдання дослідження. 1. Визначити поняття «інноваційний потенціал регіону». 2. Визначити роль регіональних кластерів у розвитку інноваційного потенціалу регіону.

Новизна дослідження полягає у визначенні поняття «інноваційний потенціал», визначенні ролі кластеру в розвитку інноваційного потенціалу регіонів України.

Виклад основного матеріалу. 1. Визначення поняття «інноваційний потенціал регіону». Поняття «потенціал» (лат. potentia – сила) у широкому зрозумінні – запаси, джерела, які можуть бути використані для вирішенні будь-якого завдання, досягнення певних можливостей, суспільства в певній галузі [3]. Інноваційний потенціал являє собою сукупність інноваційних ресурсів, що представлені у вигляді продукту інноваційної діяльності у виробничій сфері, тобто включає в себе комерціалізацію науково-технічних розробок. В сучасній економічній науці категорії «інноваційний потенціал» та «науково-технічний потенціал» вважають синонімами, проте на практиці інноваційний потенціал включає реалізацію науково-технічного прогресу [1]. У загальному вигляді науково-технічний прогрес ототожнюється з економічними ресурсами, які має суспільство для науково-технічної діяльності, що забезпечує створення нової продукції і удосконалення продукції, що вже виробляється, інтенсифікації виробництва, зміни характеру праці, підвищення ефективності суспільного виробництва. Спостерігається нерозривний зв'язок науково-технічного потенціалу з розвитком виробничих сил суспільства. Структуризація національної економіки обумовлює галузевий і регіональний поділ науково-технічних потенціалів. За галузями науково-технічні потенціали поділяються на потенціали галузей матеріального виробництва, нематеріальної сфери, потенціали підприємств і організацій, що входять до цих галузей. В свою чергу, за регіонами науково-технічний потенціал поділяється відповідно до адміністративного і економічного поділу країни (економічні регіони, області, міста).

Категорію «інноваційний потенціал» визначають як здатність системи до трансформації у новий стан з метою задоволення існуючих або виникаючих потреб (ринку, споживача, виробника) [1]. Інноваційний потенціал регіону, в свою чергу, відображає можливість і готовність регіону здійснювати ефективну інноваційну діяльність, охоплюючи людські ресурси, матеріально-технічну базу, фінанси, наукову інформацію, сучасні форми організації та управління інноваційною діяльністю, наукові школи, інтелектуальну власність. Таким чином, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності будь-якої системи до позитивних змін, прогресу. Деякі науковці [1; 7; 10; 15] визначають структуру інноваційного потенціалу регіону як єдність трьох його складових: ресурсної, внутрішньої і результативної, які існують сумісно, обумовлюючи одна одну. Показники, які найбільш широко використовуються на практиці для оцінки інноваційного потенціалу регіону, можна поділити за напрямами затрат, за динамікою розвитку, за структурою. Так, за напрямами затрат показники оцінки інноваційного потенціалу поділяються на: долю затрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР); затрати на отримання ліцензій, патентів, ноу-хау; затрати на купівлю інноваційних фірм; наявність фондів на розвиток

інноваційних розробок (табл. 1).

Таблиця 1

Інноваційна активність в Україні

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за напрямами:				
			Дослідження і розробки, млн. грн.	Придбання нових технологій, млн. грн.	Підготовка виробництва для впровадження інновацій, млн. грн.	Придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій, млн. грн.	Інші витрати, млн. грн.
2000	18,0	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7

Показники динаміки розвитку інноваційного процесу включають кількість розробок або нововведень. В свою чергу, структурні показники включають: склад і кількість дослідницьких та інших науково-дослідних структурних підрозділів, які зайняті створенням нової технології та нової продукції. Функціональний аспект інноваційної динаміки дозволяє розкрити механізми впливу інновацій на розвиток і підвищення ефективності функціонування національних та регіональних ринків промислової продукції. Так, технолого-продуктивна функція інновацій пов’язана із формуванням ринкової пропозиції через виробництво продукції, участь у якій вони приймають опосередковано через трансформацію у предмети, засоби праці та нові технології. Стратегічними напрямами дії інновацій є виведення економіки регіону на новий рівень виробничих потужностей і розширення можливостей виробництва, підвищення його продуктивності та ефективності. В свою чергу, дохідна функція інновацій полягає в опосередкованому впливу інноваційних процесів на динаміку номінальних і реальних первинних доходів економічних суб’єктів [1]. Структурно формуюча функція відводить інноваціям роль своєрідного механізму структурних і якісних перебудов системи, в якій завдяки їм з’являються нові напрями розвитку або нові елементи (галузь, вид діяльності). При цьому динаміка оновлення продуктів, ресурсів, технологій безпосередньо визначає поточні і перспективні параметри основних структурних типів економіки (відтворювального, технологічного, галузевого тощо), а темпи і масштаби цієї динаміки – характер протікання структурних зрушень. Інновації, виступаючи носіями технолого-продуктивної функції, стають ключовим фактором зміцнення виробничого потенціалу країни, її регіонів, покращання продуктивності праці, прискорення темпів економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Аналізуючи фактори, що визначають конкурентоспроможність регіону, необхідно виділити такі основні їх групи: сприятливість макроекономічного середовища веденню бізнесу в країні, до якої належить регіон; природні, географічні, соціокультурні та історичні особливості регіону; рівень підприємницької та інноваційної активності в регіоні; рівень розвитку регіональної інфраструктури. Згідно теорії стадійного розвитку конкуренції М. Портера [18], найвищою і найдосконалішою її стадією є конкуренція на основі інновацій. На цій теоретичній основі можна припустити, що найважливішим фактором розвитку регіону, що визначає його конкурентоспроможність у сучасних умовах, є ступінь використання наявного інноваційного потенціалу.

Кількісно Україна володіє достатньо потужним потенціалом у сфері НДДКР, хоча має

значні регіональні відмінності через нерівномірність розміщення продуктивних сил. Серед вагомих перешкод у реалізації регіональних інноваційних програм є неврегульованість законодавства, високе податкове навантаження на підприємства, надмірна регламентація бізнесу з боку державних контролюючих органів, недосконала система організації тендерів та численні суперечності у розподілі повноважень між центральними та місцевими органами влади.

2. Визначення ролі регіональних кластерів у розвитку інноваційного потенціалу регіону. Одним із перспективних напрямків досягнення кращих результатів господарювання підприємств регіону є використання кластерної моделі розвитку. За визначенням Е. Бергмана та Е. Фезера [8], кластер (від англ. cluster – група, скупчення) – це комплекс, сформований на базі територіальної концентрації та об'єднання спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, зв'язаних технологічним ланцюгом. Регіональний кластер – це просторова агломерація підприємств подібної і пов'язаної економічної діяльності, яка формує основу місцевого бізнес-клімату, допомагає обміну знанням і стимулює різні форми навчання і адаптації. Такі кластери, як правило, складаються з малих і середніх підприємств, а головний елемент їх успіху базується на потужності соціального капіталу і географічної близькості суб'єктів кластеру [5; 11; 14; 15].

Важливою характеристикою кластера є його інноваційна орієнтованість. Кластер має набір інструментів для збільшення інноваційної спроможності регіонів, що є домінуючим чинником формування конкурентоспроможності. Найуспішніші кластери формуються там, де здійснюється або очікується стрімкий розвиток техніки і технологій виробництва з наступним виходом на нові ринкові ніші. В зв'язку з цим, багато країн, як ринково розвинених, так і тих, що тільки переходять до ринкової економіки, активно використовують кластерний підхід в формуванні і регулюванні власних національних інноваційних програм. Переваги і новизна кластерного підходу полягає в тому, що він надає високої значимості мікроекономічній складовій, а також територіальному і соціальному аспектам економічного розвитку, до того ж кластерна концепція пропонує ефективні інструменти стимулювання соціально-економічного розвитку регіону, підвищення стійкості та конкурентоспроможності місцевої промисловості, збільшення зайнятості та відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищення рівня оплати праці, залучення інвестицій, сприяння інноваційному розвитку регіону (рис. 1).

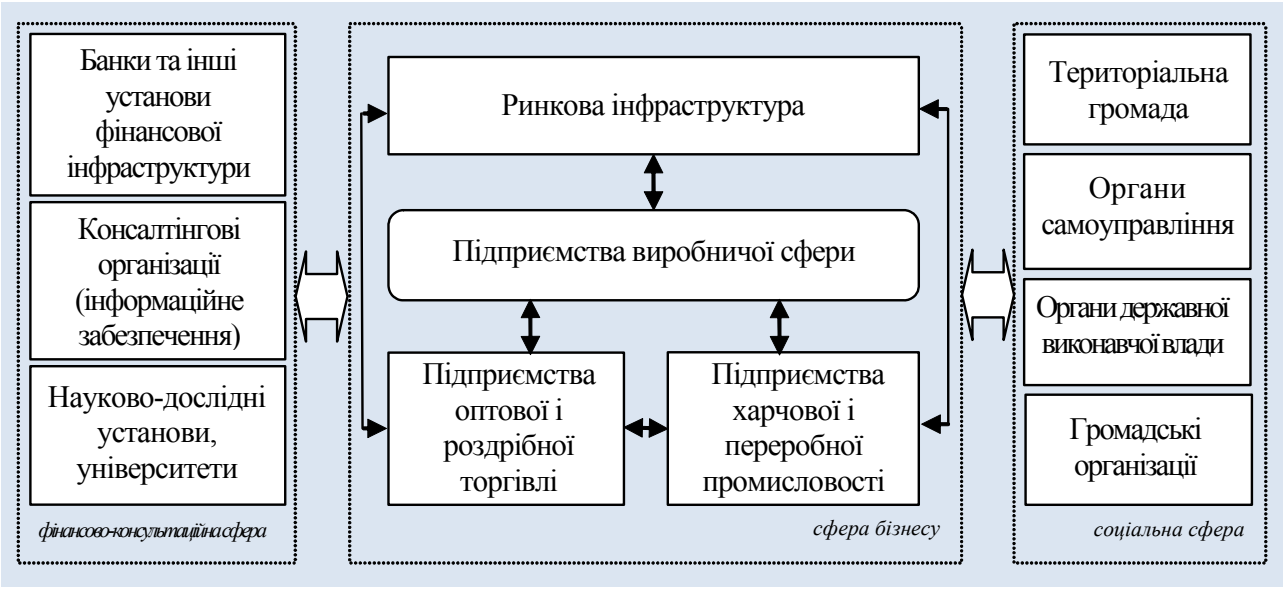


Рис. 1. Організаційна структура регіонального кластеру

Технічне і технологічне переоснащення підприємств регіону неможливо здійснити без

створення системи ефективної взаємодії між університетами, науковими установами, фінансовими організаціями та підприємцями, що займаються впровадженням і комерціалізацією нововведень. Взаємовигідне співробітництво підприємств з науковими установами дає змогу практично тестувати розробки вчених, які запроваджуються з урахуванням специфічних умов регіону. В таблиці 2 представлені дані про наукові кадри та кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в країні.

Таблиця 2

Наукові кадри та кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні

Роки	Кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки, одиниць	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб
2000	1490	120773	10339	58741
2001	1479	113341	10603	60647
2002	1477	107447	11008	62673
2003	1487	104841	11259	64372
2004	1505	106603	11573	65839
2005	1510	105512	12014	68291
2006*	1452	100245	12488	71893

* - без врахування організацій, які виконували лише науково-технічні послуги.

Участь підприємницьких структур у кластерних ініціативах є не лише необхідною умовою створення кластеру але й важливою складовою успішності його існування. При тому, необхідно зазначити, що в тих регіонах, де інтегрованим господарським структурам надається необхідна державна матеріально-фінансова (стартова) підтримка, вони функціонують більш ефективно. Проте важливо, щоб органи управління при цьому не виконували функції господарського управління, а сприяли розвитку інтегрованого об'єднання в рамках власної компетенції: 1) підтримували процеси активізації кластерів; 2) перепрофільовували, створювали і підвищували ефективність існуючих цільових програм; 3) налагоджували співпрацю між навчальними закладами, науково-дослідними установами та підприємствами-учасниками кластеру; 4) регулювали і вирішували економічні проблеми кластеру між різними рівнями влади; 5) приймали участь в організації міжнародного партнерства. Підтримка кластеру з боку регіональних державних адміністрацій – це запорука економічного піднесення регіону і зайнятості населення. Таким чином, результати досліджень свідчать, що кластерна модель буде мати сприятливий вплив не лише на окремі підприємства галузі, а й на економіку регіону в цілому, розвиваючи інноваційний потенціал регіону. Завдяки кластерам підвищиться продуктивність підприємств, збільшиться потік інвестицій, посилиться процес впровадження інновації та створення нових робочих місць.

Висновки. Важливим етапом підвищення конкурентоспроможності економіки України є розробка та реалізація активної регіональної інноваційної політики. Інноваційний потенціал являє собою сукупність інноваційних ресурсів, що представлені у вигляді продукту інноваційної діяльності у виробничій сфері, тобто включає в себе комерціалізацію науково-технічних розробок. Розвиток інноваційного потенціалу регіонів неможливий без створення нових організаційних моделей об'єднання суміжних промислових і сервісних підприємств, які в економічній літературі отримали назву «кластерів».

1. Переваги і новизна кластерної моделі полягає в тому, що вона надає високої значимості кожному окремому підприємству, що входить в кластер, а також територіальному і соціальному аспектам економічного розвитку. Крім того кластерна концепція пропонує ефективні шляхи для стимулювання соціально-економічного розвитку регіону, підвищення

стійкості та конкурентоспроможності регіональної промисловості, збільшення зайнятості та відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищення рівня оплати праці, залучення інвестицій, сприяння інноваційному розвитку регіону.

2. При створенні регіонального кластеру, важливо, щоб органи державного управління, не виконували функції господарського управління, а сприяли розвитку інтегрованого об'єднання в рамках власної компетенції.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці ефективних моделей кластерних структур у різних регіонах України, а також науковому прогнозуванні ефективності їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Марченко Е.М., Разумова М.В. К вопросу об оценке инновационного потенциала. // Экономика региона. – 2007. – №18 – С. 58-62.
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации. – М.: Инфра-М, – 2003. – 177 с.
3. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях. // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3 – С. 65- 67.
4. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: Изд-во АСТ, – 2002. – 776 с.
5. Andersson Thomas, Sylvia Schwaag-Serger, Jens Sörvik, Emily Wise Hansson. The cluster policies whitebook. Holmbergs, IKED., August 2004. – 266 p.
6. Arthur B. W. W. (1989) Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. The Economic Journal, 99, P.116-132.
7. Asheim, B., Isaksen, A., Nauwelaers, C. and F. Totdling (2003), Regional innovation policy for smallmedium enterprises, Cheltenham, UK and Lyme, US: Edward Elgar.
8. Bergman, E.M. and Feser, E.J. (1999) "Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications", Regional Research Institute, WVU.
9. Chinitz, B. (1961) "Contrasts in Agglomeration: New York and Pittsburgh," American Economic Association, Proceedings of the 73rd meeting 51, P.12-27.
10. Edquist, C. and B.-Å. Lundvall (1993), 'Comparing Danish and Swedish systems of innovation', in R. Nelson (ed.), National Innovation Systems – A Comparative Analysis, New York, Oxford University Press.
11. Enright, M. (1996) "Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda", in Staber, U., Schaefer, N. and Sharma, B., (Eds.) "Business Networks: Prospects for Regional Development, Berlin": Walter de Gruyter, P. 190-213.
12. Hoover, E. (1937). Location Theory and the Shoe and Leather Industries. Cambridge, Mass.: Harvard University.
13. Humphrey, J. (1995): Introduction. In: World Development, Vol.23, No.1, P. 1-7.
14. Krugman, Paul. 1995. Growing World Trade: Causes and Consequences. Brookings Papers on Economic Activity, Volume I. Washington, D.C.: Brookings Institute.
15. Maillat, D. (1991): The Innovation Process and the Role of the Milieu, in: E. Bergman, G.
16. Malecki, E. J. (1997). Technology and Economic Development: The Dynamics of Local, Regional and National; Competitiveness (2nd ed.): Longman.
17. Marshal A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics.d.: Macmillan. – 1928. – P. 152-153.
18. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 1998. – №11-12. – P. 77-90.
19. Roelandt, T.J.A., and den Hertog, P., 1999, Cluster Analysis and Cluster-Based Policy Making in OECD Countries. An Introduction to the Theme, in: OECD (ed.), Boosting Innovation: The Cluster Approach, Paris, P. 9-23.
20. Rosenfeld, S.A. (1997) "Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic

Development", European Planning Studies, 5,1, P. 3-23.
21. Saxenian, A. (1985). The genesis of Silicon Valley. In P. Hall and A. Markusen (eds). Silicon Landscapes. Boston: Allen and Unwin, P.20-34.
22. Weber, A. (1929). Theory of the location of industries. C.J. Friedrich, Chicago: University of Chicago.

УДК 332.142.4
І. В. БЕЗУГЛИЙ

НАУКОВІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

В статті запропоновані організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності природокористування. Надано визначення організаційно-економічного механізму використання ресурсів для цілей оздоровлення населення. Обґрунтовані основні інструменти його впровадження в практику господарської діяльності.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практика сучасного розвитку господарської діяльності в Україні свідчить про низьку ефективність рекреаційно-туристичного природокористування. Для вирішення цієї проблеми необхідно проводити формування інфраструктури сфери оздоровлення з врахуванням особливостей розміщення природно-рекреаційних ресурсів. Разом з тим у межах загальної проблеми існує багато невирішених завдань, які торкаються необхідності впровадження регулюючих механізмів використання ресурсів.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування пропозицій щодо створення організаційно-економічного механізму рекреаційно-туристичного природокористування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам формування регіональної політики рекреаційно-туристичного природокористування присвячені праці вітчизняних вчених Герасимчук З.В., Коленди Н.В., Черчик Л.М. [1; 6].

Науково-теоретичні основи розробки та впровадження організаційно-економічного механізму природокористування досліджувалися Данилишиним Б.М., Дорогунцовим С.І., Міщенком В.С., Ковалем Я.В., Новоротовим О.С., Паламарчуком М.М. [2].

Проаналізовано вітчизняну практику запровадження рентного регулювання та обгрунтовано необхідність посилення рентних принципів та напрямів діяльності державних органів влади щодо здійснення регуляторної політики в праці Данилишина Б.М., Міщенко В.С. [3].

Виклад основного матеріалу. Узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіту у сфері використання ресурсів дозволяє стверджувати, що існує широкий спектр організаційно-економічних заходів, які можна реалізувати з метою підвищення ефективності процесів природокористування [2, с. 136-155]. Їх доцільно згрупувати в залежності від економічної, екологічної, нормативно-правової та соціальної направленості.

Серед економічних напрямів розвитку рекреаційно-туристичного природокористування потрібно виділити:

• визначення джерел фінансування та удосконалення механізму перерозподілу коштів у природокористуванні;

• збільшення інвестиційної привабливості розвитку рекреаційно-туристичного природокористування;

• роздержавлення природно-рекреаційного потенціалу регіону;

• впровадження альтернативних організаційних форм оздоровчого природокористування;

• економічна оцінка природно-рекреаційних територій.

Екологічні напрями розвитку рекреаційно-туристичного природокористування містять:

• усунення дисбалансу між оздоровчими територіями, який виникає внаслідок антропогенного впливу відпочиваючих;

• розробка заходів зменшення наслідків радіаційного забруднення цінних рекреаційних територій;

• зменшення впливу на природне середовище промислового виробництва та відходів міських населених пунктів.

Нормативно-правове забезпечення потребує:

• удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин у рекреаційно-туристичному природокористуванні;

• впровадження обґрунтованих за законодавчо затверджених нормативів щодо раціоналізації оздоровчого природокористування;

• правового забезпечення функціонування методів та механізмів стягнення штрафів та застосування санкцій до порушників.

Напрями соціального розвитку природокористування вирішують проблеми:

• підвищення рівня екологічної культури населення території;

• виявлення видів оздоровчого природокористування в залежності від потреб місцевого населення та приїжджих туристів;

• збільшення кількості спеціалістів для роботи в рекреаційно-туристичній сфері.

Впровадження дієвого організаційно-економічного механізму рекреаційно-туристичного природокористування стало однією із складових перебудови управління господарським комплексом України. Представлені для вирішення наукові проблеми включають розробку порядку фінансування розвитку природно-ресурсної бази, визначення рентної плати, створення кадастру та розробку методики економічної оцінки ресурсів, стимулювання комплексного природокористування та підвищення його ефективності.

Процес становлення нового організаційно-економічного механізму залежить від переходу до платного природокористування. Перш за все, це пов’язано з правом власності держави на природні ресурси та плати, яка забезпечить збереження та збільшення природно-ресурсного потенціалу. На цей механізм покладено вирішення наступних завдань:

• створення джерела коштів для фінансування заходів по збереженню природно-рекреаційних ресурсів;

• вирівнювання умов господарювання для ресурсокористувачів, які використовують різні за якістю оздоровчі території та окремі ресурси;

• узгодження загальнодержавних інтересів з регіональними через відповідний розподіл коштів.

В Україні існує досвіт впровадження економічного механізму надрокористування [1, с. 136-155]. Ідеологія системи платежів за надра побудована на базових нормативах плати, диференційованих за видами чи однорідними групами копалин. За цими нормативами плата призначається незалежно від геологічних особливостей родовищ та умов їх розробки. В подальшому, передбачається поглиблення диференціації нормативів плати з урахуванням конкретних особливостей родовищ. Планується на цій основі створити механізм вилучення тієї частини прибутку, яка виникає за рахунок експлуатації відносно кращих джерел сировини. Такий підхід дозволяє оптимізувати регулювання вказаних платежів.

Використання абсолютного та відносного рівня платежів потребує оцінки ресурсно-економічного рейтингу видів корисних копалин і встановлення показників очікуваного обсягу фінансових надходжень. При встановлені інтегрального рейтингу використовувались методологія експертних оцінок яка враховувала наступне:

• стратегічне значення корисних копалин;

• врахування об’єму розвіданих запасів;

• ступінь дефіцитності на внутрішньому та зовнішньому ринках;
• рівень та стабільність ринкового попиту;
• експортні можливості;
• техніко-економічний стан виробництва та деякі інші фактори.

В Україні найбільш поширено встановлення нормативів видобутку за певну плату. Ця система оподаткування надрокористувачів має на меті вирішення відтворювальних проблем мінерально-сировинної бази. В світовій практиці найбільш використовується відносна форма розрахунку рентних платежів – у відсотках до виручки від реалізації (ринкової вартості сировини).

В національній системі управління використанням ресурсів природно-ресурсна рента реалізується в різних формах платності природокористування, формами якої є [3, с. 11-12]:

• орендна плата, що стягується за використання землі та інших природних ресурсів, переданих в користування;
• земельний податок – обов'язковий платіж, що стягується з юридичних та фізичних осіб за користування земельними ділянками;
• збір за спеціальне використання водних ресурсів – платежі, що справляються за спеціальне водокористування та визначаються на основі встановлених нормативів;
• збір за спеціальне використання лісових ресурсів – платіж, що стягується за встановленими таксами або у вигляді орендної плати чи доходу, одержаного від реалізації лісових ресурсів;
• плата за спеціальне використання диких тварин, а також рибних та інших видних живих тварин, що стягується за відповідними нормативами плати з урахуванням платежів за одержання квот;
• плата за користування надрами для видобутку корисних копалин, а також у цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин (підземного простору), що справляється на основі встановлених абсолютних та відносних нормативів;
• рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат – частина доходу нафтодобувних підприємств;
• збір за використання радіочастотного ресурсу;
• збір за забруднення навколишнього природного середовища (як специфічна форма ренти щодо використання асиміляційного потенціалу цього середовища.

Слід додати, що Законом України «Про курорти» передбачається плата за спеціальне використання природних лікувальних ресурсів. Науковцями розроблено низку пропозицій, які стосуються запровадження різних видів зборів і платежів як місцевого, так і загальнодержавного рівнів та створення на цій основі цільових фондів (джерел фінансування природоохоронних заходів) [3, с. 25-26]. Відповідні пропозиції містять Закони України «Про землі рекреаційного і оздоровчого призначення. Певні механізми диференційного підходу до оцінки рекреаційно-туристичних ресурсів (лікувально-оздоровчих місцевостей, природних лікувальних ресурсів) встановлюються Законом України «Про курорти». Передбачається виділення категорій особливо цінних та унікальних природних ресурсів, що мають обмежене поширення, а також загальнопоширених природних лікувальних ресурсів. У складі курортів як природних територій виділяються курорти загальнодержавного та місцевого значення, що створює передумови застосування рентної методології до встановлення системи їх платного використання.

В стратегічному вимірі, створення системи платежів за користування природними ресурсами та при забрудненні навколишнього природного середовища (екоресурсних платежів) може розглядатися як шлях до створення джерела фінансування природоохоронної діяльності, яке було б незалежним від державного бюджету.

Міжнародний досвіт свідчить про результативність створення джерела фінансування природоохоронної діяльності на основі системи платежів за користування природними ресурсами та за забруднення природного середовища (екоресурних платежів). Такий механізм не залежить від бюджетного фінансування. Аналізуючи його функціонування в

Україні слід зазначити, що оподаткування природних ресурсів не ідентифікується з екопотребами. Цей стан зумовлює відсутність концентрації фінансів в бюджеті та спричиняє відомчі претензії до зазначених коштів. Внаслідок знищується фінансова основа екологічної спрямованості використання рентних платежів.

Дефіцитність екоресурсних надходжень робить проблематичним проведення ефективної політики екологізації. Наукові проблеми реформування системи екоресурсних платежів потребують використання набутого вітчизняного, європейського та світового досвіту.

Під організаційно-економічним механізмом рекреаційно-туристичного природокористування слід розуміти певну сукупність форм та методів організації суспільного природокористування в цілях оздоровлення населення, використовуючи економічні важелі регулювання. Розробка та впровадження такого механізму потребує наступне:

• вибору пріоритетів рекреаційно-туристичного природокористування в регіоні;

• визначення інструментів формування та реалізації регіональної політики розвитку природокористування;

• формування фонду оздоровчих територій як складової системи управління використанням ресурсів;

• створення програм розвитку природно-рекреаційного потенціалу регіону.

Основу структурної перебудови рекреаційно-туристичного природокористування складає вибір інструментарію формування та реалізації регіональної стратегії еколого-економічного розвитку. На нашу думку, ефективними інструментами впровадження змін в процесі використання природно-рекреаційних ресурсів є наступні:

• виявлення територій з цінними оздоровчими властивостями;

• надання їм статусу об’єктів природно-заповідного фонду;

• впровадження практики залучення об’єктів природно-заповідного фонду до оздоровчого використання з дотриманням норм антропогенного навантаження;

• удосконалення системи штрафних санкцій за порушення режиму природокористування;

• формування ринку оздоровчих територій;

• екологічне ліцензування суб’єктів господарської діяльності.

Більшості країн світу притаманне використання економічних важелів регулювання у сфері природокористування [6, с. 108-126]. Так ринки природно-рекреаційних ресурсів сформувалися одним із двох способів:

• поступовим та тривалим утвердженням ринкових відносин в усіх сферах природокористування з розвитком капіталістичного устрою;

• швидким, директивним формуванням цього ринку при радикальному перегляді законодавства, роздержавленні та приватизації частини природних ресурсів.

Досвіт їх формування передбачає такі основні умови:

• велику кількість учасників процесу, для збільшення конкуренції;

• розвинене антимонопольне законодавство;

• мобільність ресурсів;

• наявність та достатність інформації про товари, ресурси та ціни на них;

• відсутність ринкових бар’єрів;

• інституційне забезпечення ринкової економіки та основних елементів ринкової інфраструктури.

Ринковий механізм не допускає зниження вартості природних ресурсів. При цьому забезпечуються такі переваги як прискорення процесів укладання угод, підтримання рівноважного стану, мобільності, здатності до пошуку компромісів.

Територіальна структура регіональної рекреаційно-туристичної системи характеризується різними формами просторового розміщення природних ресурсів. Елементи цієї структури РРТС складаються з природно-рекреаційних комплексів, об’єктів природно-

заповідного фонду, які можуть бути використаними для відпочинку населення, території з цінними оздоровчими властивостями та рекреаційно-туристичні центри. З врахуванням особливостей структури кожного елементу їх можливо розділити на прості та інтегральні.

Природно-рекреаційні комплекси – це територіальні об'єднання оздоровчих територій, пов'язаних між собою комплексним використанням. Підвищення ефективності рекреаційно-туристичного природокористування слід пов'язувати з розвитком саме таких форм.

Теоретичні основи природного комплексоутворення передбачають введення класифікації ресурсів на міждержавні, державні, районні та місцевого значення [5, с. 123-130]. Статус ресурсів міждержавного значення надається при умові їх впливу на формування міжрайонної спеціалізації та має значну комплексоутворюючу роль. Ефективність використання одиниці ресурсу перевищує середньо державні показники. Ранг державного значення передбачає участь природно-ресурсного потенціалу на територіальний поділ праці, але вплив на міжрайонну інтеграцію незначний. Рівень ефективності використання природних ресурсів складає ¾ від загальнодержавного. Приналежність до природних ресурсів районного значення означає, що вони не беруть участі в міжрайонному поділі праці, але сприяють розвитку місцевих територіальних комплексів та систем. Економічна оцінка їх використання більше від ½ середньо державного показника. Природні ресурси місцевого значення характеризуються рівнем ефективності використання нижче ніж ½ від середньо державного.

Класифікація об'єктів природно-заповідного фонду передбачає врахування особливо цінних оздоровчих властивостей, та фіксується загальнодержавним статусом. Але ефективність використання рекреаційно-туристичних ресурсів пов'язана з рівнем віддаленості до рекреаційно-туристичних центрів, як місць концентрації туристів та міського населення території. В таблиці 1 надана віддаленість природно-рекреаційних комплексів до оздоровчих центрів.

Таблиця 1

Доступність природно-рекреаційних комплексів до рекреаційно-туристичних центрів в Чернігівській області

Назва рекреаційно-туристичного центру	Кількість природно-рекреаційних комплексів в зоні доступності		Кількість місць відпочинку в природно-рекреаційних комплексах в зоні доступності		Кількість місць в засобах розміщення
	до 70 км	більше 70 км	до 70 км	більше 70 км	
Новгород-Сіверський	5	0	42500		185
Чернігів	20	1	274000	3000	1520
Батурин	5	1	85000	12000	130
Ніжин	2	0	6000	0	191
Прилуки	6	0	59000	0	69

Проведення аналізу територіальної структури регіональної рекреаційно-туристичної системи потребує обгрунтування рівнів доступності природно-рекреаційних комплексів. Враховуючі відсутність засобів розміщення на територіях природно-рекреаційних комплексів, їх віддаленість повинна відповідати вимогам до короткочасного відпочинку. Такий вид оздоровлення потребує знаходження природних ресурсів в зоні, яка не перевищує затрати часу на переїзд до 0,75 годин, чи відстані до 70 кілометрів [4, с. 5].

Стратегія розвитку природно-рекреаційних комплексів, які не відповідають цим вимогам, повинна враховувати необхідність створення об'єктів розміщення туристів чи формування додаткових оздоровчих вузлів в населених пунктах. Розвиток рекреаційно-туристичних вузлів збільшить показник доступності природно-рекреаційних комплексів.

Висновки. Практичний організації рекреаційно-туристичної діяльності свідчить про

необхідність державного регулювання процесами розвитку. Впровадження регулюючих механізмів природокористування забезпечить підвищення конкурентоспроможності оздоровчих послуг та збереження природного середовища.

Необхідною умовою реалізації інновацій в рекреаційно-туристичному природокористуванні є розробка та впровадження регіональної програми розвитку природно-рекреаційного потенціалу. Її теоретичне обгрунутвання повинно базуватися на порівняльному аналізі компонентів регіональної рекреаційно-туристичної системи, що потребує подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Герасимчук З.В., Коленда Н.В., Черчик Л.М. Регіональна політика розвитку природокористування: механізми формування та реалізації / Луцький держ. техніч. ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 172 с.
2. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С., Коваль Я.В., Новоротов О.С., Паламарчук М.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку Укураїни. – Київ, РВПС України, 1999. – 716 с.
3. Данилишин Б.М., Міщенко В.С. Рентна політика в Україні. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2004. – 68 с.
4. Рекреационные системы. Под ред. Н.С. Мироненко, М. Бочарова. – М.: Изд-во МГУ, 1986. – 136 с.
5. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України. У 2-х частинах. Підручник. – К. ВД «К.-М. Академія» - Чернівці: Зелена Букавина, 1999. – 568 с.
6. Черчик Л.М. Формування ринкових відносин у рекреаційному природокористуванні. Монографія. – Луцьк: ЛДТУ, 2006. – 352 с.

УДК 159.9:338

І. В. БУЯН

ЛЮДСЬКИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В статті аналізується взаємозалежність та взаємодія людини та економіки, людських властивостей та економічних форм їх відображення.

Актуальність теми. Людський чинник – основний економічний ресурс, фактор виробництва. Саме людина приводить в рух елементи капіталу та природних ресурсів. Вдосконалення економічних форм регулювання поведінки людини в системі господарювання є важливішою формою зростання ефективності діяльності.

Аналіз досліджень. Автор проаналізував теоретичні думки, ідеї, положення з приводу суті людини, її потреб, взаємозалежності праці та заробітної плати філософів, соціологів, економістів давнього та сучасного періодів.

Виклад основного матеріалу. Ні держава, ані підприємці не являють собою якихось благодійників стосовно працівника. Тільки людина, завдяки своїм природним та набутим властивостям самостійно, в межах існуючих і діючих соціальних та економічних інститутів, вибудовує свій соціально-економічний статус. Значущість людини в економічній системі визначається не лише тим, що особа своєю працею створює частинку суспільної доданої вартості, але й тим, що саме ця конкретна особа, здійснюючи процес праці, одночасно виконує другу важливу виробничу функцію - залучає у сферу виробництва природні сили, процеси, матеріально-енергетичні ресурси, приводить у дію весь речовий виробничий потенціал і тим самим забезпечує перетворення речових факторів виробництва в заново

створені матеріальні блага, постійно вдосконалює техніку, технологію, матеріально-сировинні складові виробництва предметів і послуг. Отож тільки людина задіює знаряддя праці і через процес їх зношення, виконання ними функції здійснення бажаних змін у сировині чи предметах праці, переносить частку їх вартості в сукупну додану вартість. Згідно із задумом, професійно-кваліфікаційними здібностями та процесом праці людини так спрямовано змінюються форми і властивості сировини та предметів праці, що вони стають здатними задовольнити потреби людей.

Якщо найманий працівник приводить в рух знаряддя та предмети праці, раціонально використовує паливо, різні види енергії, то це означає, що він тим самим надає економічно вагому послугу підприємцю, власнику засобів виробництва. Можливо, у зв'язку з цим прийнятним було б поставити та обговорити в наукових колах питання про необхідність формування доходу найманого працівника з двох частин: а) оплати витрат праці та б) плати за надану підприємцю чи іншому власнику засобів виробництва послуги у формі забезпечення їх економічного застосування та використання. У цьому контексті найбільш загальними явищами і процесами, які визначають статус людини є:

А. Саме людина, а не природа чи хтось (щось) інший(е), є творцем економіки, її інфраструктури, техніки, технології, сировинної, паливно-енергетичних складових, інформаційної, організаційно-управлінської структур. Економіка – це форма адаптації людини до властивостей та сил природи. Явища, предмети, сили природи людина використовує і для створення та розвитку самої економіки, і для виробництва уже з допомогою економічного довкілля потрібних товарів та послуг.

Б. Людина, завдяки наявності в ній природних (генетичних) і набутих фізичних та духовних, професійно-кваліфікаційних властивостей є єдиним джерелом процесу праці, а отже і рушійною силою створення та розвитку економіки, виробником матеріальних благ, товарів та послуг. Саме людина, через здійснюваний нею процес праці, переорієнтовує чи перевтілює родючість земель, відповідні властивості рослин, домашніх тварин; рибні запаси річок, озер, морів, океанів; корисні копалини, паливно-енергетичні ресурси; виробничі приміщення, техніко-технологічні засоби; сировину, матеріали, інструменти тощо в споживчі вартості (корисності) як матеріальні складові ВВП, національного багатства. В заново створених людською працею споживчих вартостях (корисностях), використаними та витраченими на їх виробництво речовими факторами втілюється субстанція вартості (цінності). До того ж споживчі вартості (корисності) виготовляють таких видів, в такій кількості і такої якості, що всі ці параметри знаходяться у відповідності з попитом як економічною формою потреби. Ринкова система обміну через основні елементи ринкового механізму (ціну, попит, пропозицію, конкуренцію) поєднують вироблені споживчі вартості (корисності), послуги та платежеспроможні в них потреби.

Звісно, що всі ці продуктивні процеси людина здійснює в економічній системі, реалізуючи відповідні свої здібності (знання, вміння, риси характеру) та властивості, витрачаючи в економічній сфері значну частину свого життя, фізичну енергію, перебуваючи в стані глибоких переживань, позитивних і негативних почуттів та емоцій.

Далі спробуємо з'ясувати, які саме в якому віці та в яких сферах знаходяться чинники, що формують та визначають статус людини в економічній системі. Щонайперше підкреслимо, що існує природного (біологічного) характеру причина, згідно з якою об'єктивно виділяються ***три основні періоди життя*** людини: 1) від дня народження і до дня входження у сферу економіки як найманого працівника; 2) працездатного віку і, відповідно, трудової діяльності і 3) пенсійний вік. У кожному з цих періодів людина, безумовно, набуває особливого статусу. Так, перший період треба визначити як етап соціального старту, протягом якого, закладаються фундаментальні основи життя і розвитку кожної людини. Тому він є найвідповідальнішим. Саме упродовж цього періоду формуються ті духовні і фізичні властивості особи, від суті, змісту і характеру яких практично залежить її доля, можливості розвитку, професійно-кваліфікаційна кар'єра, наступна якість життя. У цей час: а) формуються всі складові духовності людини, її свідомість, світогляд, моральні

принципи, цільові встановлення, загальна спрямованість життя, вольові риси, прагнення отримати вигоду від своєї діяльності, ставлення до праці, інших людей, властивості сумлінності і відповідальності; б) набуваються загальні та професійно-кваліфікаційні знання, відповідні чи не відповідні існуючим вимогам робочих місць; в) формується рівень фізичного розвитку, що визначає здатність виконувати роботу тієї чи іншої важкості, набувається професійно кваліфікаційне вміння; г) формуються риси, відповідно до яких людина стає здатною чи не здатною до творчості.

Отже, стартовий період життя і творчості людини характеризується важливими особливостями, які, безумовно, треба враховувати соціальним інститутам, причетним до формування економічного людського ресурсу країни. Мовиться про такі особливості:

1) у період від народження до працездатного віку молода людина стає суб'єктом діяльності, має статус утриманця, що економічного погляду означає наступне: кошти для її життя і розвитку надаються батьком, матір'ю, державою;

2) людина знаходиться на такій стадії свого життя, коли основними формувачами її свідомості є члени сім'ї, родичі, друзі, суб'єкти дитячих закладів, шкіл, коледжів, вищих навчальних закладів, влади, а відтак підручники, книги, телевізійні і радіопередачі, преса та інші джерела інформації; генетичні здібності поступово нарощуються набутими, отриманими від процесів праці, навчання, спілкування з природою та іншими індивідуальними та груповими суб'єктами;

3) природним є розрив між важливістю і складністю завдань, котрі кожній людині у цей період життя треба виконати, щоб підготувати себе до впевненого входження в усі сфери взаємодії з економікою і, з одного боку, суспільними умовами, заходами, силами, що забезпечують сприйняття, усвідомлення важливості цих завдань, активізують зусилля щодо їх здійснення та, з іншого – існуючими біологічними, фізичними та фізіологічними властивостями людини на дитячому, підлітковому та юнацькому вікових проміжках життя.

Об'єктивними, головно біогенетичними, причинами зумовлена наявність великого онтогенетичного інтервалу між здатністю людини в дитячому віці приймати доленосні рішення про те, "ким їй бути", і спроможністю мобілізувати зусилля на важку довготривалу діяльність задля придбання усіх здібностей та властивостей, потрібних для ефективної взаємодії зі сферою економіки. 95% усієї достовірної інформації про людину науковці отримали в останні 10–15 років. Доведено, що в ранньому дитячому віці відбувається інтенсивний процес швидкого розмноження мозкових клітинок, зростання мозку та голови. Він значно випереджає процеси формування усіх інших органів людського тіла і душі. Диспропорція зазначених процесів закономірно призводить до того, що у п'ятирічному віці "маса тіла і духу" людини знаходяться лише на початковій стадії свого становлення, тоді як маса її головного мозку досягає 95% його маси дорослого.

Керуючись "фактором 95%", науковці дійшли висновку, що можна раніше, ніж у минулому, розпочинати навчання дітей у школі і в такий спосіб інтенсифікувати їх розвиток, зокрема, шляхом наповнення шкільних підручників матеріалами високого рівня складності та застосування університетських методів викладання.

Здавалося б, що "фактор 95%" дає підстави сподіватися, що дитина уже в п'ятирічному віці здатна усвідомити майбутні вимоги до неї економічної системи і повсякденно керуватися ними у життєдіяльності. Але з'ясувалося, що, по-перше, у період підліткового "мозкового стрибка" відбувається глибока перебудова окремих мозкових структур і, по-друге, у ранньому дитячому віці мозок є частково дисфункціональним. Тому проблема знаходиться не лише у "факторі 95%". Наступник у 5, 10, 15 років – це істотно інші людські особини.

Зрозуміло, дитині дуже важко усвідомити ступінь своєї відповідальності перед своїм майбутнім, осмислити, що саме у цьому віці вона має докласти значні зусилля, щоб сформувати духовні та фізичні здібності, які їй стануть у нагоді лише через багато років. Не дуже бентежить її і те, що через кілька років вона втратить статус утриманця і набуде статусу людини, котра повинна забезпечити засобами існування, життя і розвитку не тільки

себе, а й членів сім'ї. Адже на цьому етапі життя вона здебільшого більш-менш забезпечена житлом, харчами, одягом, взуттям, має змогу жити у сім'ї, перебувати в дитячих закладах, навчатися в різного рівня навчальних установах тощо.

Статус утриманця, тобто становища юної особистості, коли відбувається не лише процес надбання нею фізичних і духовних здібностей до праці, але й розгортається формування її як єдності біологічного і соціального, духовного і фізичного, властивостей та здібностей, потрібних для продуктивного життя і розвитку в суспільстві взагалі і в економічній сфері зокрема, визначає ті завдання, заходи та міру відповідальності, котрі покликані виконувати суспільство, відповідні його інститути щодо кожної дитини, підлітка, дівчини чи юнака.

Дуже складною, різноманітною, "багатоступеневою" є система факторів та чинників, які визначають статус людини у працездатному віці. Тому, зважаючи на економічне довкілля, доречно ці фактори і чинники розмежувати залежно від їх природи, суті, характеру впливу на становище працівника на дві групи.

Перша – це зовнішні щодо працівника фактори і чинники, що, зі свого боку, розподіляються на: а) ті, що знаходяться у сфері природи, таких її складових як родючі землі, пасовиська, ліси, надра землі, водні ресурси тощо, а також у сфері робочих місць, тобто знарядь та предметів праці, технології виробництва; б) ті, що розміщені у системі економічних відносин між людьми з приводу праці та її результатів; тут на поверхні, у реальній економічній дійсності останні мають економічні механізми, форми та інститути свого прояву (наприклад, відносини між працедавцем і працеємцем реалізуються через механізм заробітної плати, погодинну і відрядну її форми).

Економічна система, своєю чергою, не являє собою однорідне явище. Вона упредметнена не лише різними робочими місцями, підприємствами, закладами, галузями виробництва товарів та послуг, а й різними сферами економічних відносин, зокрема, відносин виробництва, розподілу, обміну, споживання. Підкреслимо, що у різних сферах економіки, по-перше, залучається певна, призначена саме для даної економічної складової, сукупність властивостей та здібностей людини і, по-друге, статус людини визначається специфічними для даної сфери соціально-економічними умовами. У зв'язку з цим доцільно виділити ті сфери економічної системи, у яких людина взаємодіє з економікою і в кожній з яких набуває відповідного економічного статусу. Такими основними сферами або сегментами соціально-економічної системи є:

а) сфера формування у людини фізичних і духовних здібностей до праці, набуття нею потрібних знань і вміння, фаху та кваліфікації;

б) сфера пошуку робочого місця й працевлаштування;

в) соціокультурний простір або окультурене довкілля праці;

г) економічні процеси, форми та механізми організації суспільної праці, визначення й отримання доходу у вигляді заробітної плати як ціни праці;

д) сфера придбання потрібних матеріальних та духовних благ, оплати послуг;

є) сфера споживання та використання матеріальних і духовних благ;

е) відносини людини з відповідними суб'єктами діяльності стосовно акцій, облігацій, депозитних внесків, отриманих кредитів, податків тощо. Друга група – це внутрішні фактори, котрі "розміщенні" у самій людині, притаманні їй від природи і водночас набуті під час соціалізації. До них відносяться перш за все потреби та здатність кожної людини до праці. У цьому змістовному контексті вище перераховані: "місця" розміщення складових, що визначають статус людини в економічній системі; чинники економічного довкілля, що формують цей статус; сфери економічного життя, в межах яких людина в той чи інший період взаємодіє з економікою і кожна з яких формує специфіку статусу людини саме на цій ділянці. Все це – неосяжний простір наукових досліджень соціально-економічного спрямування.

Тепер з'ясуємо, які саме внутрішні чинники, котрі переломлюються через економічні форми та механізми, визначають статус людини в економічній системі у працездатному віці.

Основними факторами, що перебувають у психодуховному світі людини, і тим чи іншим чином реалізуються у сфері економіки та діють на її боці у ролі елементів, котрі формують і визначають її статус в економічній системі, є, щонайперше, її ***потреби.***

1. Потреби виникають разом з народженням немовляти і супроводжують усе людське життя. Природною формою існування і розвитку організму особи, самого її життя є обмін речовин. Відповідно потреби в їжі, питті, одязі, житлі тощо – природні, біолого-фізіологічні, первинні. Духовні потреби, навпаки, пов'язані з культурними і гуманними цінностями, системами спілкування з іншими людьми, з набуттям освіти, із знаннями, нормами й уміннями, з мистецтвом і творчістю загалом. Соціальні потреби центруються навколо професії, кваліфікації людини, проблем її праці. Потреби – це сукупність тих властивостей людини, що, по-перше, змусили її створити економіку, постійно її розвивати й удосконалювати, по-друге, визначають її залежність від природи, суспільства та економічної системи як окремого його сегмента. Людина, будучи за самою своєю природою "рабом" своїх потреб, неодмінно стає залежною істотою від природи, суспільства, економіки. Потребами тіла і духу кожен тотально, багатьма невидимими ланцюжками немов прив'язаний до природи, суспільства та економіки як основних сфер свого життя і розвитку. Будь-яка потреба – це явний нестаток чи болісна відсутність чогось значущого для підтримки життєдіяльності людини, існування і розвитку сім'ї, колективу, держави, світової спільноти. Потреби тиснуть на людину, "вимагаючи", щоб вона їх постійно чи час від часу задовольняла. Окремі з них є такими за самою своєю природою: їх задоволення не можна відмінити чи відкласти. Так, своєчасно не втамована спрага становить загрозу для життя. Інший приклад – недоїдання, переохолодження у зв'язку з відсутністю їжі, одягу, взуття, житла тощо. У будь-якому разі людина потрапляє у становище абсолютної залежності від вищеназваних сфер її життя та розвитку. І саме економіка стає основним джерелом тих чинників, котрі надають змогу задовольнити не лише матеріальні, а й духовні потреби людини.

2. Другим фундаментальним чинником, який також визначає статус людини в економічній системі, є її ***праця,*** котра здебільшого реалізується на робочому місці. Останнє являє собою визначену поділом праці окрему ланку виробництва предметів та послуг, що оснащена технологічно потрібними обладнанням, верстатами, заготовками, сировиною, інструментами, тобто матеріально-технічними засобами здійснення працівником виробничого завдання. Водночас це – територіальний простір поєднання засобів виробництва та окремого працівника, що характеризує види і функції знарядь праці, конкретне призначення предметів праці, її зміст, послідовність виконуваних процедур та операцій.

Праця – це динаміка взаємодії між людиною та природою, процес, коли людина за допомогою знарядь праці, спираючись на закони і сили природи, таким чином видозмінює зовнішні і внутрішні властивості предметів, що вони стають життєвими благами, виробами, здатними задовольняти потреби громадян. Працею людина здатна одночасно здійснювати різні процеси: а) реалізувати власні фізичні та духовні здібності до праці, сили і виробничі можливості знарядь праці, різних видів енергії, вогню; б) здійснювати потрібні технологічні процеси, хімічні реакції задля виробництва речових складових суспільного багатства та послуг; в) формувати у предметах праці властивості, завдяки яким останні стають споживчими вартостями (корисностями) і вартістю (цінністю); г) раціонально чи недбало застосовувати засоби виробництва; д) створювати за одиницю часу більше чи менше предметів високої чи низької якості. Праця – це також діяльність із виробництва і надання людям різних послуг. Період життя, протягом якого зріла особа здійснює процес праці у сфері економіки, є найважливішим, найефективнішим і найнеобхіднішим як для кожної працездатної людини, так і для суспільства в цілому.

У сфері праці об'єктивно формуються і виявляються різні за походженням, суттю та змістом взаємозв'язки і взаємозалежності, основними з яких є такі: 1) між складовими робочого місця (верстати, обладнання, сировина, заготовки, інструменти, стелажі, контрольно-вимірювальні прилади, пристосування для зберігання та переміщення заготовок і

готових виробів, різні види енергії тощо), з одного боку, та працею як процесом, її змістом – з іншого; 2) між вимогами робочого місця до працівника, змістом праці та професійно-кваліфікаційними здібностями самого працівника; 3) між якісними властивостями робочої сили та ефективністю використання матеріально-технічних складових робочого місця, якістю виробничого процесу та вироблених предметів чи послуг. Всі ці форми залежностей відносяться не до економічних, а до природно-технологічних. Іншими словами, це залежності між функціями, змістом і видами потрібних знань, уміннями-рухами, які потрібно здійснювати та здатністю працівника якісно виконувати роботу, виробниче завдання. Наявність відповідності між бажаними професійно-кваліфікаційними властивостями працівника і функціональними вимогами робочого місця є головною технологічною передумовою процесу праці та виробництва речей і послуг. Відсутність такої відповідності або негативно позначиться на кількісних та якісних показниках виробництва, або робить цей процес зовсім неможливим.

Взаємопов'язаними, але різними за своєю суттю, змістом, формовиявами, явищами економічного життя є *робоча сила* (людський капітал) *і праця.* Робоча сила – це потенційна здатність до праці, тоді як праця – процес витрачання робочої сили, її використання, результатом чого і є життєві блага. Відтак робоча сила – передумова процесу праці, а праця – ситуативна реалізація основної функції робочої сили. При цьому формування робочої сили відбувається головним чином у період активного суспільного життя, коли людина є ще непрацездатною, тоді як у процес праці кожний задіюється тільки у працездатному віці. Очевидно, що праця як процес може здійснюватися лише у тому разі, коли людина попередньо оволоділа знанням, нормами, вмінням, навичками, досвідом, усвідомила потребу в праці, набула сумлінності та досягла ефективності діяльності.

Об'єктивно формується й існує залежність між працею людини та її статусом в економічній системі. Більше того, праця у сферах виробництва речового багатства та послуг стає основним критерієм, фундаментом, визначальним фактором статусу найманого працівника. Непростими, глибинними є процеси формування залежності між працею і статусом людини в економіці.

Основна причина диференціації статусу працівників економічного довкілля – відмінності у праці, котра є неоднорідним явищем, має складну структуру. До основних структурних складових праці належіть її вид і складність, співвідношення творчих та механічних функцій, важкість, кількість, умови праці. Кожна із цих складових пред'являє до працівника відповідні вимоги: вид праці вимагає від людини набуття професійних знань і вмінь, складність праці – рівня кваліфікації, потреба у творчості – схильності до творення, важкість праці – наявності у працівника природної та набутої фізичної сили, кількість праці – сумлінного використання робочого часу і визначеної інтенсивності праці протягом робочого дня, умови праці – відповідного стану здоров'я. Зрозуміло, що формує статус людини не лише праця як загальне явище, а й кожна її складова, ті чи інші комбінації усіх вищезазначених складових.

Вид праці – один із якісних її властивостей. Робоче місце обладнане особливими знаряддями праці, наприклад, фрезерувальним чи токарним верстатом, специфічними можуть бути предмети праці. Своєрідними є функції та операції, форми руху рук, ніг, пальців тощо. Загалом вид праці визначає ґрунтовність оволодіння працівником професії. Сам собою він не є тим елементом, відмінності в якому позначаються на диференціації у заробітній платі. Працівник не отримує більшу чи меншу заробітну плату залежно від того, що він обрав професію фрезерувальника чи токаря, викладача економічної теорії, фінансів чи психології. Але вид праці найбільшою мірою кореспондує з такими важливими генетичними властивостями людини, як схильність до певного фаху діяльності. І людина, котра обрала той чи інший вид діяння, набуває статусу працівника відповідної професії.

Складність праці – одна із вкрай важливих якісних властивостей праці. Якщо вид праці визначає те, яким чином і в якій послідовності здійснюється трудовий процес, то її складність – наскільки просто чи складно оволодіти тим чи іншим виробничим циклом.

Наприклад, у токарній діяльності, щоб пройти шлях від першого до шостого розряду складності, потрібний період у десять-п'ятнадцять років. Складність праці на боці працівника знаходить відображення у рівні його кваліфікації.

Творчість – це внутрішньо притаманні праці як процесу властивості, результатом вияву яких є вдосконалення самого процесу праці, застосування більш раціональних його прийомів, удосконалення техніки і технології, пошуки шляхів ефективнішого використання устаткування, знарядь праці, економних витрат матеріалів, сировини, палива, різних видів енергії, робочої сили, підвищення якості продукції. Важлива особливість творчості полягає в тому, що працівник наперед не знає, скільки часу, праці, сил, енергії потрібно для того, щоб був успішний пошук. А це означає, що творчість завжди пов'язана із ризиком, що тут відсутня гарантія позитивного результату, а сам процес творення завжди супроводжується досягненнями і розчаруваннями. У людини, яка здійснює творчу діяльність, індивідуальні здібності, почуття і воля перебувають у максимально напруженому стані, котрий чергується сумнівами і радощами.

Кількість праці визначається тривалістю робочого дня, що помножена на її інтенсивність. При цьому в структурі складових риси праці, які формують статус людини в економічній системі, значну роль відіграють також об'єктивно існуючі типи складної праці. Зокрема, тип складності характеризується співвідношенням у ній значущих для виконання роботи вмінь, норм і знань. Саме ці три структурних елементи змісту праці визначають, які саме і якого рівня вміння, норми і знання повинен мати працівник, щоб належним чином виконувати попередньо визначений цикл праці. Вміння – це здатність працівника якісно виконувати ті чи інші трудові функції й операції. Їх реалізація в трудовому процесі здійснюється шляхом певних фізичних рухів людського тіла та його органів – рук, пальців, ніг, тулубу, голови, м'язів, легенів тощо. Вміння, автоматизуючись, переходять у навички і передбачають дотримання норм як соціальних правил поведінки і стандартів діяльності. Знання походять від мозку, духу, свідомості. Вони є наслідком пізнання знарядь та предметів праці, технології її здійснення, якісних характеристик продукту, що виробляється за певними нормами та еталонами.

Співвідношення у змісті праці процесів, які вимагають від працівника знань, норм і вміння, є досить різноманітним. Тому, залежно від того, яку роль у здійснені процесу праці відіграють фізичні навички, вміння, з одного боку, і норми та знання – з іншого, всі види праці доречно поєднати у групи, кожна з яких являє собою відповідний *тип складності праці.*

Перший тип складності – праця, оволодіння якою вимагає від робітника головним чином фізичних навичок і певних зрозумілих норм. Знання тут відіграють незначну роль. Так, скажімо, ручна фізична праця теж може бути як простою, так і дуже складною. Специфіка її полягає в тому, що тут людина прикладає свої зусилля і зосереджує увагу в площині придбання навичок руху рук, ніг, пальців, тіла загалом. Оволодіння високого рівня складності ручної праці вимагає багато часу і зусиль для набуття умінь, навичок, майстерності. Більшість видів ручної праці відносяться до простих, проте окремі з них є надскладними.

Другий тип складності – праця, у якій фізичні вміння і навички поєднуються у більш-менш пропорційному співвідношенні із знаннями. Цей тип складності характерний головним чином для механізованої праці. Тут працівник повинен знати будову машини, механіку, фізику, електротехніку, геометрію, різні системи контрольно-вимірювальних пристроїв. Але у цій сфері важлива роль належить також умінням і навичкам застосовувати машини і механізми, забезпечувати належний режим їх роботи.

Третій тип складності – праця, головна роль у якій належить знанням. Це праця з наладки, монтажу різних видів устаткування, механізмів, приладів, контролю за роботою різних приладів, автоматичних ліній, складних процесів ремонту. Тут велика частка ручної праці, однак знання або переважають, або є значущими на певних етапах роботи.

Четвертий тип складності – творчість, котра здійснюється раціоналізаторами,

винахідниками, науковцями, викладачами, художниками, письменниками та іншими фахівцями.

Складність праці характеризується не лише співвідношенням процесів, які формують потребу в уміннях, нормах і знаннях, а й рівнем складності виконуваних трудових функцій. Залежно від цього праця й розподіляється на просту і складну. В найзагальнішому вигляді складну працю можна визначити як неодноразово помножену просту. Працівники, котрі оволоділи працею певного рівня складності, розмежовуються на групи за розрядами. Це процес, який відбувається згідно із принципами та вимогами особливого, об'єктивно діючого, кваліфікаційного суспільного поділу праці. Причому розряди можуть мати той чи інший діапазон, наприклад, 1–6-й чи 1–10-й розряди.

Окремий рівень складності праці формується знаряддями праці та складністю продукту, що виробляється. Токарний і фрезерний верстати, ковальський прес, молот та інші знаряддя праці забезпечують можливість виконувати роботу, яка кваліфікується 1–6 розрядами; пневматичні молотки і зубила для обрубки – 1–3 розрядами; електро- й автовізки, брикетні преси, гайконарізні автомати – 1–2 розрядами; колун, ручна пилка – не вище першого розряду. Різні знаряддя вимагають також праці неоднакової складності для свого ремонту, наладки і підналадки. Роботою 3-го розряду є наладка свердлових верстатів, різально-нарізних та інших знарядь. Наладка верстатів нового типу для обробки особливо складних деталей є вже роботою 6 розряду.

За допомогою одних і тих же знарядь, залежності від складності продукту, виконується проста і складна праця. Токар на токарному верстаті може виготовляти болти, гвинти, гайки і водночас колінчаті вали з трьома і більше колонами. В першому випадку виконується робота 1 розряду, в другому – 6.

На кожному етапі розвитку економіки формується, відповідно до рівня розвитку техніки і технології, сукупна народногосподарська структура праці, знову ж залежно від рівня її складності. Свого часу статистика показувала, що для безперервного функціонування промислового виробництва Україні потрібно було витрачати: 10,5% людинодніх працівників 1 розряду кваліфікації, 17,5% – 2, 23% – 3, 19,1% – 4, 14,7% – 5, 10,4% – 6, 3,4% – 7, 1,1% – 8, 0,2% – 9 і 0,1% – 10 розряду. Об'єктивно існувала відповідна диференціація в рівнях заробітної плати. Звичайно, в цю шкалу відмінностей у заробітній платі систематично вносили поправки, зважаючи на кількість витраченої праці, її важкість і зовнішні умови праці.

Відповідно до наявності відмінностей у складності праці, до впливу чинного кваліфікаційного поділу праці за критерієм складності, формуються прошарки працівників за рівнями кваліфікації. Тим самим визначається і їхній статус в економічній системі. І якщо потреби вказують на важливість взаємодії людини й економіки, то здатність до праці і сам процес праці – це ті фактори на боці людини, котрі підтверджують, що людина свого часу набула професію та кваліфікацію і здатна, здійснюючи процес праці й долучаючись до певного виробництва, створювати й одночасно привласнювати свою частку суспільного багатства. І далі, якщо потреби людини є тією в ній константою (тобто сформованою внутрішньогенетичним і набутим з допомогою соціального досвіду, що зумовлює абсолютну матеріальну і духовну її залежність від природи, економіки, суспільства), то здатність до праці і сам процес праці та його результат, як вияв знову ж таки природних і набутих властивостей, є дієвою, достатньою, ефективною і впевненою відповіддю людини на цю залежність, способом і формою її подолання. Саме реальна взаємодія людини з природою, головно через створену нею економічну систему, надає людині умовної незалежності.

Потреби людини, з одного боку, здібності до праці і сам процес праці – з іншого, є тими основними властивостями і діями людини, яким належить провідна роль у формуванні статусу людини в економічній системі. Через процес праці і, відповідно, процес виробництва товарів та послуг, створення своєї частки багатства, особа притупляє свою залежність від природи та економіки, досягаючи в такий спосіб незалежності. Вочевидь залежність і досягнення незалежності постійно трансформуються, відтворюються, переходять одна в

одну.

Природно-технологічного характеру залежності між засобами виробництва, сформованими на їх основі робочими місцями, вищезазначеними відмінностями у змісті праці, особливостями у фізичних та духовних здібностях працівників, підтверджують, що: 1) основу структури працівників за рівнем їхньої освіти, кваліфікації, професійних знань, норм і вмінь (людського капіталу) треба шукати не в самих людях, їхній поведінці, а у структурі вимог до якісної праці робочих місць; 2) позитивні зрушення у професійно-кваліфікаційному рівні сукупної робочої сили можуть бути забезпечені за умови відповідних змін у структурі робочих місць на основі науково-технічного й технологічного розвитку (прогресу).

Створення і розвиток економіки людиною, постійне її опертя на складові чи важелі економіки відбувалося таким чином, що паралельно здійснювалися соціальні процеси поділу суспільства на верстви працеємців і працедавців, керівників і виконавців, продавців і покупців, кредиторів і боржників, працівників певних професій та відповідних рівнів кваліфікації, сімей з тим чи іншим рівнем прибутку. Причому одним із зовнішніх чинників стосовно людини є заробітна плата. Робочі місця, а відтак зміст праці, одночасно ранжирують працівників згідно з відмінностями у видах та складності праці і визначають основи диференціації заробітної плати. Остання постає як економічна форма праці. Їй належить головна роль у формуванні соціального взагалі та економічного зокрема статусу людини. У розгортанні цього процесу "беруть участь" як чинники суті заробітної плати, так і фактори її рівня. Так, залежно від того, якого рівня вміння, норми і знання має працівник, він посідає те чи інше місце у розподіленій за певними рангами сфері праці. Отож об'єктивно відбувається процес ранжування праці на відокремлені її складові згідно з критеріями її значущості, складності виконання, а у підсумку – ступеня її важливості (хоча, звичайно, кожна ділянка сукупної праці є вагомою), у тому числі й задля відповідної диференціації заробітної плати.

Світова економічна думка багата на розмаїття визначень суті заробітної плати. Зокрема, В. Петті висловив ідею, що заробітна плата є ціною праці. К. Маркс вважав, що заробітна плата – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили. Видатний український економіст М.І. Туган-Барановський розробив теорію соціально зорієнтованої заробітної плати, згідно з якою її обсяг визначається певною, створеною працівником, частиною обсягу загального суспільного продукту; і якщо заробітна плата й має обмеження, то не з боку вартості робочої сили, а залежно від внеску осіб найманої праці в цілісний суспільний продукт. За теорією "трьох факторів виробництва" Ж.Б. Сея заробітна плата – це функція праці, тобто одного із факторів виробництва; вона становить прибуток за втілену працю і є грошовим виразом частини вартості продукту. Л. Вальрас та А. Маршалл переконані, що суть заробітної плати не в тому, що вона є економічною формою витрат праці чи вартості робочої сили, а в тому, що утверджується як економічна форма корисності послуг праці, як мірило корисності праці.

Отже, суть заробітної плати можна визначити такою формулою: заробітна плата – це форма доходу на фактор праці, обсяг якого формується у процесі розподілу валового внутрішнього продукту. Вона діє як економічна форма трансформації відмінностей у праці у системі диференціації самої зарплати, доходів працівників. Щоб на практиці здійснювати цей процес трансформації застосовуються різні форми і системи заробітної плати, механізми її нормування, тарифікації, компенсації шкідливих для здоров'я умов праці тощо.

Алгоритм формування відмінностей у праці, професійно-кваліфікаційній структурі працівників, їх трансформації у систему диференційованої заробітної плати завершується на соціальному рівні виникненням прошарків різного економічного статусу. Учасники суспільної праці розмежовуються на працівників з низьким, середнім та високим рівнем доходу (достатку). А цим фактором визначаються і можливості споживання, оплати послуг, забезпечення того чи іншого рівня якості життя кожного учасника суспільної праці та членів його сім'ї.

Більш рельєфно залежність між заробітною платою і статусом людини в економічній системі проглядається тоді, коли досліджуються питання рівня заробітної плати. Останній

має чи не найважливіше значення у всій системі економічних явищ. По-перше, високий рівень заробітної плати визначає статус людини з високим рівнем добробуту, якості життя. Для неї є доступними практично всі матеріальні та духовні блага, такі послуги як охорона здоров'я, освіта для дітей, пристойні форми відпочинку. По-друге, високий рівень цієї плати зумовлює відповідну силу впливу на трудову діяльність працівника, формує дієвий спонукальний мотив до якісного та ефективного застосування засобів виробництва, продуктивного використання робочого часу, раціоналізації та винахідництва. Тоді людина сповнена почуттям впевненості, задоволена своїм економічним становищем. Низький рівень заробітної плати задає прямо протилежні переживання, соціальний і психодуховний стани.

У формуванні статусу людини в економічній системі важлива роль належить системі зайнятості. На жаль, суспільні форми праці не є досконалими, тобто такими, коли б усі люди завжди мали роботу відповідно зі своїми здібностями, були б більш-менш матеріально забезпеченими. Нерідко виникають певні, саме в соціально-економічній сфері, умови, за яких значна частина людей, котрі володіють людським капіталом (так зване економічно активне населення), не має можливості його застосувати, залишається не долученою до загально-господарського процесу на тому чи іншому конкретному робочому місці. У цій ситуації економічно активне населення поділяється на два великих прошарки – зайнятих та безробітних. Кожна людина першої групи отримує статус працівника, другої – безробітного.

Безробіття у широких масштабах спричиняє соціальну і політичну нестабільність. Статус безробітного формує таке економічне довкілля людини, коли вона втрачає основне джерело доходів, стає нездатною забезпечити на звичному рівні матеріальне становище сім'ї, не може розрахуватися з боргами, втрачає матеріальні можливості навчати своїх дітей, здійснювати лікувальні заходи, організовувати достойні форми відпочинку. Статус безробітного має не лише від'ємний матеріальний вимір, а й глибокі негативні духовні наслідки. У людини формуються і стають досить загрозливими почуття зневіри, відчаю, озлоблення. У будь-якому разі звільнення з роботи і надання людині статусу безробітного – це одна із найвразливіших форм посягання на людську гідність. Суспільство, влада, світова економічна думка практично змирилися з існуванням безробіття, а для представників бізнесу його наявність є навіть економічно вигідною. Хоча треба визнати, що економічний інтелект протягом усієї історії існування безробіття приділяє значну увагу дослідженню цієї проблеми. Але в основному вивчаються питання соціально-економічних причин, форм, рівня, економічних та соціальних наслідків безробіття. Навіть не ставиться питання про те, що цивілізований світ і безробіття – це речі несумісні. Зазвичай існують форми безробіття, без яких не обійтися (наприклад, такі види природного безробіття як фрикційне та структурне). Об'єктивним є також процес ліквідації частини робочих місць у зв'язку із механізацією й автоматизацією виробництва, впровадження "безлюдних" технологій. Але існує й таке безробіття, причина якого полягає в суспільній байдужості до долі людини. Не має виправдання наявність неповної зайнятості, яка постає з надлишкового безробіття у формах циклічного, технологічного, сезонного та прихованого безробіття.

Насамкінець зазначимо для нас очевидне: тема статусу людини в економічній системі, безумовно, є важливою науковою проблемою, дослідження якої буде сприяти пошуку та впровадженню заходів покращення матеріального становища працівників. Але поряд з цим доречно вивчати вплив на статус людини й інших сфер суспільного життя. Адже статус людини в суспільстві – це комплексна проблема. Вона повинна обґрунтовуватися вченими різних наук. Висновки та результати цих досліджень треба якнайшвидше впроваджувати у життя. Цього наполегливо вимагає людина третього тисячоліття.

УДК 662[323;324;276;767]:338:577.4
І. П. ДРОЗД
О. Б. КОПАНИЦЯ

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПРИ РЕФОРМУВАННІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Оцінено сучасний стан нафтогазового комплексу (НГК) України та перспективи його подальшого розвитку. Показана необхідність концептуального стратегічного планування перед розробленням програми його реформування. Для успішного функціонування і розвитку НГК необхідно суттєво удосконалити законодавчу та інституційну бази і активно впроваджувати системи керування якістю та довкілля. Пропонується розробити і прийняти Концепцію підвищення еколого-технологічної безпеки об'єктів НГК України на усіх стадіях їхнього життєвого циклу, створити галузеву геоінформаційну систему, яка би включала кадастр усіх об'єктів НГК з інформацією про їх вплив на довкілля та прогнозовані збитки при надзвичайних ситуаціях.

Нафтогазовий комплекс, як і весь енергетичний сектор економіки України з часу її незалежності, розвивається в умовах впливу глобальних тенденцій пов'язаних із дефіцитом традиційних невідновлювальних енергоносіїв, в першу чергу нафти і природного газу. Останнім часом ці тенденції набули особливої гостроти. Наприклад у США теперішня нафтова криза, що пов'язана з різкою зміною країнами ОПЕК своєї експортної політики щодо цього дефіцитного ресурсу, спричинила ряд негативних явищ в економіці [1]. Ці зміни торкнулись не лише монетарної системи, але й фінансово-кредитної системи, в тому числі іпотечного кредитування та ринку нерухомості, системи страхування, а також важливих енергетичних та індустріальних галузей. В результаті спаду ділової активності призупинився річний приріст ВВП, а отже і ріст економіки в цілому, що спричинило погіршення не лише економічного але і соціального становища. Ціна на нафту на світових ринках досягла рекордної відмітки близько 113 доларів за барель і за висновками експертів зворотного процесу не прогнозується, що безумовно вплине на подорожчання всіх органічних енергоносіїв у глобальному масштабі [2]. Перш за все, це пояснюється стрімким вичерпанням дебіту родовищ, що експлуатуються та обмежених запасів розвіданих запасів вуглеводневої сировини. За оцінками фахівців, доступні для видобутку запаси нафти будуть вичерпані за 40-50 років, а природного газу приблизно за 80 років.

Для України проблема набуває особливої гостроти у зв'язку з дефіцитом власних традиційних енергетичних ресурсів та високою імпортною залежністю, в першу чергу, від Росії як власника та транзитера цих ресурсів. В Україні власні потреби в нафті та природному газі задовольняються за рахунок власного видобутку лише на 17-20% та 24-27% відповідно [3]. Загострює ситуацію недосконала структура товарного виробництва в Україні та моральна і фізична застарілість основних засобів виробництва та технологій, які дістались нам у спадщину від СРСР і є надзвичайно енерговитратними. Традиційна орієнтація на експорт сировини та напівфабрикатів, низька енергоефективність при виробництві валового внутрішнього продукту (ВВП), високі енерговитрати на виробництво продукції, є дуже небезпечними негативними чинниками, щодо соціально-економічних перспектив України у контексті задекларованої інтеграції в ЄС [4]. Для виходу з кризового стану, в якому опинилась сьогодні держава, перш за все, необхідно прийняти концептуальні стратегічні рішення щодо докорінного реформування економіки і суттєво удосконалити законодавчу та інституційну бази. Це стосується і НГК – структурної складової паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України, що становить базу економіки держави.

При цьому слід брати до уваги, що Україна завдяки унікальному географічному положенню та розвиненій інфраструктурі трубопровідного транспорту є основним

транзитером вуглеводневих енергоносіїв з Росії, Туркменистану та інших країн колишнього СРСР до споживачів із Європейського Союзу. Геополітичне положення України як центру Європи відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності цього регіону і в першу чергу енергетичної безпеки.

Основні напрями розвитку нафтової та газової промисловості в середньостроковій та довгостроковій перспективі визначені в Енергетичній стратегії України до 2030 року, яка була розроблена і затверджена Урядом України в 2005-06 роках [5,6]. Зокрема це:

- стабільне, безперебійне і економічно ефективне задоволення внутрішнього попиту на нафтопродукти, природний та зріджений газ;
- надійність і безпека газопостачання споживачів;
- збільшення обсягів власного видобутку газу і нафти і зменшення залежності від зовнішніх поставок цих енергоресурсів;
- ефективне використання геополітичного потенціалу України, як однієї з найбільших держав-транзитерів вуглеводневої сировини;
- інтеграція української газотранспортної і нафтотранспортної систем в європейську мережу.

Енергетична стратегія, формулює національні інтереси України щодо енергетичної безпеки і розвитку однієї із найважливіших галузей вітчизняної економіки. Водночас, комплексна оцінка як українських так і зарубіжних експертів та фахівців, [4,7] змісту та програмних параметрів Енергетичної стратегії дає підстави виокремити цілу низку проблемних питань, які в контексті цього документа не мають перспектив вирішення і говорять про низький рівень його якості та непридатність для практичного використання - насамперед при ухваленні та впровадженні важливих рішень державної соціально-економічної, енергетичної та екологічної політики [8]. Стратегічні орієнтири, закладені у цьому документі, справляють враження амбітних декларацій, а запропоновані для їх реалізації механізми у своїй більшості не лише не мають необхідного фінансового підґрунтя, але й об’єктивних підстав (серед них - недостатній рівень інституційного, технологічного та фінансово-економічного розвитку ПЕК, низька інноваційна активність енергомістких галузей економіки, несприятливі внутрішні інвестиційні умови, підвищення вимог екологізації виробництва тощо) і є недієвими принаймні в середньостроковому періоді. Загалом прийняту Енергетичну стратегію можна назвати неадекватною як ресурсним можливостям, так і потенційним потребам (не лише енергетичним, але й екологічним тощо) українського суспільства, оскільки і ті й інші визначені в документі не достатньо системно та коректно.

Очевидно, що конкретні рішення як на урядовому рівні так і на галузевому щодо реформування НГК знаходяться в практичній площині і залежать від комплексу нагальних проблем та обставин. До пріоритетних належать ті що сприяють енергетичній безпеці, надійності техногенних об’єктів, охороні праці та навколишнього природного середовища. В світовій практиці загальновизнаним головним інструментом ідентифікації правильних рішень є їх еколого-економічна оцінка. В результаті такої оцінки не лише науково аналізується весь масив даних НГК, але і створюється основа для проведення екологічного аудиту відповідних підприємств і прийняття рішень щодо їх сертифікації за міжнародними стандартами.

Одним з головних шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств галузі та зростання їх конкурентоспроможності на світовому ринку є впровадження систем керування якістю та довкіллям згідно з вимогами ДСТУ ISO 9000 та ДСТУ ISO 14000 [9]. Сьогодні підприємства, що перебувають у прямому або корпоративному підпорядкуванні НАК “Нафтогаз України”, активно розробляють та впроваджують такі системи, але до 2005 року лише на одному підприємстві (ДК “Укртрансгаз”) було створено та сертифіковано інтегровану систему керування якістю та довкіллям [9,10].

Нафтогазовий комплекс наразі є потужним забруднювачем довкілля [11]. Однією з найважливіших проблем тут є техногенне забруднення геологічного середовища

нафтопродуктами (НП), яке відбувається у місцях нафтовидобутку, нафтопереробки, нафтозберігання та при аваріях нафтопроводів. Найбільш уразливими при цьому є підземні води, за рахунок яких забезпечується близько 30 % потреб населення держави у питній воді. Так, забруднені нафтопродуктами підземні води є джерелом водопостачання таких міст, як Херсон, Луганськ, Луцьк, Кременчук, Дрогобич, Узин та ін., а також багатьох сільських населених пунктів. У безпосередній близькості від 128 великих водозаборів знаходяться об'єкти нафтопродуктозабезпечення, здебільшого нафтобази, в 58-ми з яких підземні води класифікуються як незахищені. Згідно з [12], на всій території України існує еколого-геологічний ризик від нафтохімічних об'єктів. В умовах такого інтенсивного вуглеводневого забруднення нерідко в підземних водах, особливо в першому від поверхні землі водоносному горизонті, вміст НП перевищує гранично-допустиму концентрацію, а це значить, що значна кількість підземних вод, що використовується для питних цілей, є шкідливою для здоров'я людини [13].

За даними державної статистичної звітності основну частку викидів (≈ 95%) стаціонарними джерелами НГК (газоперекачувальні агрегати, резервуарні парки, котельні тощо) в навколишнє середовище складають газоподібні та рідкі речовини, а саме: метан, неметанові леткі органічні сполуки, сполуки азоту, вуглецю, сірки. Найбільш поширеними відходами, що утворюються на підприємствах НАК "Нафтогаз України", є нафтові та бурові шлами, відпрацьовані пально-мастильні матеріали тощо.

У зв'язку із плануванням суттєвого збільшення обсягів виробництва у НГК (видобутку сировини, транзиту газу, введення в експлуатацію нових потужностей) можливе значне забруднення навколишнього середовища. Особливо це стосується проведенню геологорозвідувальних, монтажних та експлуатаційних робіт на шельфі Чорного і Азовського морів. Проекти оцінки впливу на навколишнє середовище, які розробляються перед проведенням цих робіт, мають пройти прискіпливу наукову та громадську експертизу, а самі роботи виконуватися під ефективним контролем, оскільки порушення регламенту або надзвичайні ситуації, особливо на об'єктах нафтовидобутку, можуть призвести до дуже важких наслідків, включаючи втрату унікального рекреаційного потенціалу Криму та Приазов'я.

Отже, основними проблемами ефективного і безпечного функціонування НГК України слід вважати наступні:

1. 90% магістральних нафтопроводів та 29% газопроводів і, відповідно, технологічного обладнання вичерпали свій ресурс, неодноразово підлягали поточному і капітальному ремонтам, застаріли морально, часто не відповідають екологічним вимогам і є потенційно небезпечними об'єктами, з високими ризиками виникнення надзвичайних ситуацій. Великий рівень зношеності основних фондів, використання застарілих технологій і обладнання спричиняє небезпечне (понад гранично допустимі концентрації) забруднення нафтопродуктами підземних вод, які є джерелом питного водопостачання населених пунктів, а також забруднення повітря леткими органічними сполуками, метаном, сполуками азоту, вуглецю та сірки.

2. Переробка нафти на нафтопереробних заводах здійснюється за застарілими технологіями та на застарілому обладнанні, що є причиною низької глибини переробки нафти (63-65%) та унеможливлює виробництво палив оптимальної якості у відповідності з технічними, екологічними й економічними вимогами європейських стандартів, а також спричиняє підвищені рівні забруднення довкілля вуглеводнями.

3. Розроблення вітчизняних родовищ потребує застосування специфічних наукоємних і високовитратних технологій та обладнання, оскільки близько 70% запасів нафти і газу за критеріями виснаження запасів, обводнення продукції, в'язкості, колекторних характеристик порід відносяться до категорії важковидобувних. Це спричиняє необхідність впровадження сучасних ефективних технологій розкриття нафто-газо-конденсатних горизонтів (горизонтальні, кущові, свердловинні, застосування засобів активаційного фізичного та хімічного впливу на продуктивні поклади вуглеводнів тощо).

4. Спостерігається значна техногенна деформація гідрогеодинамічного режиму основних нафтогазових структур: Дніпровсько-Донецької та Прикарпатської внаслідок порушення цілісності регіональних водотривких горизонтів зон уповільненого та затрудненого водообміну, формування п'єзометричних депресій, потенційних ділянок техногенних гідрогеодеформацій тощо.

5. Недосконалими є системи моніторингу, проведення екологічного аудиту, експертизи та екологічного менеджменту об'єктів нафтогазового комплексу.

Висновки. Для успішного функціонування і розвитку нафтогазового комплексу України необхідно:

1. Суттєво удосконалити законодавчу і нормативно-правову базу щодо управління галузями комплексу, унормування відносин власності, унормування ринку газу та нафтопродуктів, створення економічних стимулів для модернізації галузей на інноваційній основі, громадського контролю за діяльністю НГК, удосконалення екологічного законодавства тощо.

2. Активно впроваджувати системи керування якістю та довкіллям згідно з вимогами ДСТУ ISO 9000 та ДСТУ ISO 14000.

3. Враховуючи важливість ефективного використання НГК для забезпечення енергетичної безпеки України та зниження ризиків НС, необхідно розробити і прийняти "Концепцію підвищення еколого-технологічної безпеки об'єктів нафтогазового комплексу України на всіх стадіях їх життєвого циклу", яка би включала запровадження та удосконалення системи екологічного менеджменту, використання сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій, енергоефективних систем виробництва, спрямованих на стабілізацію або зменшення негативного впливу на навколишнє середовище:

- проведення широкомасштабної модернізації обладнання магістральних і локальних газопроводів, а також нафтопереробних заводів з широким залученням інноваційних технологій, в тому числі і з застосуванням механізмів, передбачених положеннями Кіотського протоколу;
- запровадження нових технологій при проведенні регламентних та ремонтних робіт, спрямованих на енерго- ресурсозбереження та захист довкілля;
- скорочення використання паливного газу на привід газоперекачувальних агрегатів і, як наслідок, зменшення навантаження на довкілля за рахунок скорочення викидів забруднюючих речовин (сполук азоту та окису вуглецю), запобігання емісії парникових газів (двоокису вуглецю, метану) і тепловому забрудненню атмосферного повітря;
- використання сучасного обладнання при заміні газоперекачувальних агрегатів з високою ефективністю використання паливного газу і екологічними показниками, які відповідають міжнародному рівню;
- застосування новітніх технологій, зокрема когенераційних циклів, турбодетандорних установок, глибокого використання енергопотенціалу вихідних газів в основному циклі.

4. Створити галузеву геоінформаційну систему екологічної безпеки НГК України, яка би включала кадастр усіх техногенних об'єктів: нафтогазопромислів, нафтогазопроводів, підземних газосховищ, нафтопереробних заводів та інших об'єктів інфраструктури з інформацією про їх вплив на усі компоненти навколишнього природного середовища в розрізі усіх складових екологічної безпеки та прогнозовані збитки у випадку надзвичайних ситуацій:

- екологічного аудиту;
- оцінки впливу на навколишнє середовище;
- моніторингу довкілля;
- моделювання та прогнозування стану довкілля;
- оцінки потенційних збитків у випадку надзвичайних ситуацій;
- управління природоохоронною діяльністю в галузі.

5. Організувати на базі компетентних структур експертно-аналітичний центр з оцінки екологічного стану та ризику НС на об'єктах НГК України.

Список використаних джерел

1. Фактор нефти: как защитить себя и получить прибыль в период грядущего энергетического кризиса: Пер. с англ. – М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2007.- С. 59-83.
2. Топливный портал: события, аналитика, исследования, цены, котировки [Электронный ресурс] http://www.fuelalternative.com.ua.
3. Рибчич І.Й. Стратегія нафтогазового комплексу України до 2030 року// Вісник НГСУ.– 2005.- №4. – С. 10-13.
4. Огляд результативності природоохоронної діяльності: Україна. Другий огляд. Комітет з екологічної політики ЄЕК ООН. Нью-Йорк і Женева, 2007.- С. 107-121.
5. Шелудченко В.И. Стратегия развития нефтегазового комплекса// Вісник НГСУ.– 2006.- №4. – С. 6-9.
6. Енергетична стратегія України до 2030 року [Електронний ресурс] http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358
7. Україна: огляд енергетичної політики 2006. Міжнародне енергетичне агентство, OECP/MEA, 2006.
8. Сергій Єрмілов. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: проблемні питання змісту та реалізації //Дзеркало тижня № 20 (599) 27 травня - 2 червня 2006.
9. Єгер Д.О., Ганжа А.А., Гінзбург М.Д. та інші. Створення єдиного нормативно-правового поля нафтогазового комплексу / Проблеми нафтогазової промисловості: Зб. наук. праць. - Київ, 2005. С. 154-162.
10. Сертифікація інтегрованої системи управління якістю та довкіллям ДК “Укртрансгаз” - один із факторів підтвердження надійності експлуатації газотранспортної системи України / В.М. Коломєєв, Б.І. Педько, О.А. Семенов та інші // Інформаційний огляд ДК “Укртрансгаз”. – 2004. - №1 – С. 5-6.
11. Резолюція Третьої міжнародної науково-практичної конференції “Екологічні проблеми нафтогазового комплексу”, 26 лютого - 2 березня 2007 р., санаторій. “Синяк” (Закарпатська обл.).
12. М. С. Огняник, Н. К. Парамонова, І. М. Запольський Проблеми забруднення геологічного середовища нафтопродуктами у зв’язку з охороною підземних вод в Україні // Екологія довкілля та безпека життєдіяльності, 2003.- №3 [Електронний ресурс] (http://eko.org.ua/uploads/dbtable/20051222192033_phpVCkx0u.pdf).
13. Є.О. Яковлєв Сучасні фактори національної безпеки України при формуванні мінерально-сировинної бази // Екологія довкілля та безпека життєдіяльності, 2005.- №5 [Електронний ресурс] (http://eko.org.ua/uploads/dbtable/20051204151837_phplIfXNc.pdf).

УДК 550.04:504.36
Д. О. ЗОРІН

СТРАТЕГІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Запропоновано нові підходи до визначення екологічної безпеки Карпатського регіону. Визначено оцінку техногенного впливу на довкілля, запропоновано ряд нових понять, таких як екологічний аудит, екологічний моніторинг території, екологічний менеджмент.

Постановка проблеми. Екологічна безпека регіону - це забезпечення відповідності наявних або прогнозованих екологічних умов території міжнародним стандартам якості довкілля, завданням збереження здоров'я людини, забезпечення сталого соціально-

економічного розвитку регіону, захисту та відновлення навколишнього середовища. Екологічна безпека поєднує природну та техногенну складові і повинна забезпечити гармонійний розвиток системи господарство природа - людина. Управління екологічною безпекою регіону досить складний процес, але він дозволяє тримати екологічну ситуацію під контролем, розвивати економіку регіону в екологічно безпечних межах.

Проблеми екологічної оцінки техногенного впливу на стан ландшафтів, на якій ґрунтуються екологічний моніторинг та екологічна безпека, розглянуті в багатьох опублікованих роботах. Сам термін «моніторинг довкілля» з'явився перед проведенням у 1972р. Стокгольмської конференції ООН з навколишнього середовища [7, 18, 20], а основні його елементи описані в [19] стосовно глобального рівня.

Для України і Карпатського регіону зокрема велике значення щодо проблем екологічної оцінки техногенного впливу на ландшафти мають роботи О.М. Маринича і В.М. Пащенка [11], Л.Г. Руденка з співавторами [14], Я.О. Адаменка [5], І.П. Ковальчука [9], І.М. Волошина [6], Л.Л. Малишевої [10], П.Г. Шищенка [11], А.В. Мельника [12], В.Я. Шевчука [15], Г.І. Рудька [16], В.М. Гуцуляка [8], Л.В. Міщенко[13] та багатьох інших дослідників.

Роботи О.М. Адаменка [1, 2, 3, 4] з оцінки впливів техногенного забруднення на навколишнє середовище дали змогу поставити питання про подальше вдосконалення процедур екологічного аудиту, екологічної безпеки, управління станом довкілля, прогнозу та завбачення надзвичайних ситуацій.

Формулювання задачі та характеристика методу. Методика, що пропонується нами, розроблена на базі сучасних інформаційних технологій - географічних інформаційних систем (ГІС). Система працює на базі ПЕОМ Pentium IV з периферією і включає кілька різномасштабних ієрархічних рівнів. Вона може бути адаптована до окремих видів екологічної діяльності.

Основою системи є банк екологічної інформації, що складається з 10 баз, які охоплюють всі компоненти довкілля. Після оцінки екологічного стану всіх десятьох компонентів довкілля, прогнозуються їхні зміни природним шляхом та під впливом техногенного навантаження. Залежно від запланованого сценарію розвитку взаємодії між природою, господарством і суспільством необхідні екологічні обмеження господарської діяльності на території, в галузі або на підприємстві.

Оцінка техногенного впливу на довкілля складається з 4 етапів:

1. Оцінка сучасного стану всіх компонентів довкілля (екологічний аудит);
2. Екологічний моніторинг території, особливо в зоні впливу техногенних об'єктів;
3. Прогноз розвитку екологічної ситуації в залежності від різних сценаріїв розвитку певної території;
4. Екологічний менеджмент.

Оцінка сучасного екологічного стану довкілля (екологічний аудит) виконується за екологічними показниками стану і структури окремих компонентів довкілля та характеристики природного і антропогенного впливу техногенних об'єктів на природні геосистеми (ландшафти) [13]. Всі ці показники сучасного стану необхідно порівняти з нормативними, які визначаються різними методами. Процес оцінки сучасного екологічного стану, розроблений на прикладі Снятинського району Івано-Франківської області [13], завершується складанням комплексу комп'ютерних (електронних) карт як по окремих компонентах довкілля і окремих елементах- забруднювачах, так і синтетичної (інтегральної) карти. На цій карті за відповідними критеріями визначаються зони екологічного стану різного ступеня: сприятливого або нормального, задовільного, напруженого, складного, незадовільного, передкризового, критичного та катастрофічного.

При цьому можливі два шляхи складання карти сучасної екологічної ситуації.

Перший – «накладання» електронних карт по кожному хімічному елементу (As, Cd, Hg, Pb, Zn, Ti, Co, Cu, Ni,), а потім і по компонентах (ґрунти, повітря, вода і т. д.) одна на одну і отримання контурів забруднення за схемою: поелементні карти забруднення компонентів довкілля – сумарна карта забруднення компонентів – інтегральна електронна карта

сумарного забруднення довкілля. Другий – «накладання» електронних карт сумарних показників забруднення і визначення спільних зон забруднення всіх компонентів довкілля. Другий шлях дає точніші результати, але перший – найбільш об'єктивний, якщо забезпечити необхідну кількість точок відбору проб. Отже, на карту сучасної екологічної ситуації виносяться комплексні аномалії сумарних показників забруднення компонентів довкілля. Ця карта є основою для визначення залежності захворюваності населення від екологічних чинників.

Отримані результати. Отже для створення системи регіональної екологічної безпеки необхідно виконати наступні науково-технічні дослідження:

● Технологічні, технічні, картографічні та математичні моделі взаємодії техногенних об'єктів і довкілля, методи і прилади контролю якості навколишнього середовища, технологічні схеми, технічні засоби та устаткування для покращення довкілля, теоретичні основи та обґрунтування екологічного ризику, пошук оптимальних форм управління екологічною безпекою.

● Оцінка впливу транскордонних переносів на екологічний стан природних та природно-техногенних геоекосистем, розробка заходів по зменшенню їх шкідливого впливу на довкілля.

● Оцінка впливів на навколишнє середовище (ОВНС) техногенних об'єктів нафтогазової, енергетичної, будівельної, лісотехнічної, гірничої, машино- та приладобудівної, туристично-рекреаційної і інших галузей народного господарства, методи та засоби зменшення їх впливу.

● Екологічний аудит, екологічний моніторинг, прогноз та моделювання розвитку екологічної ситуації для екологічного менеджменту та науково обґрунтованих методів управління станом довкілля на територіях і об'єктах.

● Удосконалення наявних, створення нових екологічно безпечних технологічних процесів та устаткування, що забезпечують раціональне використання природних ресурсів, дотримання умов запобігання шкідливого впливу на довкілля та життєдіяльності людини.

● Геоінформаційні системи (ГІС) екологічного аудиту, екологічного моніторингу та екологічної безпеки регіонів, областей, районів, населених пунктів та народногосподарських об'єктів, розробки заходів (способів, технологій) стабілізації та поліпшення стану довкілля за всіма його компонентами (геологічними середовищем, рельєфом, геофізичними полями, гідро- та атмосферою, ґрунтовим та рослинним покривами, зоосферою, демосферою та техносферою).

● Визначення екологічної ситуації в зоні впливу особливо небезпечних техногенних об'єктів – АЕС ТЕС, гірничо- та нафтогазовидобувних комплексів, військових об'єктів, хімічних підприємств, що закриваються, обґрунтування і розроблення заходів для поліпшення цієї обстановки.

● Обґрунтування наукових засад екологічно безпечного видобування, транспортування, зберігання і переробки корисних копалин, утилізації, захоронения та знешкодження промислових, побутових, радіоактивних та інших шкідливих речовин.

● Прогноз, передбачення та ліквідація надзвичайних ситуацій природного і техногенного походження (природних катастроф і техногенних аварій). Наукове обґрунтування допустимих рівнів впливу техногенної діяльності на споруди та інші технічні об'єкти. Обґрунтування оптимальної структури розміщення екологічно небезпечних об'єктів на території і акваторії України.

Висновки. Отже, щоб створити надійні системи екологічної безпеки Івано-Франківської області в цілому та її районів, необхідно побудувати геоінформаційні системи (ГІС) управління станом довкілля і дотримуватись відповідних міжнародних та державних стандартів. Тільки тоді ми зможемо бути впевненими в гармонійному розвитку системи господарство – природа – людина на регіональному рівні, а це в свою чергу дозволить розвивати соціально-економічну розбудову території в екологічно безпечних межах, забезпечуючи сталий розвиток.

Список використаних джерел

1. Адаменко О.М. Інформаційно-керуючі системи екологічного моніторингу на прикладі Карпатського регіону// Укр. геогр. журн. -1993,- №3. - С. 8-14.
2. Адаменко О.М., Адаменко Я.О., Булмасов В.О. та ім. Природничі основи екологічного моніторингу Карпатського регіону. - К.: Манускрипт, 1996. - 208с.
3. Адаменко О.М., Рудько Г.І. Екологічна геологія. - К.: Манускрипт, 1998. - 349с.
4. Адаменко О.М., Рудько Г.І., Консевич Л.М. Екологічне картування. - Івано-Франківськ: Полум'я, 2003. - 584с.
5. Адаменко Я.О. Структура будови баз даних екологічної інформації/ В кн.: Нетрадиційні енергоресурси та екологія України. - К.: Манускрипт, 1996. - С. 111-123.
6. Волошин І.М. Ландшафтно-екологічні основи моніторингу. -Львів: Простір, 1998. - 356с.
7. Герасимов И.П. Научные основы современного мониторинга окружающей среды //Изв. АН СССР. сер. геогр. - 1975.-№3.-С. 13-25.
8. Гуцуляк В.М. Ландшафтна екологія. Геохімічний аспект. - Чернівці: Рута, 2002.- 272с.
9. Ковальчук І.П. Регіональний еколого-геоморфологічний аналіз. - Львів: вид. ін-ту українознавства, 1997. - 440с.
10. Малишева Л.Л. Ландшафтно-геохімічна оцінка екологічного стану території. - К.: РВЦ «Київський університет». 1998.-264с.
11. Маринич А.М., Пащенко В.М. Географические аспекти природопользования в условиях научно-технического прогресса /В кн.: Конструктивно-географические основы регионального природопользования в Украинской ССР. Теоретические и методологические иследования. - К.: Наук, думка, 1990. - С. 9-15.
12. Мельник А.В. Українські Карпати: еколого-ландшафтне дослідження. -Львів: вид-воЛНУ ім.Івана Франка, 1999. - 286с.
13. Міщенко Л.В. Геоекологічний аудит техногенного впливу на довкілля та здоров'я населення (на прикладі регіону Покуття) /Автореф. дис. канд. геогр. наук. Чернівці, 2003. - 21с.
14. Руденко Л.Г., Горленко І.О., Шевченко Л.М., Барановський В.А. Еколого-географічні дослідження території України. - К.: Наук, думка, 1990. - 32с.
15. Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Навроцький В.М. Екологічний аудит. - К.: Вища школа, 2000. - 244с.
16. Рудько Г.І, Адаменко О.М. Екологічний моніторинг геологічного середовища. - Львів: вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001.- 245с.
17. Шищенко П.Г. Принципы и методы ландшафтного анализа в региональном проектировании. - К.: Фитосоциоцентр, 1999.-440с.
18. Izrael Yu.A. The problem of air pollution and other aspekts of environmental pollution. The concept of monitoring and regulating the quality of the environment, WMO, 1979, № 517-Geneva, pp. 3-9.
19. Mann R.F. Global environmental Monitoring System (GEMS). Action Plan for Phase 1. SCORE. Rep. 3 - Toronto, 1973, 130p.
20. Pollution monitoring and research in the farmwork of MAB Programme. Moscow. 23-26 Apr. 1974. - MAB rep. ser. № 20. Paris: UNESCO, 1974, pp.58-63.

УДК 332.14:353.1
Ю. М. КОВАЛЬОВА
Н. В. АЛИШЕВА

ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ І РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В УКРАЇНІ

В статті наголошується на проблемах конкурентноздатності вітчизняних підприємств, розробки та впровадження довготривалих, стабільних у часі програм місцевого розвитку, активного залучення інвестицій в економіку міста, регіону, створення позитивного іміджу міста або регіону як перспективного місця для вкладення капіталів. Дано визначення поняття „кластер" та вплив на нього різного роду факторів, які можуть як сприяти, так і перешкоджати кластер ним формам організації виробництва.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зв'язок з науковими та практичними завданнями. В умовах жорстокої конкуренції на світових ринках співробітництво, консолідація, об'єднання та спільний пошук оптимальних шляхів розвитку є єдино можливими для українських підприємців та політиків. Необхідна умова цього - розвиток нової української економіки, підвищення ефективності та конкурентноздатності українських підприємств. В цих умовах перед національною промисловістю стоять непрості завдання: треба забезпечити конкурентноздатність як у боротьбі за вітчизняного споживача, так і за нові сегменти ринку.

Проблема: низький рівень життя у місті/регіоні, викликаний недостатнім економічним розвитком (занепадом промисловості, екологічними проблемами, тощо). Це проблема для всіх: громадян, оскільки саме вони потерпають від бідності; місцевої влади, оскільки бідні громадяни це соціальна нестабільність, це відсутність бюджетних коштів для надання послуг, це можлива втрата своїх посад на наступних виборах; бізнесу, адже бідні громадяни - низька купівельна спроможність, низькі надходження для бізнесу та його безперспективність.

Завдання по вирішенню проблеми: забезпечити економічний розвиток, який би призвів до збільшення доходів громадян, як наслідок надходжень до бюджету і стимулював би розвиток та процвітання місцевого бізнесу.

Шлях: розробка та впровадження довготривалих, стабільних у часі програм місцевого розвитку, активне залучення інвестицій в економіку міста, регіону, створення позитивного іміджу міста/регіону як перспективного місця для вкладення капіталів, що дають віддачу, тощо. Створення сприятливого інвестиційного клімату, який складається із різних складових: нормативної (закони та місцеві нормативні акти), психологічної (готовність місцевої влади сприяти інвестиціям без надмірної "власної зацікавленості", готовність місцевого бізнесу до відкритої конкуренції з "чужим" інвестором, а не використанню зв'язків з владою для боротьби з ним, готовність місцевого населення до приходу в бізнес іноземців), інформаційної (поінформованість потенційних інвесторів про наявність в регіоні чи місті позитивних (сприятливих) перших двох складових інвестиційного клімату: нормативної складової; психологічної складової). Засоби: засобів тут є декілька: від лобіювання створення "вільної економічної зони", що є досить модним, але це не всім під силу, тим паче, що є тенденція та і відверті рекомендації міжнародних фінансових установ про ліквідацію вже існуючих ВЕЗ, до об'єднання зусиль усіх зацікавлених сторін і створення на цій основі об'єднання, яке б могло запропонувати шляхи вирішення поставлених стратегічних завдань і від активних дій якого б залежало ефективне, стабільне, динамічне функціонування міста/регіону. Таким утворенням може бути кластер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. Проблемами конкурентного кластерного регіонального розвитку займались: М.Войнаренко,

С. Соколенко, М. Малий, М.Портер, Т.Андерсон, Л.Марков, Є.Безвушко, М.Долішній, З. Варналій, О. Длугопольський, С. Максименко, О. Мігранян, П. Ґудзь, С. Романюк та інші вчені.

У наукових працях цих вчених відображаються теоретико-методологічні засади конкурентного кластерного регіонального розвитку: визначення та характерні риси, складові структурні елементи, висвітлюються проблеми та накреслюються шляхи їх вирішення. Невирішеними залишається низка теоретико-методологічних питань щодо особливостей механізму регіонального розвитку на основі кластерного підходу, його ролі у розвитку регіонів України, недостатньо відпрацьовані резерви підвищення ефективності у даній сфері. Наявність невирішених наукових проблем, пов'язаних з необхідністю залучення кластерного потенціалу до процесів економічного зростання країни в цілому та регіонів зокрема і реформування суспільних відносин, недостатній рівень дослідження тенденцій його розвитку зумовлюють актуальність теми.

Загальна мета. Метою дослідження є: розробка теоретико-методологічних і прикладних засад української державної регіональної політики та регіонального розвитку на засадах кластерного підходу; розкрити сутність кластерів та узагальнити теоретико-методологічні підходи до їх визначення з урахуванням євро інтеграційних процесів в умовах конкурентного ринкового середовища; розглянути основні чинники, завдання, принципи, критерії ефективності конкурентного кластерного механізму співпраці. Бо саме за допомогою ефективної кластерної підтримки регіонального розвитку може стати реальністю піднесення життєвого рівня українських громадян через відродження національного багатства та національної економіки. Це стане можливим лише за умови формування ефективного кластерного механізму співпраці та самодостатніх громад.

Виклад основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. В основі теорії кластерного механізму лежить поняття "кластер" - пучок, блок, пакет. Подібно тому, як у пам'яті комп'ютера інформація складається в утворення такого роду, так і у сфері економіки групи успішно конкуруючих фірм створюють аналогічні з'єднання, забезпечуючи конкурентні позиції на ринках - галузевому, національному, світовому. Кластер – це також і математичний термін, що позначає фізично близьке розташування логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї області [1, с. 20; 2].

З англійської мови термін "cluster" перекладається як гроно, букет, щітка, або як група, скупчення, зосередження (наприклад, людей, предметів), або як бджолиний рій, буквально – "зростати разом". Тобто слово "кластер" має багато тлумачень в зарубіжних, українській і російській мовах, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції, або реалізації певної мети. Подібне значення вкладається і в економічний зміст (визначення, поняття) цього слова. Більшість західних та вітчизняних вчених визначають кластер - географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-трансакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози [2].

Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком і виступаючою альтернативою секторальному підходу. Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу. Кластер - це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання різноманітних підприємницьких структур, які тісно співробітничають із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентноздатності власної продукції, що виробляється і сприяння економічному розвитку регіону [3, с. 80; 4, с. 258; 5, с. 2].

Кластер - форма мережі, що відбувається в межах географічної локалізації, у якій близькість фірм та інститутів гарантує деякі форми спільності та збільшує частоту і вплив взаємодій. Кластер - просторово сконцентрована критична маса спеціалізованих, численних діючих осіб, які залучені в комбіновані конкуренцію та кооперацію. В сучасних умовах не залишилася осторонь від кластерних трансформацій і Україна, що в останні роки трохи підсилила увагу до формування національної концепції кластеризації та орієнтації як ділових кіл, так і державного апарату на пошук ефективних шляхів формування інноваційних мережних структур. Розширюється коло досліджень, у які підключені як галузеві інститути, так і консалтингові структури, що відчули перспективність цього шляху розвитку. На цьому етапі розвитку усе більше виявляється труднощів і бар'єрів, які доводиться переборювати при реалізації кожної з локальних і регіональних програм розвитку кластерів [6, с. 2; 7, с. 12].

Значний вплив на ефективність життєдіяльності кластерів мають наступні фактори: здійснювані фірмами види діяльності; цільові ресурсні, продуктові ринки і рівень конкуренції на них (частка регіональних / закордонних постачальників матеріалів, конкуренція за трудові ресурси); характеристики локально доступних ресурсів; різноманіття доступного устаткування, величина технологічних бар’єрів; комерціалізація, використання розробок, створених у бюджетній науці; частка зайнятих у дослідженнях та розробках; забезпеченість власними виробничими площами, офісними приміщеннями; організаційно – правова форма; взаємини з владними структурами різного рівня та інше [6, с. 10].

Існує ряд умов, які можуть як сприяти, так і перешкоджати розвитку кластерів в Україні. Фахівці відносять до позитивних умов наступні: існування технологічної та наукової інфраструктур; психологічна готовність до кооперації. До стримуючих факторів для розвитку кластерів відносяться: низька якість бізнес - клімату, управління бізнесом, відсутність орієнтації багатьох підприємств на міжнародний ринок, низький рівень розвитку асоціативних, коопераційних структур (торговельних палат, промислових асоціацій), які не справляються із завданням вироблення і просування пріоритетів і інтересів регіонального бізнесу; недостатній рівень планових рішень з територіального господарського розвитку, короткостроковий обрій планування - реальні вигоди від розвитку кластера з'являються тільки через 5-10 років. Останній факт примушує звернути увагу на питання про масштаб управління регіональним розвитком. Коли масштаб обмежений 5 роками (виборчий цикл), то говорити про яку–небудь довгострокову стратегію неможливо [8; 9; 10, с. 93].

Розвиток економіки на основі створення інноваційно орієнтованих кластерів стримують наступні фактори: економічні фактори: недолік власних коштів; недолік фінансової підтримки з боку держави; низький платоспроможний попит на нові, дорогі продукти; висока вартість нововведень; високий економічний ризик; тривалі строки окупності нововведень; виробничі фактори: низький інноваційний потенціал підприємства; недолік кваліфікованого персоналу; недолік інформації про нові технології; недолік інформації про ринки збуту; несприйнятливість підприємства до нововведень; недолік можливостей для кооперування з іншими підприємствами і науковими організаціями; інші причини: недостатність законодавчих і нормативно-правових документів, що регулюють інноваційну діяльність; невизначеність строків інноваційного процесу; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; нерозвиненість ринку технологій. Можливі труднощі: недоліки фізичної інфраструктури; нестача доступного капіталу; слабка структура технологічних інститутів; регіональна ізольованість і замкнутість; недолік кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів - труднощі для постачальників “нижнього” рівня; “несвоєчасні” кластери можуть бути неконкурентоспроможні та неефективні [11, с. 182].

Серед проблем, бар’єрів що стоять на шляху розвитку і реалізації кластерного підходу в Україні необхідно відзначити: відсутність розуміння сутності та переваг кластерного підходу з боку держави і, як наслідок, неправильний підхід або відсутність підтримки кластерних ініціатив з боку органів влади різного рівня; зручна для мінімізації оподаткування і використання адміністративного ресурсу практика вертикально-інтегрованих компаній. У дійсності подібна практика фокусування на всіх етапах галузевого

ланцюжка цінності істотно обмежує ефективність діяльності компаній та пов'язане з цим питання розвитку малого і середнього бізнесу в країні. На сьогоднішній день заходи, що вживаються для підтримки малого бізнесу, носять декларативний характер, і українське бізнес-середовище залишається комфортним для великих компаній. При тому, що конкурентноздатність кластерів заснована на розвинених підтримуючих і суміжних секторах, у яких працюють переважно дрібні та середні фірми. Приміром, великі компанії (Scotiabank, BMO Financial Group, RBC Financial Group, Fidelity, HSBC, Investments Canada та ін.) становлять близько 3% всіх учасників фінансового кластера Торонто, і їхня конкурентноздатність заснована на тісній взаємодії з малим і середнім бізнесом у рамках Асоціації постачальників фінансових послуг; одним з найважливіших бар'єрів, що стоять на шляху розвитку кластерних ініціатив в Україні, також виступає відсутність культури інформаційної відкритості, що виливається в недовіру між потенційними учасниками кластера та формування несумлінної конкуренції. До обмежень розвитку кластерного підходу також відноситься низька культура виробництва, відсутність досвіду керування на основі аутсорсинга [12].

Один з основних ризиків, пов'язаних з розвитком кластерних ініціатив, полягає в недостатній увазі та участі органів влади і управління у момент формування кластерів. При наявності сприятливих умов для розвитку кластерів часто виникає впевненість, що все створиться "саме собою", по змаху чарівної палички. Але формування та розвиток кластера - це кропітка, завзята, але цілком посильна робота, що дає реальні результати. Приклад - Бразилія, де споконвічно склалися сприятливі умови для розвитку кластера по збірці автомобілів, та які були, фактично, упущені. Прихід зацікавлених світових автовиробників міг би стати основою для якісного розвитку автомобільної промисловості країни, міг би... якби автовиробникам була зроблена підтримка органів влади, зокрема, у галузі освіти та підвищення кваліфікації кадрів. Як результат, якщо на початку XX століття автомобільна промисловість Бразилії зросла більш ніж на 20% у рік, сьогодні темпи зростання становлять близько 2%, обсяг іноземних інвестицій скоротився більше ніж в 3 рази, а мрії про лідерство Бразилії на американському ринку виробництва автомобілів виявилися не реалізовані. Можна виділити наступні "підводні камені" кластерного підходу: ефект замкнутості - надмірна впевненість щодо локальних контактів та наявного "мовчазного" знання, у комбінації зі зневагою зовнішніми зв'язками та недоліком передбачення, може пояснити ефект замкнутості, обумовлений перевагою стійких практик; вразливість - спеціалізація може викликати вразливість регіону. Технологічна переривчастість може підірвати певні переваги кластера; негнучкість - жорсткі існуючі структури ризикують затримувати радикальну переорієнтацію або перешкоджати необхідній перебудові; зменшення конкурентних тисків - кооперація може викликати скорочення конкурентних тисків та, отже, рушійних сил інновації; синдром самодостатності - звикаючи до минулих успіхів, кластер може бути не в змозі розпізнати тенденції, що змінюються; внутрішній спад - так саме як соціальний капітал може бути необхідний для формування базису, основи розвитку кластерів, останній може підірвати та навіть знищити соціальну тканину, що зміцнювала, підкріплювала його. Ці моменти підкреслюють значення безперервної інновації, як ключа до тривалого успіху кластерів [1, с. 11-12; 2; 12].

Перешкодами, що ускладнюють розвиток і діяльність кластерів є: відсутність базових Законів про ринок землі, про акціонерні товариства, Податкового Кодексу; відсутність з боку донорів реальної підтримки становлення кластерних форм у регіоні; конфронтаційні виборні кампанії, часті зміни урядів; відсутність реальної державної підтримки розвитку кластерних систем в Україні; відсутність Стратегічного плану розвитку міста, регіону (керуються Концепцією стійкого розвитку і Генеральним планом забудови); перманентний переділ власності і землі, непрозорість розподілу ресурсів; часта зміна чиновників або зон їхньої персональної відповідальності; відсутність навичок партнерства для збалансованого розвитку і формування спільних Планів дій; низький рівень інформованості про методології становлення кластерів і про можливості між секторальної взаємодії на рівні територіальної

громади; знаходження в стадії нерівномірного ("засмиканого") розвитку та нестійкості бізнесу; низька мотивація до спільних дій учасників кластерів. Також стримуючим розвиток кластерів фактором є низький рівень мотивації: зовнішня (нормативна база, державна або донорська підтримка, міські програми)- відсутня; внутрішня - є, але недостатньо виражена, не переборює вплив перешкоджаючих факторів, але втримує учасників кластерів у стані готовності розвивати кластер при поліпшенні ситуації в подальшому. Наслідком зазначених перешкод для ефективної діяльності кластерів є: нестійкість бізнес-середовища в регіоні; відсутність зовнішніх та послаблення внутрішніх стимулів розвитку кластерних систем і партнерських відносин; фактичне випадання із кластерної тріади "влада-бізнес-інституції громади" зацікавленого представництва влади. Розвиток кластерних ініціатив в Україні виявляє необхідність першорядного розвитку наступних видів діяльності: вкрай актуальною є термінова розробка стратегії підвищення конкурентноздатності України на основі мережних структур (кластерів); необхідне забезпечення законотворчої роботи в Україні по формуванню сприятливої для розвитку підприємництва ділового середовища з особливим акцентом на підтримку мережних структур; має бути широке інформування та підготовка представників державного сектора, ділових кіл і підтримуючих інститутів шляхом проведення семінарів і тренінгів з метою більш раціонального розвитку кластерних ініціатив; значні перспективи відкриваються перед кластерними ініціативами у сфері охорони навколишнього середовища та пошуку оптимальних рішень за рахунок об'єднання структур державного і приватного секторів для створення екологічно чистої продукції та екологічно чистого середовища перебування населення; все більшу роль у розвитку кластерних ініціатив має бути надано неурядовим, неприбутковим організаціям, діловим асоціаціям, орієнтованим на формування сприятливого підприємницького середовища; роль уряду у розвитку кластерних ініціатив повинна формуватися за принципом Гіппократа – "не нашкодити". Уряд повинен виступати в ролі посередника та каталізатора кластерних ініціатив у багаточисельних та різноманітних сферах економіки.

Висновки та перспективи подальших розробок. Світовий економічний досвід останніх десятиліть підтверджує, що для розвитку економіки України необхідно використати в подальшій практиці розвиток високоефективних кластерних структур, як територіальних об'єднань взаємозалежних підприємств. Впровадження кластерних технологій об'єднання підприємств буде сприяти зростанню ділової активності підприємницьких структур, поліпшенню інвестиційного клімату регіонів, розвитку в них соціальних, економічних, інформаційних та інтеграційних систем, що, у свою чергу, неодмінно дасть імпульс для більш інтенсивного розвитку підприємництва, залучення інвестицій, і динамічного економічного підйому регіонів [26, с. 9].

У останнє десятиріччя кластери та регіональна політика, що заснована на них, слугують найбільш успішним інструментом економічного розвитку регіонів у західних країнах. Кластерні ініціативи є рушійними силами економічного зростання та зростання зайнятості в багатьох країнах, регіонах світу. Досвід соціально-економічних трансформацій у країнах Європи, практика реалізації ними кластерних ініціатив викликали природний інтерес в Україні, що є лідером серед країн СНД по впровадженню кластерної технології на рівні регіонів. В сучасних умовах використання кластерного підходу розглядається у якості одного з найбільш ефективних шляхів розвитку економіки території. Світовий досвід створення нових виробничих систем на основі мережевих структур - кластерів - як і перші кроки, зроблені в цьому напрямку в Україні, заслуговують всілякого заохочення з метою поширення сучасного економічного світогляду серед всіх учасників ринкових перетворень в українському суспільстві. Багато дослідників вважають оптимальним варіантом спрямування регіональної економіки, зокрема розташованої на "периферії" щодо міжнародних "центрів" інновації, створення кластерів. Існує навіть точка зору, що на зламі XX і XXI століть програми формування кластерів стають своєрідною "молитвою" для всіх регіонів, яка замінила ототожнення регіональної політики виключно з урядовими програмами підтримки території. І, звичайно ж, Україна не повинна знаходитись на "узбіччі" провідних світових

тенденцій. Україні, на етапі ознайомлення та впровадження кластерної моделі довелося зіштовхнутися зі специфічними труднощами не тільки економічного, але і психологічного порядку. Однак ця модель одержує усе більший розвиток у зв'язку із глобалізацією економічних процесів, що висуває перед кожним суб'єктом ринку усе більш тверді вимоги, невідповідність яким ставить його на грань зникнення або виживання. Таким чином, кожна з функціонуючих компаній повинна прагнути стати, принаймні, настільки ефективною, щоб утриматися та поширювати свою діяльність на світовому ринку в умовах постійного загострення конкуренції. Для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику представляється особливо актуальним вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерному підході у світлі орієнтації на європейську інтеграцію країни в майбутньому. На сьогоднішній день застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Кінцева мета – зайняття Україною гідного місця у глобальній системі економічного та політичного розвитку. Кластерний підхід використовується: при аналізі конкурентноздатності держави, регіону, галузі; як основа політики економічного розвитку; при розробці програм регіонального розвитку; як основа стимулювання інноваційної діяльності; як “магніт” для залучення інвестування; як основа взаємодії великого і малого бізнесу. Основна мета кластера – підвищити внутрішню та міжнародну конкурентноздатність його членів. Позитивні ефекти кластерної взаємодії: зростання продуктивності; підвищена сприйнятливість до можливостей інновації та високої спеціалізації; розширений доступ до ринків збуту, спеціалізованим постачальникам, послугам, кваліфікованій робочій силі, технологічним знанням; підвищений рівень формування нових підприємств, організацій, установ; більша гнучкість та ефект великого масштабу; спільна діяльність; колективна ефективність.

Фактори, що стимулюють розвиток кластерів: тверда наукова база: провідні дослідницькі установи; критична маса дослідників; провідні вчені світу; підприємницька культура: комерційна орієнтація і підприємництво в університетах та дослідницьких установах; рольові моделі і повага до підприємців; підприємці другого покоління; зростаюча кількість підприємств: успішні підприємства, що розпочинають та підприємства, що відокремилися; більш зрілі компанії - рольові моделі; здатність залучити провідні кадри: критична маса доступних робочих місць; імідж/ репутація певного кластера; привабливе місце проживання; приміщення і інфраструктура: наявність інкубаторів поблизу від дослідницьких установ; приміщення для лабораторій і гнучкі варіанти оплати; приміщення для розширення; транспортна інфраструктура: шосе, залізниці, міжнародні аеропорти; доступ до фінансів: венчурний капітал; бізнес-ангели; бізнес-послуги та великі компанії: фахівці-консультанти (бізнес, юристи, патенти, майно); великі компанії у відповідних секторах (у випадку біотехнологічного кластера – в охороні здоров'я, хімічній промисловості, сільському господарстві); знання та навички: кваліфікована робоча сила; підготовка кадрів на всіх рівнях; ефективне співробітництво: загальне прагнення бути частиною кластера; регіональні торговельні асоціації; використання загального устаткування та інфраструктури; часті контакти і співробітництво. В цілому ж для вибору інструментів підтримки розвитку кластерів необхідно чітко визначити проблемні зони. Процес кластеризації має відбуватися з урахуванням потреб територіально-адміністративної одиниці, виявлення резервів розвитку виробництв на основі залучення до співпраці малих та великих підприємств. Так, якщо існує проблема з недостатньою критичною масою учасників кластера, то інструментами підтримки можуть бути розвиток інкубаторів, підтримка стартапів, залучення нових фірм. Якщо учасники потенційного кластера зіштовхуються з браком інформації, то в цьому випадку доцільно створювати інформаційні портали для учасників, організовувати випуск різних інформаційних матеріалів, проводити аудит і картографування компетенцій. Однак у цілому, без проведення спеціалізованих досліджень, можуть бути визначені тільки першочергові кроки з розвитку кластера. І якщо регіональні

органи влади дійсно хочуть, прагнуть сформувати та ефективно розвити на своїй території конкурентноздатний кластер, необхідно як мінімум розробити відповідну програму дій, орієнтовану на динамічний розвиток регіону в подальшому.

Список використаних джерел

1. Булатова Н.М. Методологічні основи формування регіональних промислово-транспортних комплексів на основі кластерного підходу // Вісник БДУ. Серія 9. Фізика та техніка. Вип. 4.- Улан-Уде: Вид. БДУ, 2005. - С. 20 - 23.
2. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sme.ukraine-inform.org.ua.
3. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review.- 1998.-November-December.- P. 77-90.
4. Портер М.Е. «Конкуренція» – Москва: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 608 с.
5. Малій М. Кластер – нова форма підприємницького об'єднання // Соціальні аспекти та фінансування індустріальної реструктуризації / Матеріали конференції 26-27 жовтня 2003 р. – М: Регіональний форум, 2003. - С. 24-28.
6. Марков Л.С. Економічні кластери: поняття та характерні риси // Інститут Економіки РАН, Новосибірськ, 2004. – С. 1-12.
7. Thomas Andersson, Sylvia Schwaag-Serger, Jens Sorvik, Emily Wise Hansson (2004) "The Cluster Policies Whitebook", IKED.
8. Ялов А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // Журнал "Компас промышленной реструктуризации" №3-2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.compass-r.ru.
9. Шерешева М.Ю. Интернет-конференция «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ecsocman.edu.ru.
10. Осадчук С.В. Нові технології управління регіональним економічним розвитком //Вісник економічної науки України. - №1(7). - 2005. – С. 92-95.
11. Тюкаев Д.А. Кластеризация как способ повышения инновационной активности в регионе / Д.А. Тюкаев // Проблемы современной экономики: инвестиции, инновации, логистика: сб. науч. трудов по материалам Всерос. науч.-практ. конф. – Саратов: СГТУ, 2005. – С. 180-185.
12. Родионова Л.Н., Хайруллин Р.Ф. Кластеры как форма интеграции инвестиционных ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ogbus.ru.

УДК 331.102.344:339.166.5(477.82)
Н. Т. РУДЬ
О. С. КОЛТУНОВИЧ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Здійснений аналіз процесів формування та розвитку інтелектуального потенціалу Волинської області. Розглянуті основні проблеми накопичення інтелектуального потенціалу, запропоновані першочергові заходи, спрямовані на їх вирішення.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку світової науки зумовлюють зростання її ролі і значення у розвитку людства. Для того, щоб посісти належне місце серед інших країн світу та стати на шлях інноваційного розвитку економіки, Україна має визнати національним

пріоритетом саме розвиток її інтелектуального потенціалу.

Для економіки майбутнього, яка буде базуватися на знаннях, головним ресурсом є інформація, а головним її локомотивом є людина та її інтелектуальний потенціал. Тому перехід до інформаційного суспільства передбачає значне нарощування інтелектуального потенціалу.

Провідна роль у створенні та відновленні інтелектуального потенціалу належить працівникам, які здобувають нову інформацію, генерують нові знання, здійснюють науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки тощо. Особливе значення при цьому набуває освіта, яка у розвинених країнах зайняла домінуюче положення і витрати на яку постійно зростають. В останній час освіті взагалі, а вищій освіті зокрема, надається виключне значення. Саме вища освіта є головним чинником нарощування інтелектуального потенціалу. Тому однією з форм економічної конкуренції країн та регіонів стало їх змагання в галузі вищої освіти. Результатом загострення конкуренції у цій сфері є підписання майже усіма країнами Європи Болонської угоди і намагання до 2010 року створити загальноєвропейський простір вищої освіти.

Забезпечення відновлення і нарощування конкурентоспроможності підприємств Волині, розвиток їх економіки на інноваційній основі передбачає відповідні зміни у вищій освіті, яка є вирішальним чинником формування інтелектуального потенціалу. Визначення ступеня розвитку інтелектуального потенціалу Волинської області, основних показників вищої освіти та тенденцій їх розвитку є досить актуальним питанням для дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню цих питань в останні шістнадцять років присвячена невелика кількість робіт [1, 2, 3], які не повною мірою відображають існуючі в регіоні проблеми.

Метою дослідження є проведення укрупненого аналізу стану і перспектив розвитку інтелектуального потенціалу в Волинській області та виявлення основних проблем у цій сфері.

Основні результати дослідження. Дослідження статистичних даних за останні роки показали, що Волинській області притаманні більш низькі кількісні показники розвитку інтелектуального потенціалу у порівнянні з переважною кількістю інших областей і середніми по Україні. Інноваційні характеристики інтелектуального потенціалу Волинського регіону наведені у табл. 1. Відправною точкою для аналізу обрано чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи. Цей показник у великій мірі віддзеркалює розвиток інтелектуального потенціалу регіону. На відміну від інших показників, він відображає більш тривалі зрушення в освітньому рівні населення, характеризує не процеси, що відбуваються (як наприклад, число студентів в розрахунку на 10 тис. населення), а результати.

У 1995—2006 рр. чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи на один млн. зайнятих економічною діяльністю, в Волинському регіоні зменшилась з 1,27 тис. осіб у 1995 р. до 0,67 тис. осіб у 2006 р., в Україні цей показник також зменшився з 5,98 тис. осіб у 1995 р. до 5,26 тис. осіб у 2006 р., хоча величини їх по регіону нижче, ніж по Україні в цілому.

Про перспективи подальшої зміни рівня освіти на Волині, а також можливості підвищення інтелектуального потенціалу, можна судити на підставі аналізу зміни чисельності студентів регіону. Характеристики кількість студентів на один млн. населення та кількість студентів вузів III—IV рівня акредитації на 100 тис. населення використовують у ЄС як індикатори рівня освіти населення, особливо вищої освіти. Це показники активізації науково-технічної та інноваційної діяльності, тому що тільки високоосвічена людина спроможна генерувати ідеї та грамотно використовувати сучасну складну наукомістку продукцію та інформацію.

Зміна кількості студентів на протязі останніх років і на Волині, і в Україні в цілому відзначалися великою динамікою. Порівняння темпів росту кількості студентів на 1 млн. населення показує, що зростання загальної кількості студентів в Україні в цілому

відбувалося інтенсивніше, ніж у Волинській області. В Волинському регіоні значення першого показника збільшилося на 24% або в 1,2 рази, тобто молодь має бажання бути освіченою. В Україні цей показник збільшився на 37,4% або в 1,4 рази. Значення іншого показника також підтверджує виявлену тенденцію, кількість студентів вузів III—IV рівня акредитації у Волинській області збільшилась в 2,3 рази, в Україні в 1,5 рази відповідно. Це зростання обумовлено значним збільшенням кількості студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації при одночасному зменшенні студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації. Цифри підтверджують, що молодь починає проявляти інтерес до науки, незважаючи на низький рівень оплати праці дослідників. Це, в основному, пов'язано з необхідністю засвоювати нові знання, інформацію, виробляти та використовувати складну техніку, технологію, інформаційну, програмну продукцію. Держава на сучасному етапі не стимулює молоді кадри до наукової діяльності. В науку їх веде цікавість та можливість одержати і передати знання іншим. Спостерігається процес інтенсивного зростання обсягів підготовки кадрів вищого кваліфікаційного рівня, що відповідає загально світовій тенденції та потребам інноваційного розвитку. Станом на кінець 2006 року в різних сферах економічної діяльності області працювало 693 фахівців вищої кваліфікації проти 634 на аналогічну дату 2005 року. Чисельність докторів наук за цей період збільшилась на 13% і становила 52 особи, кандидатів наук – на 9 % і 641 особу.

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки інтелектуального потенціалу Волинського регіону

Характеристики стану	Роки				
	1995	2000	2004	2005	2006
1. Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, тис. осіб	1,27	0,81	0,62	0,63	0,67
2. Чисельність кандидатів наук, зайнятих в економіці області, осіб	368	514	589	588	641
3. Чисельність докторів наук, зайнятих в економіці області, осіб	24	44	44	46	52
4. Чисельність аспірантів на одну тис. фахівців, що виконують НДДКР, осіб	346	311	247	251	262
5. Чисельність докторантів на одну тис. фахівців, що виконують НДДКР, осіб	24	16	5	9	10
6. Кількість студентів на один млн. населення, тис. осіб	27,5	27,3	31	33,5	34,1
7. Кількість студентів вузів 3 - 4 рівня акредитації, тис. осіб	11,5	18,1	20,5	23,8	26

Порівняно з 1995 роком чисельність докторів та кандидатів наук збільшилася відповідно в 2,2 і 1,7 рази. Як і в попередні роки, переважна більшість спеціалістів вищої кваліфікації (80,5%) працюють в організаціях Міністерства освіти і науки України. Вчене звання академіка мають 10 докторів наук та 3 кандидати відповідно 19,2% та 0,5% від їх чисельності, члена-кореспондента – 7 докторів наук та 4 кандидати (13,5% та 0,6%), професора – 46 докторів наук та 14 кандидатів (88,5% та 2,2%), доцента – 5 докторів наук та 388 кандидатів (,6% та 60,5%) старшого наукового співробітника – 9 кандидатів (1,4%) [4].

Більшість докторів наук є фахівцями в галузях технічних 30,8% загальної їх

чисельності, фізико-математичних, філологічних – 11,5%, педагогічних – 9,6%, історичних, економічних – 7,7%; кандидатів наук – педагогічних – 16,8%, технічних – 15,4%, філологічних – 12,8%, економічних – 9,2%, історичних – 8,1% та фізико-математичних – 7,3%. Наука – галузь економіки, яка розвивається досить швидкими темпами, особливо в інформаційній економіці. Тому вона вимагає припливу нових сил, нових кадрів, нетрадиційного мислення. Аналіз вікової структури наукових кадрів показує, що майже половина докторів наук та кожен шостий кандидат наук – старше пенсійного віку, частка молодих вчених у віці до 40 років серед докторів наук склала лише 7,7%, серед кандидатів – 36,2%. Середній вік доктора наук становив 56,8 року, кандидата наук – 45,5 року (відповідно у 2005 році – 56,9 та 46 років, у 2004 році – 57,7 та 46,1 рік, у 2000 – 57,7 та 45,7 роки). Небажання змінювати свої стереотипи мислення – це може бути гальмівним фактором розвитку економіки. Переважна більшість (69,2%) докторів наук і більш ніж четверта частина кандидатів наук входить до складу керівного і науково-керівного персоналу або працює завідувачами кафедр. Майже третя частина докторів наук обіймають посаду професора, а майже половина кандидатів є доцентами у складі кафедр. В наукових організаціях області наукові та науково-технічні роботи безпосередньо виконували 2,5% їх загальної кількості, ще 12% залучались до виконання наукових робіт за сумісництвом. Частка науковців вищої кваліфікації Волині в загальнодержавній їх чисельності невелика і протягом останніх років становить біля 1 %, що майже на рівні сусідніх Рівненської і Житомирської областей, але дещо менше, ніж у Тернопільській (1,8 %). У 2006р. підприємствами області навчено новим професіям (підготовлено вперше та перепідготовлено) 2,8 тис. осіб (1,2% облікової кількості штатних працівників). Підвищили свою кваліфікацію за різними формами навчання 16,6 тис. осіб що на 13% більше проти 2005р. зокрема за договорами у навчальних закладах різних типів – 9,4 тис. осіб або 56% навчених, решта підвищили свою кваліфікацію безпосередньо на виробництві.

На основі проведеного аналізу сформуємо вихідні дані для розрахунку і порівняння характеристик та визначення резервів розвитку інтелектуального потенціалу регіону (табл. 2).

Відносну оцінку інтелектуального потенціалу регіону визначаємо за формулою [3]:

$$П_j = 1/N*\sum I_i ,$$

де $П_j$ – відносна оцінка (індикатор) інтелектуального потенціалу; $\sum I_i$ – сума відхилень (індикаторів) інтелектуального потенціалу регіону; N – кількість показників.

$П_{інт} = 1/8*3,92=0,49 > 0,4$.

Якщо $П_j > 0,4$ – середній рівень, $П_j > 0,7$ – високий рівень.

Отже, можна зробити висновок, що інтелектуальний потенціал у Волинському регіоні має середній рівень розвитку, в Одеському [3] – 0,94 – рівень високий.

Позитивним явищем у розвитку вищої освіти у Волинській області є процес диверсифікації підготовки фахівців, хоча він протікає недостатньо інтенсивно. Так, у 1991 році кількість спеціальностей, за якими на Волині здійснювалася підготовка фахівців з вищою освітою, становила 33 (з 300 існуючих у той час). Тобто у ВНЗ Волині раніше можна було здобути вищу освіту за 11% спеціальностями, а у теперішній час – за 17%. Таке "покриття" ВНЗ Волині спектру існуючих напрямів підготовки та спеціальностей треба вважати недостатнім. По-перше, в цьому полягає одна з причин, що спонукає випускників середніх шкіл з метою здобуття вищої освіти виїжджати до інших, як правило – великих міст (Києва, Одеси, Харькова тощо). По-друге, це призводить до того, що потребу у фахівцях за спеціальностями, навчання за якими у місцевих ВНЗ не здійснюється, підприємства змушені задовольняти за рахунок фахівців зі споріднених спеціальностей або спеціальностей, що входять до даного або спорідненого напряму підготовки, або за рахунок інших областей [4].

Значна невизначеність інформації про напрями і темпи розвитку регіону робить планування організації навчання за новими напрямами підготовки та спеціальностями, фахівці з яких будуть потрібні підприємствам та організаціям Луцька та Волинської області через декілька років, надзвичайно складною проблемою. Слід враховувати, що підготовка

бакалавра триває, як правило, 4 роки, спеціаліста і магістра – ще 1,0-1,5 роки, а час, потрібний для організації навчання за новим напрямом підготовки або спеціальністю, становить біля року, тобто інформація про потреби підприємств необхідна ВНЗ за 4,0-7,5 років до випуску фахівців. Для визначення обсягів їх підготовки за напрямами та спеціальностями, що будуть потрібні національній економіці через такий термін, необхідне проведення цілеспрямованої роботи з прогнозування довго, середньо і короткострокових потреб регіону в спеціалістах з вищою освітою. Ці дослідження повинні базуватися на прогнозах розвитку економіки Волині, її окремих видів діяльності і підприємств.

Таблиця 2

Рекомендовані та фактичні значення характеристик інтелектуального потенціалу (за даними 2006 р.)

Характеристики (стану, рівня, індикатори реагування)	Рекомендоване значення, **Pin**	Фактичне значення, **Pi**	Відхилення або Ii - індикатор i-ї характеристики певної складової **Ii= Pi/Pin**
1. Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, тис. осіб	5,26	0,67	0,13
2. Чисельність аспірантів на одну тис. фахівців, що виконують НДДКР, осіб	495	262	0,53
3. Чисельність докторантів на одну тис. фахівців, що виконують НДДКР, осіб	16	10	0,63
4. Кількість студентів на один млн. населення, тис. осіб	54,46	34,1	0,63
5. Кількість студентів вузів 3 - 4 рівня акредитації, тис. осіб	42,87	26	0,61
6. Питома вага фахівців вищої кваліфікації (докторів, кандидатів наук) в групі фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, %	20	14,5	0,73
7. Питома вага аспірантів у групі віком 20-34 років, %	89,2	36,2	0,41
8. Питома вага докторантів віком до 40 років, %	28,1	7,7	0,27
Середньозважена оцінка	-	-	0,49

Прогнози мають визначати, фахівці за якими спеціальностями або хоча б напрямами підготовки будуть необхідні через певний час, який повинний бути освітньо-кваліфікаційний рівень підготовки за кожною (кожним) з них, яка кількість фахівців буде необхідна за кожною спеціальністю (напрямом) і рівнем підготовки. Ці прогнози з метою своєчасного уточнення обсягів і напрямів підготовки фахівців з вищою освітою мають здійснюватися у рамках безперервного регіонального маркетингового моніторингу. З метою ефективного

використання інтелектуального потенціалу першочергове значення має покращення співпраці ВНЗ з роботодавцями. Необхідними є створення гнучкої системи взаємодії ВНЗ і роботодавців, організація сумісних досліджень з визначення потреб підприємств та організацій у фахівцях різних спеціальностей і освітньо-кваліфікаційних рівнів, уточненню вимог до їхньої підготовки. Доцільною також є участь представників промисловості та інших галузей економіки в розробці тестових, контрольних, екзаменаційних завдань, формулювання тем курсових та дипломних проектів і робіт. Це повинно сприяти покращенню практичної підготовки фахівців, а також залученню викладачів до вирішення виробничих проблем підприємств, укріпленню зв'язків між останніми та ВНЗ [5].

В умовах недостатньої визначеності потреби у фахівцях, які будуть потрібні підприємствам та організаціям Волині через декілька років, доцільним є підсилення фундаментальної підготовки студентів. Вона має здійснюватися у перші роки навчання, коли ще не дуже зрозуміло, де саме і тим більше – ким будуть працювати майбутні фахівці. Заклавши міцну основу освіти, фундаментальна підготовка разом зі здатністю до самоосвіти надасть змогу випускникам швидко нарощувати знання в майбутньому, дозволить їм легко адаптуватися до нових потреб ринку праці, при необхідності – перекваліфіковуватись. Взагалі фундаменталізація сприятиме реалізації сучасного принципу освіти – "навчання протягом усього життя". Разом з тим, для підготовки фахівців до виконання конкретних виробничих функцій, а також прискорення адаптації молодих спеціалістів до виробничих умов, доцільно фундаментальну підготовку доповнювати цільовою підготовкою за замовленнями підприємств, в якій би останні брали б безпосередню участь, в тому числі і фінансову.

Однією з проблем, що стримує формування інтелектуального потенціалу, є недостатнє фінансування освіти (наявність державних місць) і науки. За числом студентів, що навчаються на місцях державного замовлення, Волинська область посідає сімнадцяте місце в Україні. Співвідношення між числом місць державного замовлення і кількістю випускників шкіл на Волині в останні три роки було таким, що лише 28-30% випускників могли претендувати на держбюджетні місця. В Україні в цілому цей показник в останні часи становить приблизно 44%, що свідчить про нерівний доступ до вищої освіти молоді різних регіонів. Значно більша кількість місць державного замовлення у ВНЗ великих міст призводить до того, що саме там багатьом абітурієнтам простіше поступити на навчання за державним замовленням. Це обумовлює погіршення інтелектуального потенціалу в деяких регіонах, зокрема на Волині. Одним з важливих завдань у теперішній час є підвищення якості освіти. Вона залежить від підвищення кваліфікації науково-педагогічного персоналу ВНЗ, матеріально-технічної бази ВНЗ, якості методичного та інформаційного забезпечення, ступеню підготовки абітурієнтів. Як показує аналіз, усі ці складові якості на Волині знаходяться на рівні нижчому, ніж середньо-український. Це робить необхідним розробку і впровадження у ВНЗ систем управління якістю підготовки фахівців.

Висновки. У зв'язку із невисоким рівнем інтелектуального потенціалу на Волині необхідним є інтенсифікація розвитку вищої освіти, що передбачає:

- пошук і організацію навчання за тими напрямами підготовки та спеціальностями, які через декілька років будуть необхідними, для чого має проводитися відповідний постійний регіональний маркетинговий моніторинг;
- підсилення фундаменталізації підготовки студентів на перших курсах, яка на останніх курсах повинна доповнюватися цільовою підготовкою за замовленнями підприємств, при залученні останніх до формування частини вимог до майбутніх спеціалістів;
- збільшення кількості місць державного замовлення у ВНЗ Волині, що дозволить залишитися в області частині молоді, яка в цей час виїжджає в інші міста і назад не повертається;
- підвищення якості освіти у кожному з ВНЗ Волині за рахунок впровадження систем управління якістю підготовки.

Список використаних джерел

1. Кошулько О.П. Людський капітал: проблеми та перспективи відтворення на Черкащині // Економіка, фінанси, право. – 2007. – №4. – С. 12 – 15.
2. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності в Україні // Україна: аспекти праці. – 2007. – №5. – С. 42 – 47.
3. Букринський Б.В. Лазарєва Є.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2007. – 140с.
4. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Техніка, 2006. – С. 285 – 445.
5. Аналітична інформація Головного управління економіки Обласної держадміністрації в Волинській області за 2006 рік.

УДК 336.76
К. В. ЛОГВІН

РОЗРАХУНОК ПАРАМЕТРІВ ЗВ'ЯЗАНОСТІ СВІТОВИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЇХ ЗМІН

Сталий розвиток української економіки є неможливим без активного розвитку фінансових ринків, в першу чергу ринків строкових інструментів. У статті розглянуто один з аспектів системи фінансових ринків — взаємний зв'язок між ними. Методика аналізу взаємних між ринкових зв'язків може стати основою для розробки як менеджерами компаній - учасників ринку, так і державними операторами фондового ринку стратегії стабілізуючого впливу на ринки строкових інструментів. Використаний економіко-математичний апарат дає змогу більш ефективно прогнозувати стан ринків та дії операторів.

Вступ. У 80-х роках XX ст. економістами-практиками та фахівцями у галузі фондового ринку було встановлено, що різноманітні світові ринки не існують автономно, натомість між ними діє відповідний взаємозв'язок. Згодом ці твердження отримали теоретичне обґрунтування в роботах зарубіжних економістів Т. Пламмера, В.Бансала та Ф. Бергера. Сьогодні ведуться дослідження у напрямку розробки механізмів кількісного розрахунку взаємозв'язків між ринками, побудови економіко-математичних моделей систем фінансових ринків. Результати досліджень окремих питань з даної проблеми висвітлені в роботах вітчизняних авторів О.М. Сохацької, О.М.Бурєніна, Л.Гаврилової, В. Єсіпова та інших.

Зокрема, в роботах цих авторів розглядаються різні підходи до аналізу фондового ринку, широко висвітлені питання технічного та фундаментального аналізу на світових ринках. Попри велику зацікавленість вітчизняних та зарубіжних фахівців до питань дослідження фондового ринку, залишається недостатньо розробленою проблема практичного застосування даних підходів до аналізу вітчизняних та світових фондових ринків. Також майже не приділялась увага вивченню фактору зв'язаності між фондовими ринками, їх залежності від різних подій у світі (політичних, природних, соціальних, економічних тощо).

Постановка завдання. Метою цієї статті є:

- частково розглянути та проаналізувати діяльність різних фондових ринків;
- провести аналіз змін індексів фондових ринків;
- побудувати економіко-математичну модель зв'язаності фондових ринків задля прогнозування ситуації у майбутньому з метою зменшення негативного впливу ризиків;
- розрахувати на прикладі світових фондових ринків коефіцієнти зв'язаності та термін проходження впливу між ними;

- обґрунтувати доцільність використання такої моделі у практиці аналізу фондового ринку.

Результати. Фахівцями в галузі фондового ринку виявлено, що курси цінних паперів дуже швидко реагують на нову зовнішню інформацію, тому складним є питання добору методів аналізу ринку, які можуть допомогти інвестору отримати більш високу дохідність [1, с 25].

Проведені теоретичні дослідження щодо цього питання свідчать про те, що прогнозування аналітиками стану фондового ринку з достатньо високим ступенем достовірності можливо на основі методів економіко-метематичного моделювання. Так, оператор фінансового ринку, який у своїй діяльності застосовує механізм аналізу взаємного впливу ринків, має можливість «працювати на випередження», тобто робити ставки та здійснювати інші активні дії, в той час як ситуація на ринку все ще залишається неочевидною для інших операторів. Це дає йому можливість, з одного боку, отримувати додаткові прибутки, і, з іншого боку, самостійно планувати й здійснювати впливи на ринки з мінімальними витратами і максимальною ефективністю. Виняткового значення в процесі розробки та прийняття оптимального рішення на основі прогнозування ситуації на ринку набуває наявність своєчасної та достовірної інформації: з одного боку – безпосередніх даних про ринок та його стан, а з іншого – відомостей про фактори, що можуть здійснити вплив на ринок як у найближчій, так і у віддаленій перспективах. Зважаючи на це, оператору ринка доцільно організувати власний пошук, збір, накопичення, сортування, збереження та архівацію, а також зручне представлення інформативних даних у вигляді таблиць, графіків. Така інформація є джерелом для проведення різних видів аналізу та побудови економіко-математичних моделей, що забезпечує обґрунтованість подальшого прогнозування ситуації на ринку.

Для аналізу фондових ринків використаємо графічний метод дослідження. Побудуємо первісний графік зміни індексів фондових ринків (рис. 1). Для побудови графіку за базове значення було взято значення кожного індексу від 06 липня 2004 року. Цей графік демонструє залежність індексів фондових ринків від зовнішнього впливу, а також дає можливість виявити певну зв'язаність між ринками. Але первісний графік не є достатньо інформативним і для проведення більш детального аналізу необхідно введення додаткової характеристики.

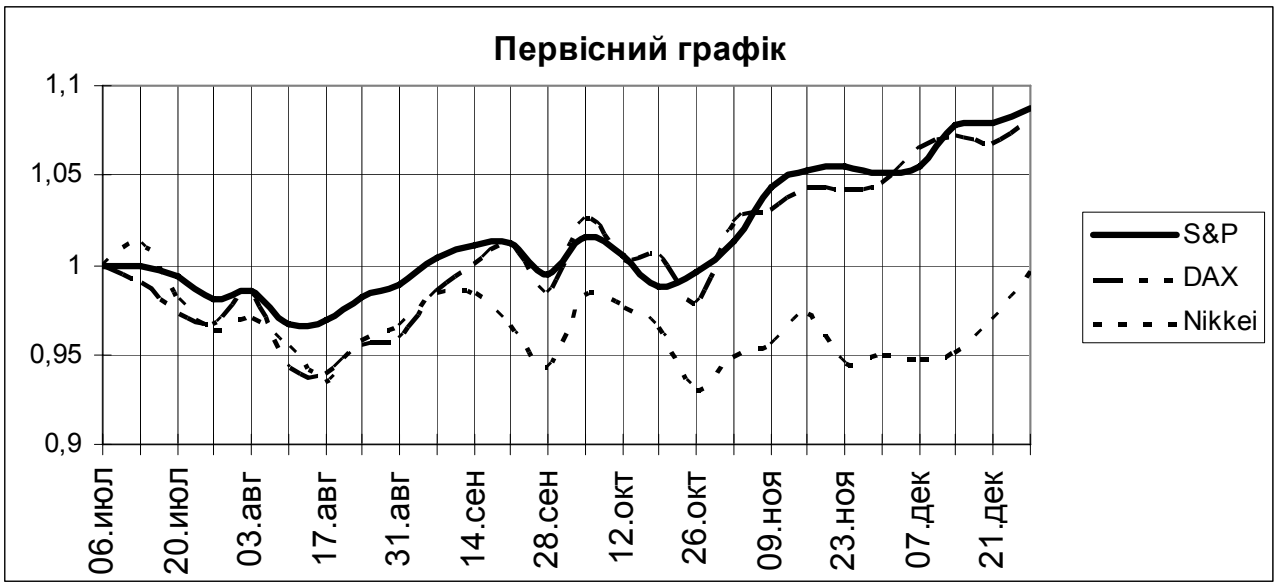


Рис. 1. Первісний приведений графік для індексів S&P,DAX та Nikkei впродовж червня-грудня 2004 року

Така додаткова характеристика – осцилятор «стохастик» – відображає зміну показника біржового індексу впродовж визначеного проміжку часу і обчислюється як перша похідна ціни відповідного інструменту ринку (рис. 2).

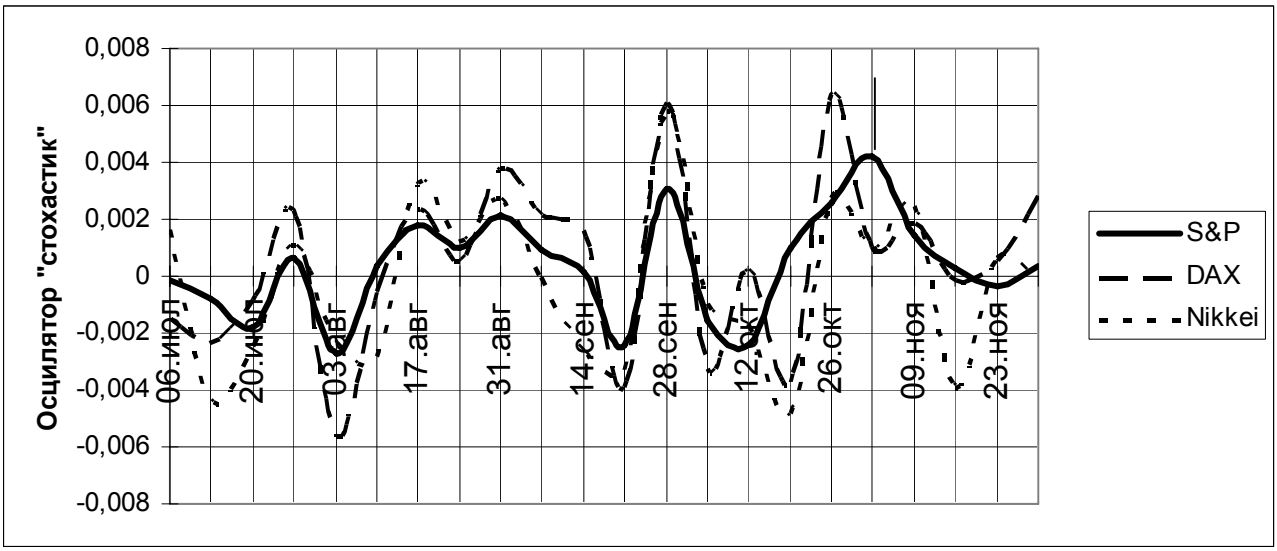


Рис. 2. Осцилятор „стохастик" для індексів S&P 500, DAX 30, Nikkei-225 впродовж червня-грудня 2004р.

Проаналізуємо взаємозв'язок подій у світі та їх відображення на зміні значень вказаних раніше індексів на прикладі подій 2004 року:

- 2 листопада відбулися вибори президента США. До цієї дати індекси всіх трьох ринків демонстрували позитивну динаміку;
- після стрімкого зростання індексів 28 вересня та 26 жовтня активність на фондовому ринку знижується, натомість позитивну динаміку демонструє ринок банківських металів, що говорить про те, що відбувається „перетікання" фінансових ресурсів з одного ринку на інший;
- ринок DAX першим реагує на зовнішні впливи, далі зміни проявляються на Nikkei та S&P.

На основі проведеного аналізу даних осцилятора „стохастик" отримано такі результати:

– виявлено, що між індексами є взаємозв'язок, розраховано показник Т (термін проходження впливу між ринками), який обчислюється як різниця кількості діб між екстремумами на графіку осцилятора „стохастик" (рис. 2);

– залежність між двома ринками виражається через лінійний тренд: $y = Kx + A$ [1], де y та x – перші похідні індексів двох ринків; К – коефіцієнт зв'язаності ринків; А – числове значення, яке => 0.

Графічно лінійний тренд має такий вигляд:

Зв'язаність між ринками S&P та DAX можна виразити через лінійне рівняння: $y = 1{,}7469x - 0{,}00006$. Достовірність цього рівняння висока - 0,8768 або 87,68%, що дає підстави для досить точного прогнозування подальшої ситуації на цих ринках.

Висновки. В результаті проведених досліджень:

- проаналізовано динаміку індексів трьох світових фондових ринків: S&P 500, DAX, Nikkei-225, зокрема при аналізі первісного графіку та графіку осцилятора „стохастик" виявлено, що між цими фондовими ринками існує відповідна залежність;
- розраховано коефіцієнти зв'язаності (Кзв) та терміни передачі впливу між ринками (Т):
- між DAX та S&P Кзв = 1,74; Т = 1 день;
- між DAX та Nikkei Кзв = 0,7265; Т = 0 днів.

- модель зв'язаності ринків виражено через рівняння:
- між DAX та S&P y =1,7469x – 0,00006;
- між DAX та Nikkei y = 0,7265x – 0,0005;
- визначено показники достовірності лінійної залежності між ринками: 87,68% для ринків DAX та S&P, 70% для ринків DAX та Nikkei.

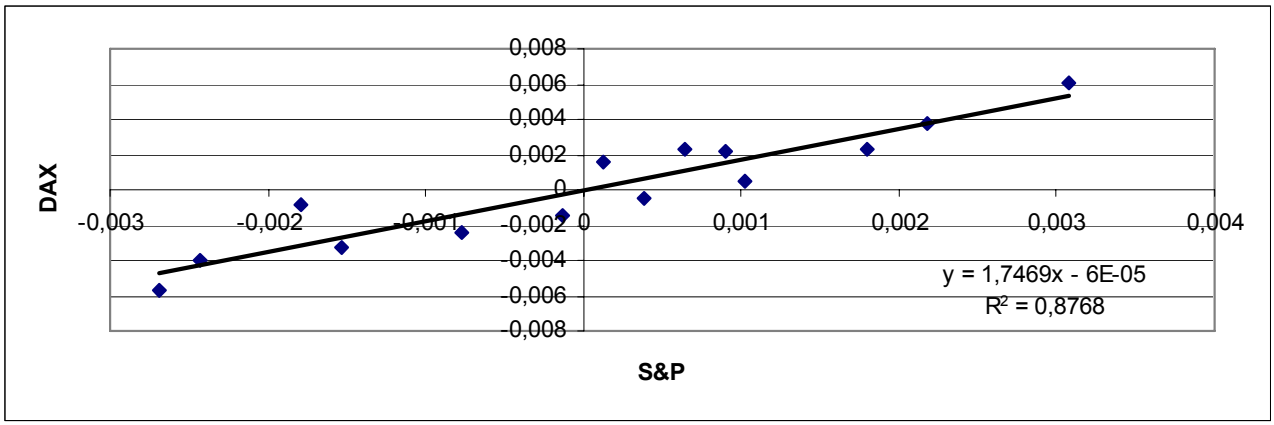


Рис. 3. Лінія тренду. Зв'язаність фондових ринків S&P та DAX за даними II півріччя 2004 року

Методи математичного моделювання можуть бути використані в практичній діяльності менеджерів компаній – операторів фондового ринку для прогнозування подальшої ситуації, запобігання можливих ризиків й вироблення на цій основі стратегії власних дій, а також органів державного регулювання фінансових ринків для передбачення структурних криз та контролювання учасників ринку.

Список використаних джерел

1. Богачук К.О. Застосування методів аналізу фондового ринку // Актуальні проблеми економіки №3, 2005.- С. 24-33.
2. Коваль О.А. Розрахунок взаємного впливу фінансових ринків // Економіка: проблеми теорії і практики. 2004. - № 90. - С. 971-977.
3. Plummer T. P Psychology of Technical Analyses // Behavioral Science.- 1990.- №4. - Pp. 86-98.

УДК 330.341.1
О. М. МОСКАЛЕНКО

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ РОЗВИНУТИХ КРАЇН В АСПЕКТІ ЕКОНОМІЧНИХ І СОЦІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ

У статті розглянуто методичні підходи до оцінки індикаторів інноваційної економіки на основі методики Всесвітнього економічного форуму. Показано алгоритм аналізу напрямків фінансування наукових досліджень і розробок на прикладі Скандинавських країн як світових-лідерів інноваційного розвитку і конкурентоспроможності. Доведено доцільність уніфікації методів оцінки української економіки до методик розвинутих країн. Узагальнено інституційну структуру національних моделей економік інноваційного типу.

Постановка проблеми. Оцінка інноваційного розвитку країн складний і ємний процес, який підводить підсумок позитивних і негативних результатів «роботи» країни за рік. Досвід країн Євросоюзу щодо оцінювання результатів за звітний період (рік) є розширеним, і не обмежується лише аналізом макроекономічних показників в рамках неокласичної економічної теорії. Виходячи за межі мейнстріму акцент переноситься на інституційні засади, соціальну економіку і людський розвиток. Проблемним є питання абсолютно різних методичних підходів до аналізу економічного і соціального розвитку країн ЄС і України. Вітчизняний науковий континіум поступово переносить методитики досліджень, адаптує їх і в дечому уніфікує, однак ще спостерігається великий розрив. Наприклад, класифікація галузей економіки – значно різниться, що буде показано на прикладі Фінляндії. Це створює перешкоди для перенесення успішного зарубіжного досвіду формування інноваційної економіки, й потребу врахування національної специфіки. Отже, необхідність уніфікації економічних структур, їх внутрішніх механізмів, оціночних категорій і інституційних основ стає актуальною і невідкладною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вихідними джерелами для написання цієї статті стали щорічний Лісабонський огляд 2006 року Всесвітнього економічного форуму, Доповідь порівняння досліджень і розробок в скандинавських країнах за 2005 рік. Питанням оцінки інноваційного розвитку займаються зарубіжні (Rolf Nilsson, Ingrid Pettersson) і вітчизняні вчені (Геєць В.М., Грішнова О.А., Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М., Терон І.В.).

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Поширення інформації про оціночні категорії Європейського таблоїду провидиться в Україні в кінцевому варіанті. Робиться поверхове порівняння індексів і субіндексів з використанрням спрощених компаративних методів. Методика аналізу залишаться «прихованою» для багатьох зацікавлених, інколи, навіть, через скланість пошуку і язиковий бар'єр. Тому автор робе спробу розкрити внутрішніі алгоритми аналізу цієї методики. Звідси, **ціллю статті** є перенесення зарубіжного досвіду оцінки економічного розвитку, в тому числі і інноваційного, в реалії української економіки. Прикладання лекало аналізу, на нашу думку, дасть можливість вирішити завдання правильного підходу до констуювання національної інноваційної системи за європейським зразком.

Виклад основного матеріалу. В другій половині 90-х років уряди західноєвропейських країн прийняли програми стимулювання інноваційної діяльності, спрямовані на поширення нововведень. Базисом в реалізації цих програм стали інституційні зміни. А саме формування структурних елементів та механізмів здійснення інноваційної політики. Аналізуючи розрізнені національні (країнові) моделі можна виділити три узагальнені підходи.

1. *Інноваційно-системне адміністрування*, тобто створення нових адміністративних структур, заснованих на системному характері інновацій. Деякі країни (Великобританія, Німеччина) змінили функції міністерств або створили нові міністерства. У Фінляндії

очолювана прем'єр-міністром Рада з наукової і технологічної політики взяла відповідальність за стратегічний розвиток та координацію цієї політики, а також інноваційну систему в цілому.

2. Вдосконалений *координаційний механізм* – створення нових координуючих органів (інноваційні ради), чи в компетенцію вже існуючих наукових рад включені питання інноваційної діяльності. В Іспанії уряд в рамках національної інноваційної програми сформував координаційну структуру в сфері інноваційної політики під керівництвом прем'єр-міністра.

3. *Єдиний інформаційний простір* (збір, аналіз, оцінка й поширення інформації про стан інноваційної діяльності в країнах-членах ЄС). Практика проведення інформаційних кампаній з проблематики інновацій поширена у Великобританії та Німеччині. Наприклад, the Trend Chart of Innovation in Europe, European Innovation Scoreboard, Technology Market Place [1, с. 62]. В Іспанії створений Форум інформаційного суспільства, однією з головних задач якого є стимулювання координації діяльності уряду і різних промислових та громадських організацій при розробці Національного плану дій щодо створення інформаційного суспільства.

4. Запуск ефективних *інституційних механізмів стратегічного інноваційного прогнозування і визначення пріоритетів* «Передбачення» ("Foresight") для формування національної інноваційної стратегії. Основною метою такого механізму є визначення стратегічних напрямів досліджень та інновацій для підвищення конкурентоспроможності країни.

5. *Формування інноваційної доктрини та середовища інноваційного мислення* через активізацію соціокультурного ресурсу в створенні національної інноваційної економіки.

Узагальнена "п'ятикрокова" модель інституційних змін в напрямку інноваційного структурування економіки спирається на обґрунтування поєднання ринкових методів управління науково-технологічною діяльністю із заходами державного регулювання. Участь держави в інноваційному процесі набуває таких масштабів, що в США з'явився спеціальний термін "напівдержавна економіка" (semipublic economy), який відбиває тісні зв'язки між приватними бізнес-структурами й органами державної влади [2, с. 125].

Позитивним є досвід ЄС в аспекті створення експерних груп по відстеженню ступеня інноваційного розвитку і оперативних заходах мінімізації негативних тенденцій. Відповідно до "Лісабонської стратегії Євросоюзу" від 2000 року, експерти оцінюють країни ЄС за наступними критеріями: інформаційне суспільство (Information Society), інновації та дослідження і розробки (Innovation and R&D), лібералізація ринку (Liberalization), інтернет-галузі (Network Industries), фінансові послуги (Financial Services), підприємництво (Enterprise), соціальне включення (Social Inclusions), стійкий розвиток економіки (Sustainable Development) [3, с. 6]. В своїй доповіді за 2006 р. експерти Всесвітнього економічного форуму оцінили 25 країн-членів ЄС. До першої п'ятірки найбільш конкурентоспроможних економік Євросоюзу входять: Данія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди і Німеччина, що представлено в табл. 1 і 2.

Таблиця 1

Лісабонський рейтинг (таблоїд) країн ЄС за 2006 р.

Країна ЄС - 25	Інтегральний індекс		Субіндекси							
			Інформаційне суспільство		Інновації та R&D		Лібералізація		Інтернет-галузі	
	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал
Данія	1	5,76	4	5,53	4	5,15	5	5,58	2	6,24
Фінляндія	2	5,74	6	5,41	1	5,90	4	5,58	8	5,93
Швеція	3	5,74	1	5,93	2	5,73	6	5,43	5	6,14
Нідерланди	4	5,59	2	5,63	5	4,82	2	5,62	6	6,01
Німеччина	5	5.53	10	4,98	3	5,31	1	5,71	1	6,38

Таблиця 2

Лісабонський рейтинг (таблоїд) країн ЄС за 2006 р.

Країна ЄС - 25	Субіндекси							
	Фінансові послуги		Підприємництво		Соціальне включення		Стійкий розвиток	
	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал
Данія	5	6,28	1	5,63	1	5,49	3	6,17
Фінляндія	4	6,29	4	5,24	2	5,35	1	6,23
Швеція	3	6,36	7	5,07	3	5,09	4	6,5
Нідерланди	6	6,23	2	5,48	4	5,06	6	5,87
Німеччина	2	6,39	12	4,09	10	4,53	2	6,23

Джерело: The Lisbon Review 2006. Measuring Europe's Progress in Reform. World Economic Forum. – P.6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/report2006.pdf. – Заголовок з екрану.

В таблицях 1 і 2 представлено основні субіндекси, за якими проводиться аналіз за Лісабонською методикою, що передбачає бальну оцінку даних досліджень (survey data) і офіційних данних (hard data) від 1 до 7 та виведення рейтингу на основі бальної оцінки. Відбувається також зважена оцінка на специфічні ваги, щоб обчислити загальний індекс. Так, наприклад, розглянемо механізм аналізу таких індексів як інформаційне суспільство, іннновації та дослідження-розробки, соціальне включення.

В табл. 3 подано методику аналізу «*інформаційного суспільства*».

Отже, основний акцент зроблено на показники інформатизації суспільства, поширення інтернету та забезпечення законодаством функціонування інформаційних технологій. В Україні аналіз таких показників ще не достатньо налагоджено, і, якщо зробити приблизну оцінку, то вона буде на рівні 2,5-3 балів.

Розглянемо алгоритм аналізу субіндексу «*інновацій, досліджень та розробок*». Аналогічно, використовуються дані досліджень і офіційні дані. Структуру цього показника представлено в табл. 4.

Особливістю аналізу «*суспільного включення*» (див. табл. 5) є врахування гендеру, що є одним із базових вимірів соціальної структури суспільства. Детальніше, гендер – це певний соціально-рольовий статус, який визначає рівні соціальні можливості жінок і чоловіків у різних сферах життєдіяльності – освіті, професійній діяльності, доступі до влади та економічних ресурсів, сімейній ролі тощо [4, с. 243]. Другою особливістю є акцент на людські ресурси і інвестиції в людський капітал. Наукова освіта, прив'язка рівня заробітної плати до продуктивності, соціальна опіка дітей урядом – невід'ємні оціночні категорії соціально-орієнтованої інноваційної економіки.

Аналіз внутрішньої складової індексу суспільного включення *«модернізації суспільного захисту»* полягає у зусиллях уряду скоротити бідність і нерівномірність доходів як обмежуючий фактор людського розвитку, а значить і інноваційного розвитку економіки. Економічна нерівність спричиняє нерівний доступ до ресурсів. Велика увага приділяється оцінці ступеня «відтоку умів» з країни, і власне прагненню громадян країни до від'їзду до інших країн з метою пошуку кращих можливостей.

Таблиця 3

Склад аналізу субіндексу інформаційного суспільства за Лісабонською методикою

Субіндекс	**Характеристика бала**	**Ваги**
Інформаційне суспільство	-	1/8
Складові субіндексу: дані досліджень (оглядові дані)-		2/3
Інформаційні і комунікаційні технології (ІСТ – комп'ютери та інтернет, і т.п.) - це повний набір пріоритів для уряду	1 = суттєва диспропорція; 7 = строга узгодженість.	-
Державні програми, що просувають використання КІТ	1 = не надто успішні, 7 = повністю успішні	-
Закони, що стосуються використання інформаційних технологій (електронна торгівля, цифрові підписи, захист споживача)	1 = не існують 7 = добре розвинуті і є обов'язковими	-
Достатня конкуренція серед постачальників послуг Інтернету в вашій країні гарантує високу якість, нечасті перерви і низькі ціни?	1 = ні; 7 = так, еквівалентна найкращій в світі	-
У вашій країні, компанії використовують Інтернет екстенсивно для покупки/продажу і послуг і для взаємодії із споживачами	1 = не використовують; 7 = максимально використовують	-
Доступ до інтернету в школах	1 = дуже обмежений; 7 = вседоступний - значна кількість дітей має повсякчасний доступ до інтернету	-
Офіційні дані	-	1/3
Користувачі інтернету на 10,000 жителів	Джерело: Міжнародне Об'єднання Телекомунікації	-
Персональні комп'ютери за 100 жителів	Джерело: Міжнародне Об'єднання Телекомунікації	-

Джерело: The Lisbon Review 2006. Measuring Europe's Progress in Reform. World Economic Forum. – P.17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/report2006.pdf. – Заголовок з екрану.

Таблиця 4

Склад аналізу субіндексу «іннновацій, досліджень та розробок» за Лісабонською методикою

Субіндекс	**Характеристика бала**	**Ваги**
Інновації, дослідження і розробки	-	1/8
Складові субіндексу: дані досліджень (оглядові дані)-		2/3
Рівень технологічної готовності вашої країни:	1 = загалом відстає від інших країн і займає прикінцеві позиції; 7 = є серед світових лідерів	-
Компанії у вашій країні є:	1 = не є здатними споживати нові технології, 7 = агресивні в абсорбції нових технологій;	-
Наукові дослідження у вашій країні (наприклад, університети, лабораторії, урядові лабораторії) є:	1 = не існують, 7 = найкращі в усіх сферах на міжнародному рівні;	-
Компанії у вашій країні:	1 = не витрачають гроші на дослідження і розробки; 7 = витрачають багато на дослідження і розробки відносно міжнародного рівня	-
У діяльності R&D, ділова співпраця з місцевими університетами є:	1 = мінімальна або не існує; 7 = інтенсивна і продовжує розвиватись	-
Рішення щодо державної закупівлі для придбання вдосконалених технологічних продуктів є:	1 = заснованими виключно на ціні; 7 = заснованими на технологічних досягненнях і інноваційності	-
Захист інтелектуальної власності у вашій країні є:	1 = слабким або не існує; 7 = рівний найстрогішому у світі	-
Компанії одержують технологію:	1 = виключно через ліцензування або імітацію зарубіжних компаній; 7 = за допомогою проведення формального дослідження і відкриття їх власної нової продукції і процесів;	-
Ученими і інженерами у вашій країні є	1 = немає або рідко зустрічаються; 7 = достатньо зустрічаються	-
Офіційні дані		1/3
Патенти на винаходи США, видані на мільйон населення	Джерело: USPTO	-
Велика потрійна норма за реєстацію, що стало доступним в останній рік	Джерело: UNESCO	-

Джерело: The Lisbon Review 2006. Measuring Europe's Progress in Reform. World Economic Forum. – P.17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/report2006.pdf. – Заголовок з екрану.

Таблиця 5

Склад аналізу субіндексу «суспільного включення» за Лісабонською методикою

Субіндекс	**Характеристика бала**	**Ваги**
Суспільні складові	-	1/8
Складові субіндексу: дані досліджень (оглядові дані)		2/3
Фактори віднесення населення до робочої сили	-	1/3
Заробітна плата у вашій країні є:	1 = не пов'язаною з продуктивністю працівника, 7 = дуже пов'язаною з продуктивністю працівника	-
У вашій країні, для аналогічної роботи, заробітна платня для жінок є:	1 = істотно нижчою ніж у чоловіків, 7 = відповідає рівню чоловіків	-
У вашій країні, опіка дітей, що забезпечує уряд є:	1 = не існує або дуже обмежена, 7 = широко доступна	-
Офіційні дані		-
Рівень безробіття	Джерело: Національні джерела	-
Оновлення навиків	-	1/3
Дані досліджень		-
Система освіти у вашій країні:	1 = не відповідає потребам конкурентної економіки; 7 = відповідає потребам конкурентної економіки	-
Безкоштовні школи у вашій країні є:	1 = низької якості, 7 = еквівалентні найкращим в світі	-
Математика і наукова освіта у школах вашої країни:	1 = відстає значно від інших країн; 7 = є серед найкращих у світі	-
Талановиті громадяни вашої країни:	1 = звичайно залишають країну з метою досягнення можловостей у інших країнах; 7 = майже завжди залишаються в країні	-
Загальний підхід компаній у вашій країні до людських ресурсів є:	1 = інвестують в навчання і розвиток працівника; 7 = інвестують багато з метою залучення, навчання і збереження працівників	-
Модернізація суспільного захисту	-	1/3
Дані досліджень		-
У вашій країні, зусилля уряду скоротити бідність і нерівномірність доходів є:	1 = неефективними, 7 = ефективними	-

Джерело: The Lisbon Review 2006. Measuring Europe's Progress in Reform. World Economic Forum. – P.18. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/report2006.pdf. – Заголовок з екрану.

Лісабонський огляд ЄС 2006 року у порівнянні з США та Східною Азією представлено в табл. 6. Аналіз показав, що США займають найкращу позицію серед шести показових країн: Фінляндії, Данії, Швеції, Нідерландів, Німеччини і Об'єднаного Королівства Великобританії. Проте, можна відмітити, що США мають перевагу перед країни ЄС у інноваціях та дослідженнях і розробках, критичному вимірі управління продуктивністю на вдосконалених стадіях розвитку, і в нещодавно відзначених пріоритетних сферах (інтернет-галузі, підприємництво, стійкий розвиток). Для порівняння до шести лідуючих країн ЄС, Східна Азія є вищою у розвитку за Австрію (7 місце), і знаходиться на одному рівні з Люксембургом (8 місце) [3, с. 6].

Таблиця 6

Лісобонський таблоїд: порівняння ЄС, США та Східної Азії

Сфера оцінки	ЄС – 25 середнє значення	Сполучені штати Америки	Східна Азія	ЄС середнє значення у відношенні до США	ЄС середнє значення у відношенні до Східної Азії
Інформаційне суспільство для всіх	4,58	5,63	5,41	-1,05	-0,83
Інновації, дослідження і розробки	4,24	6,01	5,23	-1,078	-0,99
Лібералізація	4,92	5,21	5,13	-0,29	-0,21
Мережеві (інтернет) галузі Телекомунікації Обладнання і транспортування	**5,36** 5,59 5,14	**5,72** 5,48 5,96	**5,96** 5,81 6,11	**-0,36** 0,10 -0,81	**-0,59** -0,22 -0,96
Ефективні та комплексні фінансові послуги	5,60	5,97	5,54	-0,37	0,06
Середовище підприємництва Середовище для початку бізнесу (стар-ар середовище) Регулятивне середовище	**4,59** 4,96 4,21	**5,21** 5,94 4,49	**5,11** 5,11 5,11	**-0,63** -0,98 -0,28	**-0,52** -0,15 -0,89
Соціальне включення Повернення людей до рівня «робоча сила» Модернізовані навички (перекваліфікація) Вдосконалений соціальний захист	**4,40** 4,35 4,61 4,23	**4,58** 4,77 5,17 3,81	**4,82** 5,08 5,23 4,29	**-0,18** -0,41 -0,56 0,43	**-0,47** -0,73 -0,62 -0,05
Стійкий розвиток	5,05	5,26	5,02	-0,21	0,03
Загальний Лісобонський індекс (балл)	4,84	5,45	5,28	-0,61	-0,44

Джерело: Джерело: The Lisbon Review 2006. Measuring Europe's Progress in Reform. World Economic Forum. – P.7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/report2006.pdf. – Заголовок з екрану.

Також з табл. 6 видно, що США та Східна Азія випереджають ЄС у середньому по всіх сферах, окрім телекомунікацій і модернізації соціального захисту, в той час як східно-азіатські економіки, у середньому, випереджають ЄС по всіх оцінках, окрім лише – фінансових послуг (де значна частка прогресу робиться у Європі) і стійкого розвитку. Найбільший розрив у розвитку ЄС і країн, що порівнюються, полягає у розвитку інформаційного суспільства, інновацій, досліджень і розробок. У всіх сферах, в яких Східна Азія і США випереджають ЄС, різниця є значною. Даний аналіз вказує на те, що ці індикатори вимагають значної уваги для Європи, якщо ЄС має на меті досягти поставлених цілей - стати найбільш конкурентоспроможною економікою світу. Оперативною задачею є проголошена на Лісабонському саміті мета сформувати до 2010 р. економіку знань та скоротити розрив в економічному зростанні між ЄС і США.

Заслуговує на увагу досвід Скандинавських країн (які вже принаймі п'ять років поспіль входять до лідерів економічного розвитку ЄС), щодо способів інноваційного розвитку економіки, що проявляється у фінансуванні наукової сфери. Це знаходить вираження у оціночному показникові розміру витрат на НДДКР та його постійному моніторингу. В міжнародному порівнянні, всі північні країни, за виключенням Норвегії, інвестують багато коштів у дослідження і розробки відносно розміру економіки впродовж багатьох років. У 2005 році, валові витрати (GERD) в дослідження і розробки (R&D) здійснені в Швеції і Фінляндії відповідно 3,9 % від ВВП і 3,5% від ВВП. Для Ісландії і Данії відповідні показники склали 2,9% і 2,6% від ВВП, в той час як цей показник у Норвегії був значно нижчим і склав 1,7 % від ВВП. У порівнянні з ЕС-15 витрати на дослідження і розробки склали 1,9% від ВВП [5, с. 9]. Порівняння витрат на НДДКР для Скандинавських країн за період 1981 – 2006 рр. подано на рис. 1.

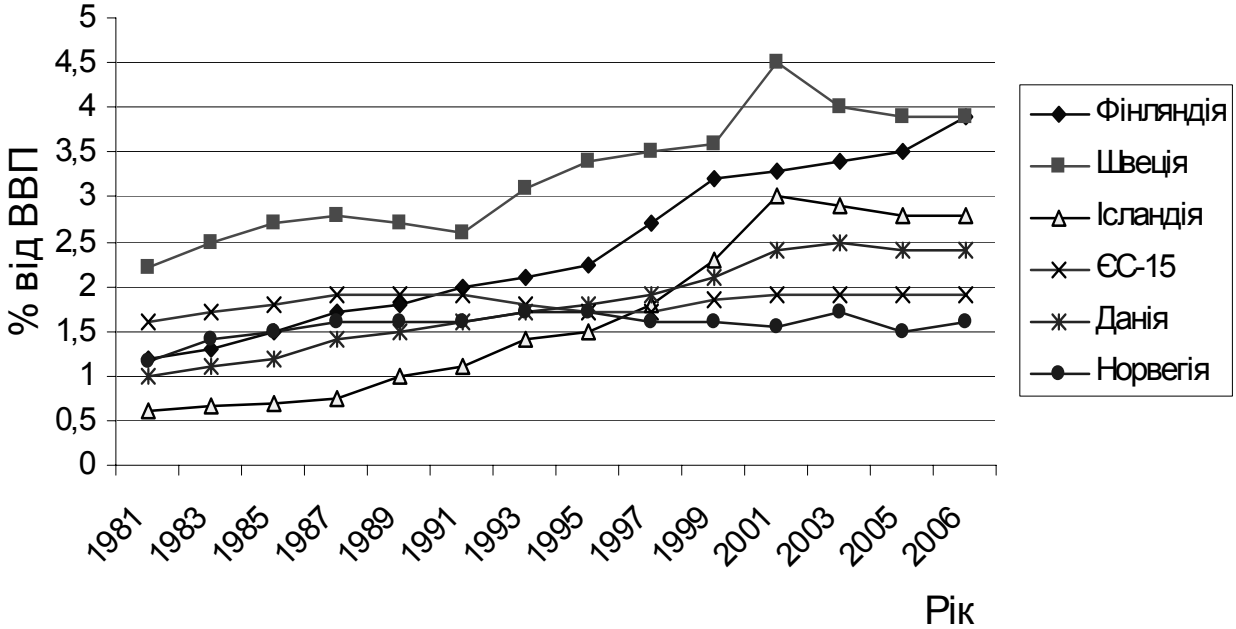


Рис. 1. Витрати на НДДКР у % від ВВП, 1981 – 2006 рр. у Скандинавських країнах [5, с. 9]

Фінляндія показує самий вищий ступінь концентрації витрат R&D до однієї галузі. На телекомунікаційну галузь припадає близько половини витрат R&D у фінському комерційному підприємництві, що видно з рис. 2.

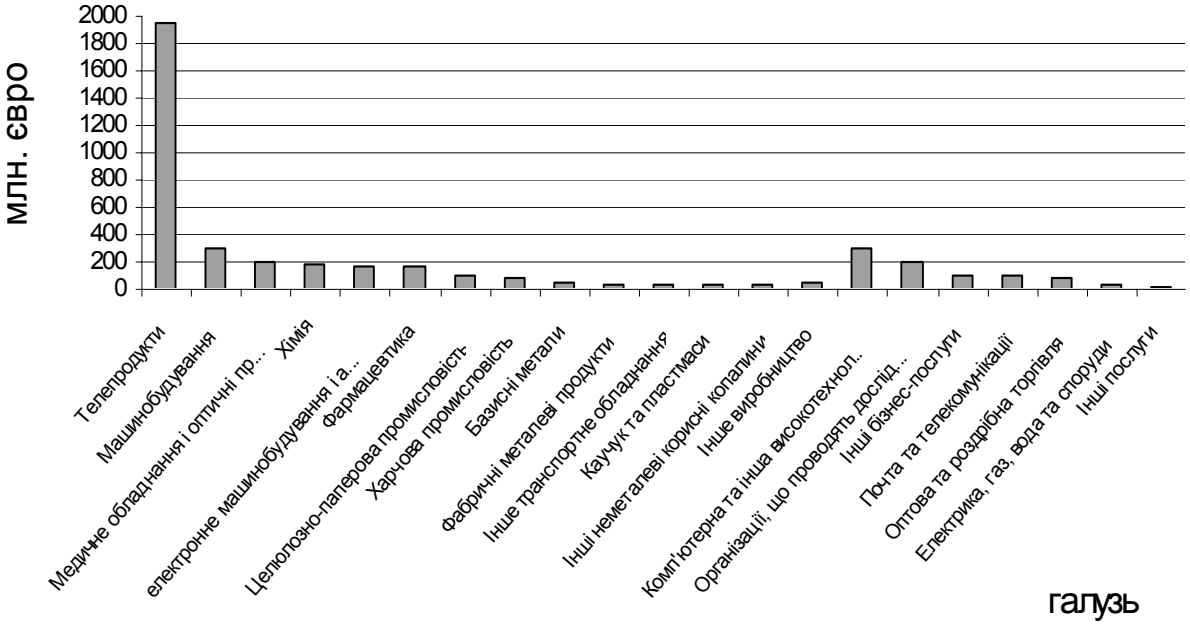


Рис. 2. Витрати на НДДКР за галузями економіки Фінляндії, млн. євро у 2005 р. [5, с. 44]

Логіка класифікації галузей економіки значно відрізняється від вітчизняної. Акцент робиться на такі галузі як телепродукти, машинобудування, медичне обладнання і оптичні прилади, електронне машинобудування і апаратура, комп'ютерна та інша високотехнологічна діяльність, організації, що проводять наукові дослідження і розробки тощо.

Досвід інноваційного розвитку Фінляндії є еталонним для України. Принципи управління економікою Фінляндії на сучасному етапі виходять із того, що ринок сам повинен визначити найконкурентоспроможніших. Роль фінської держави є визначальною не у виробництві, а в забезпеченні стабільних інституційних відносин, побудові державою соціальної підтримки, забезпеченні освіти. Вищим виконавчим органом освіти Фінляндії є Національне управління освітою. Основна конкурентна перевага освіти у Фінляндії – безоплатність і рівна доступність, тобто перепони регіональної віддаленості деяких населених пунктів та стратифікації населення нівелюються державою. ЇЇ пріоритетом є забезпечення надання якісної конкурентоспроможної освіти всім фінським дітям.

Прогрес у сфері телекомунікацій у великому ступені обумовлений дерегулюванням ринку і активною конкуренцією. Виникненню і розвитку сильного кластера інформаційних і комунікаційних технологій також сприяла дослідницька і освітня система. Цей кластер є центральним елементом фінської інноваційної системи, яка включає цілу мережу великих і малих компаній, а також корпоративну співпрацю в сфері досліджень і навчання. Відмінною рисою Фінляндії є наявність значного внутрішнього попиту на високотехнологічну продукцію.

У той же час особливістю процесу зміни структури економіки є порівняно низьке значення іноземних інвестицій і технологій. В основі фінського експорту і спеціалізації її компаній лежать головним чином технології, розроблені в самій Фінляндії, прямі іноземні інвестиції не грають великої ролі в економіці країни [6].

За чотири десятиріччя країна пройшла шлях від економіки, заснованої на промисловості, пов'язаній з лісовими ресурсами, до економіки, де електроніка, машинобудування і лісова галузі є однаково важливими галузями виробництва і експорту.

У Фінляндії традиційно спостерігався високий рівень інвестицій. В останні 10-15 років обсяг інвестицій в науково-дослідні розробки Фінляндії зростав швидше, ніж в інших країнах Організації економічного співробітництва і розвитку. Швидкість середньорічного

приросту складала близько 10 %. Частка НДДКР у ВВП виросла з 1,2 до 3,6% з 1982 до 2006 рр. [6]. У Фінляндії дві третини НДР фінансується підприємствами. Досвід Фінляндії свідчить, що ресурсна галузь може ініціювати розвиток високотехнологічних галузей. Підйом галузі машинобудування в 1960-1980 роках був багато в чому пов'язаний з лісовою промисловістю. Лісова галузь дала початок багатьом галузям хімічної промисловості, а потім і галузям електроніки і автоматизації, пов'язаним з управлінням процесами деревообробки, а також сектору послуг – консультуванню, проектному фінансуванню, дослідженням і розробкам.

Щодо Швеції, то значна частина витрат на НДДКР припадає на такі галузі як виробництво засобів пересування, фармацевтика, телепродукція, машинобудування тощо.

Отже, аналіз витрат на дослідження і розробки в країнах, що мають на меті формування інноваційної економіки, може вестися за наступним алгоритмом, як це прийнято у Скандинавських країнах. В основу покладено Звіт «Політика важливих інноваційних індикаторів/Порівняння досліджень та розробок в Скандинавських країнах, 2005 рік». Порівняння індикаторів напрямків підтримки та фінансування НДР представлено у наступному розрізі [5]:

1. Джерела валових витрат на дослідження і розробки.
- Витрати уряду на НДР у % до ВВП;
- Валові витрати на НДР, що фінансуються урядом у динамиці, %;
- Державні витрати на НДР у динаміці у % від ВВП;
- Валові витрати на НДР, що фінансуються із-за кордону,% у динаміці;
- Валові витрати на НДР, у % від ВВП.
2. Витрати на НДР у розрізі різних секторів:
- Валові витрати на дослідження і розробки, що фінансуються промисловостю,%;
- Витрати на НДР у відношенні до населення (у динаміці);
- Витрати на НДР у відношенні до загальної зайнятості, євро;
3. Витрати на НДР, що припадають на бізнес-сектор:
- Витрати на НДР, розподілені за секторами, у відношенні до ВВП;
- Частка бізнес-сектору в НДР, у % до ВВП;
- Витрати на НДР у вищій освіті, у % до ВВП;

Витрати на дослідження і розробки, виміряні в людино-роках:

- Загальні НДР в еквіваленті повної зайнятості (FTE) на 1000 населення, у диніміці в грошовому еквіваленті;
- НДР в еквіваленті повної зайнятості на 1000 зайнятих у промисловості, у динаміці у грошовому еквіваленті;
- НДР у еквіваленті повної зайнятості у секторі вищої освіти, у динаміці у % від ВВП;

4. Витрати на дослідження і розробки у відношенні до НДР у еквіваленті повної зайнятості:

- Витрати на НДР у еквіваленті повної зайнятості в системі НДР загалом у динаміці, в доларах (PPP US-dollar);
- Витрати на НДР у еквіваленті повної зайнятості в підприємницькому секторі у динаміці, в доларах;
- Витрати на НДР у еквіваленті повної зайнятості секторі вищої освіти у динаміці, в доларах;
- Витрати на НДР у еквіваленті повної зайнятості у державному секторі у динамці, в доларах.

5. Витрати на дослідження і розробки в бізнес-секторі у розрізі видів витрат.
6. Витрати на НДР у еквіваленті повної зайнятості в промисловості.

Висновки та перспективи подальших розробок. Отже, зростає роль вірної оцінки результатів інноваційниї економік. З метою можливості міжнародного співставлення економічних результатів країн за певний проміжок часу необхідним є уніфікація методик

відведення підсумків. Так, наприклад, в Україні відсутні індикатори інформаційного суспільства, суспільного включення, лібералізації. У розрізнено викладі окремі складові цих субіндексів розраховуються, однак. Однак, комлексний підхід до оцінки потребує подальшої уніфікації важливих соціально-економічних показників. Проблема полягає і у різних класифікаціях галузей економіки.

Особливо, необхідно звернути увагу на оцінку показника «інновацій, досліджень та розробок» як фундаменту інноваційної економіки. Позитивним є досвід скандинавських країн. В останні два десятиріччя, загальні витрати на дослідження і розробки відносно ВВП значно зросли в Скандинавських країнах, за виключенням Норвегії, де вирати були приблизно до 3,9 % від ВВП на рівені двадцятирічної давності. Однак, витрати цих країн на дослідження і розробки зросли значно більше у порівнянні з країнами ЄС-15. Значне зростання витрат на НДДКР мало місце впродовж 90-х років, хоча й падіння витрат впродовж останніх декількох років відбулося у всіх країнах, окрім Фінляндії. Успішний досвід країн, що реалізували промислову політику з інноваційною складовою, прослідковується через вибір для своїх економік стратегії пріоритетного розвитку високотехнологічних галузей, яка підняла їх на якісно новий рівень розвитку. Основні характеристики економіки Фінляндії на сьогодні є: розвиток орієнтованої на споживача інноваційної економіки, фундаметом якої є наукові дослідження дослідження і розробки. Рівень витрат на наукові дослідження сьогодні складає 5 млрд. євро – це 3,5% від ВВП [6], цей рівень поступається лише шведським.

Показник залежності витрат на НДДКР від ВВП має важливе значення для України. Однак відносне зростання цих витрат у відсотках від вітчизняного ВВП не можна вважати ефективним інструментом інноваційного конструювання економіки України. Оскільки вартісне значення ВВП України і, наприклад, Фінляндії, різниться у десятки разів. Лише паральне зростання ВВП значними темпами і зростання показника НДР/% від ВВП можна вважати значним досягненням і стимулюванням інноваційного розвику.

Отже, вивчення і використання методик оцінки ступення і результатів інноваційного розвитку має практичне значення і для України, з метою мінімізації національних відмінностей і можливості міжнародного співставлення й полегшення використання зарубіжного досвіду. Процес приведення економічних показників України до ЄС дасть можливість полегшити процес формування національної інноваційної системи за європейським зразком.

Список використаних джерел

1. Стратегічні вмклики XXI століття суспільству та економіці України: Т.2: Інноваційного-технологійчний розвиток еконоімки / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є Квасюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
2. Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М., Терон І.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України (За ред. В.В. Онікієнка). – К.: РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
3. The Lisbon Review 2006. Measuring Europe's Progress in Reform. World Economic Forum. – P.6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/gcr/lisbonreview/report2006.pdf. – Заголовок з екрану.
4. Грішнова О.А. Гендерний розвиток у контексті концепції людського розвитку // Людський розвиток: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 243 – 269.
5. Policy Relevant Nordic Innovation Indicators/ Comparison of Research and Development in the Nordic Countries [Електронний ресурс] / Rolf Nilsson, Vinnova, Ingrid Pettersson, Statistics Sweden. – 2005. – Режим доступу: http://www.nordforsk.org/_img/nind_comparison_of_research_and_development_in_the_nordic_countries.pdf. – Заголовок з екрану.
6. Доклад Общественной палаты РФ по промышленной политике и инновациям

[Електронний ресурс]. – М.: 2007. – Режим доступу: http://www.rspp.ru/Doklad_04-05-2007(2).doc. – Заголовок з екрану.

УДК 338.242.2
О. А. ПОЛЕШУК

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ПОЄДНАННЯ НАУКИ ТА ОСВІТИ ПРИ СТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОГО АВІАПЕРЕВІЗНИКА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемам поєднання наукового потенціалу України з техніко-технологічними можливостями авіатранспортної галузі для отримання конкурентних переваг країни на ринку міжнародних авіатранспортних перевезень шляхом формування пропозицій щодо створення національного авіаперевізника при використання інноваційних підходів.

Постановка проблеми. В Україні, на жаль, замість необхідної для виходу з кризи активізації науково-технічного прогресу, підтримки прогресивних технологічних зрушень відбулася фактична відмова від активної державної політики щодо стимулювання НТП та інноваційної активності, скоротилися витрати на відтворення людського капіталу. Інструментарій економічної політики попереднього етапу формування ринкових засад господарювання не був спрямований на забезпечення якісних перетворень — інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, подолання глибокої диференціації доходів тощо і авіатранспортна галузь тут не виключення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що інерційно-ринкова стратегія розвитку країни покладається на всемогутність ринку при пасивній ролі держави щодо виконання своєї стратегічно-інноваційної функції, на подальше відкриття економіки для ТНК, які використовують країну як джерело сировинних ресурсів і ринок збуту своєї продукції [5]. Наслідком такої стратегії є відкочування країни на периферію світового науково-технологічного процесу й економічного прогресу, подальша втрата конкурентноздатності економіки та її підпорядкування авангардним країнам і ТНК, нові негаразди для виснаженої попередніми ринковими експериментами більшості населення, зростання загрози втрати самостійності країни. Яскравим прикладом такого господарювання є ті країни, де внутрішні рейси виконуються іноземними авіаперевізниками.

Виділення раніш не вирішених проблем. Інноваційна економіка задекларована як один з пріоритетних напрямів розвитку суспільства, а її потенціал усвідомлений на загальнодержавному рівні. Це надзвичайно важливо, оскільки суспільство, яке не здатне змінюватися одночасно з інформаційною технологічною революцією, що відбувається нині, неминуче виявляється неспроможним ефективно використовувати нові технології й поступово перетворюється у відстале суспільство в економічному, технологічному, політичному і культурному відношенні [2;5].

Стагнація в прийнятті відповідних і відповідальних політичних рішень на тлі світових глобалізаційних процесів означає політичний і соціально-економічний регрес не тільки в інноваційній політиці, але і в довгостроковому соціально-економічному розвитку країни. Саме цей стан може стати реальністю для України, якщо не буде до кінця усвідомлена в суспільстві на всіх його рівнях необхідність вироблення та реалізації адекватної об'єктивним процесам політики.

Постановка задачі. передбачає визначення стратегічних цілей інноваційної парадигми розвитку суспільства, визначення ступеню взаємодії національної освіти і науки з забезпеченням конкурентоспроможності національної економіки, визначення основоположних пунктів та цільових завдань інформаційного забезпечення інноваційного

розвитку авіатранспортної галузі.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна парадигма розвитку визначає стратегічні цілі розбудови сучасних суспільств загалом, так само, як і цільову спрямованість окремих суспільних об'єднань, що функціонують у соціально-економічному просторі регіонів, областей, інших адміністративно-територіальних утворень. Тому саме інноваційну налаштованість регіональної соціально-економічної політики, а, з іншого боку – інституціональну належність суб'єктів трудової діяльності до інноваційної сфери доцільно розглядати як головні системоутворюючі фактори розвитку суспільних систем з інноваційним вектором діяльності та потенціалом їх конкурентноздатності.

Поряд з визнанням економічної цілеспрямованості розвитку окремих галузей національної економіки, актуальність процесів державотворення і національного становлення в Україні диктує ширші вимоги щодо розгляду цих галузей з позиції як їх, власне, утворення, так і оцінки того продукту, який вони генерують, для розвитку регіону, суспільства, держави загалом.

Безпосереднім учасником інноваційної діяльності, а також активним суб'єктом позитивної перебудови суспільно-економічних відносин є когнітаріат як умовна спільнота інноваційної фахової еліти з її демографічними (зокрема, освітньо-кваліфікаційними), духовно-інтелектуальними, етнокультурними, ціннісними, морально-етичними, громадянськими та іншими характеристиками, в яких акумулюються та набувають подальшого розвитку його традиції, звичаї, виробляються аксіологічні орієнтири інноваційного процесу, формується ставлення до збереження природного середовища тощо.

Все це вимагає опрацювання та наукових підходів до комплексної оцінки функцій окремих галузей національної економіки України, зокрема авіатранспортної, з дотриманням методологічних засад, що полягають, насамперед, у паритетному розгляді двох підсистем, у яких відбувається їх становлення. Це, передусім, розвиток людини, територіальних спільнот, нації загалом як суб'єктів та співучасників інноваційної діяльності на національній основі. Не меншу методологічну роль у творенні інновацій окремих галузей має використання позитивів глобалізаційних, євро інтеграційних та інших об'єднуючих соцієтальних феноменів сучасного світу, в контексті яких формуються й функціонують локальні інноваційні спільноти. При цьому потрібно виходити із засад збереження етнічної, мовної, культурної, релігійної та іншої ідентичності українського народу, його патріотичних почувань, духовності, прагнення дотримуватись національних інтересів, оберігати цілісність країни, питомі звичаї, обряди тощо.

Реалізація задекларованої нашою державою стратегії інноваційного розвитку, яка має базуватися на інтенсифікації обігу нових знань та інформації, вимагає зміщення акцентів з традиційних рішень, характерних для української індустріальної економіки, на творення принципово нових, більш прогресивних наукомістких технологій - інформаційних, енергозберігаючих, еколого захисних тощо, що для авіатранспортної галузі виступають у вигляді нових типів повітряних суден (ПС). Проте широке впровадження передових технологій, створених на основі вітчизняної чи запозиченої інтелектуальної власності, перехід до освітньо місткої економіки суттєво впливатимуть не лише на структуру суспільних нововведень, а й щораз більше вимагатимуть (і вже вимагають) адекватного рівня розвитку людського капіталу нашої країни, соціальних інституцій, які цей капітал творять, підвищення якості креативної активності духовно-інтелектуальної еліти нації. З огляду на це перед Україною, як і кожною іншою країною, що відроджується після довготривалої залежності і водночас здійснює перехід до інноваційної моделі постіндустріальної економіки, дедалі наполегливіше постає двоєдине завдання:

- по-перше, йдеться про досягнення високого рівня сформованості системи національної освіти та науки, інноваційної культури, спроможних у випереджувальному режимі забезпечувати інтелектуально - креативний супровід інноваційного розвитку, що має бути адекватним запитам сучасності. У даному випадку це існування досить значного освітньо-наукового потенціалу України щодо розвитку авіатранспорту.

- по-друге, рівень цього супроводу має бути достатнім для забезпечення конкурентоспроможності національного інтелектуального продукту. Для України це можливість використання існуючого науково-технічного та інтелектуального потенціалу для виходу на міжнародний ринок авіатранспортних перевезень та створення сильного національного перевізника.

Таким чином, характерною ознакою інноваційного суспільства, як і становлення його регіональних підсистем, є те, що генерування нових знань і цінної інформації набуває статусу пріоритетної стратегічної діяльності: вона виробляє конкурентоспроможний продукт у вигляді нових концептуальних підходів та парадигм суспільного розвитку, технологій, відкриттів і винаходів, товарів і послуг тощо, оригінальних методик і ноу-хау в підприємництві, політиці, культурі, медицині тощо. Це актуалізує духовно-інтелектуальне підкріплення національного шляху розвитку загалом, який зумовлюється комплексністю забезпечення ефективного функціонування усіх сфер діяльності – соціальної, економічної, фінансової, політичної, науково-технічної, виробничої, культурно-духовної, правової тощо. Безумовно, при цьому в свою чергу, потрібні енергійні зусилля щодо перманентної, цілеспрямованої та активної участі в продукуванні та реалізації суспільних нововведень, які впливають на ефективність усіх сегментів життєдіяльності людських утворень – як на рівні особистостей, громад чи регіональних спільнот, так і нації, держави, або й ряду держав [1-3].

Виникнення перед Україною вельми актуального завдання, яким є формування відповідних суспільних систем інноваційного типу, зумовлене без альтернативністю прийняття постіндустріальних пріоритетів щодо стратегії реалізації інноваційної моделі розвитку, осмислення революційної ролі нових знань (інформації) у забезпеченні конкурентоспроможності країни, формуванні її освітньо місткої економіки, а також появою у цьому зв'язку потреби ефективного захисту інтелектуальної власності, національних інтересів, зокрема припинення відпливу "умів". Все це, як і багато іншого, загострює вимоги до оцінки якості створених знань з позиції їх застосування у вигляді інвестицій у подальший розвиток країни. Йдеться про визначення ціннісних, або аксіологічних параметрів інформації для сьогоденності та майбутнього поступу. Цінності як виразник потреб споживача, а також віддзеркалення мети суспільного та особистісного розвитку найбільш об'єктивно відбивають і конкретизують багатозначність функцій і ролі інформації у розв'язанні проблем держави щодо розбудови своєї інноваційної системи, забезпечення її конкурентоспроможності, а також створення умов для ефективного функціонування інноваційних спільнот, сприяння їх оптимальній життєдіяльності та взаємодії в межах усієї країни. Приймаючи за відправні пункти оцінки інформації її відповідність до потреб населення, адекватність вимогам збереження ідентичності нації, захисту інтересів суспільства, а також значущість для розв'язання цільових завдань інноваційного розвитку, слід зважати на такі основоположні принципи її ціннісного позиціювання:

- певна діалектична сутність співвідношення кількісних і якісних компонент інформації, які визначають її цінність;
- органічний взаємозв'язок і взаємозалежність усіх видів інформації, в т.ч. й в процесі оцінки;
- зіставлення кількості об'єктивного (цінність – безпосередня властивість інформації як такої) і суб'єктивного (цінність не має сенсу без запитів споживача) елементів при оцінці інформації;
- тлумачення знання як переважно індивідуального (в т.ч. "знання в собі", на вербальному рівні), а інформації – як колективного, суспільного надбання, тобто як знання соціалізованого, зафіксованого в матеріальних носіях;
- визначення цінності інформації як за її сучасним, так і майбутнім значенням, з урахуванням відносності "величин", а також того, що завдяки узагальненню впродовж тривалого часу великого масиву оцінок мінімізується їх суб'єктивність: цінність сприймається як "об'єктивне", загальновизнане судження;
- ціннісна стабільність інформації зумовлена тим, що її носій (творець, автор) не

позбувається її у процесі продажу та інших форм відчуження: навпаки, через обмін цінною інформацією знання носія збільшуються і завдяки ущільненню та систематизації набувають нової якості й додаткової цінності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, найраціональнішим можна вважати комплексний підхід до оцінки інформаційних потоків, що функціонують у суспільстві, наділеному наукомісткою економікою: ця оцінка має здійснюватись як з суто економічних, так і соціальних позицій; як з точки зору значення знання, інформації для сьогодення, так і його прогнозованої ролі для майбутнього розвитку; як за ступенем впливу на суспільство, його удосконалення в соціально-економічному плані, так і за рівнем підвищення духовних якостей людей, поглиблення їх освіти, досягнення якісно нових форм і особливостей пізнання, спілкування, соціалізації прогресивних ідей, соціо гуманістичних ідеологій, концептуального осмислення національних ідеалів тощо.

Наукомістка економіка вимагає не лише належної цінності інформації на усіх рівнях "піраміди" важливості, а й оптимальної структури інформ насиченості суспільства. Іншими словами, виділені рівні взаємопов'язані так само, як пов'язані діяльність вченого та раціоналізатора (конструктора, робітника), що впроваджує теоретичний задум науковця в практику і, з іншого боку – виробників та маркетологів, які задають теоретикам нові щаблі (або й напрямки) концептуального або технологічного мислення, відповідно до практичних потреб.

Список використаних джерел

1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ. - 2003 - 439 стор.
2. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України. За ред. В.В. Онікієнка. - К.: РВПС України НАН України, 2006. - 480 с.
3. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. Монография. – К.: Издательство «Феникс», 2004 – 667 с.
4. Офіційний сайт Державіаслужби України. - www.ukraviatrans.gov.ua.
5. Украинский бізнес портал. - http://firstline.com.ua.

УДК 332.8

С. Б. СМЕРЕКА

ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНІ ПОСЛУГИ ЯК ОБЄКТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

В статті обґрунтовано необхідність використання технологій антикризового управління для розвитку житлово-комунальних послуг. Автором проаналізовано сучасний стан ринку житлово-комунальних послуг, встановлено причини кризової ситуації. Запропоновано шляхи організації ефективного управління у сфері виробництва і надання житлово-комунальних послуг.

В умовах глобалізації світової економіки і все більш глибшої інтеграції економіки України у світове господарство активізується вплив різноманітних чинників, зокрема політичних, економічних і соціальних криз не тільки в середині країни, але і за її межами. Кожна держава стикається з необхідністю реагувати на кризи, які виникають в інших країнах. Тому однією із нових функцій держави, які виникають у зв'язку із інтеграцію у світову економіку, є функції антикризового управління. Особливо вразливою до впливу різноманітних криз є сфера послуг національної економіки, оскільки вона знаходиться на

стадії розвитку та механізми її управління є ще не повністю відпрацьованими.

Проблемами антикризового управління займається велика кількість вчених економістів, зокрема А.Д. Чернявський, В.О. Василенко, Л.О. Лігоненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко, Б.П. Масенко, Т.М. Афонченкова, З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева, С.В. Оборська, Т.Є. Пенкіна, А.М. Штангрет, О.І. Копилюк та ін. [1; 2; 3; 4; 5; 6] Але всі ці науковці досліджували проблему антикризового управління на макрорівні, тобто на рівні підприємства. Серед наукових праць практично відсутні комплексні дослідження антикризового управління на макрорівні, тобто на рівні держави, що актуалізує тематику даної статті.

Метою даної статті є дослідження категоріального апарату антикризового управління, аналіз сучасного стану ринку житлово-комунальних послуг та вироблення практичних рекомендацій для організації ефективного управління у сфері виробництва і надання житлово-комунальних послуг.

Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі.

Причини кризи можуть бути зовнішніми та внутрішніми. Перші пов'язані з тенденцією і стратегією макроекономічного розвитку чи навіть розвитку світової економіки, конкуренцією, політичною ситуацією в країні. Другі – з ризикованою стратегією мікроекономічного розвитку, внутрішніми конфліктами, недосконалістю управління. Причини криз можуть також носити природний характер, що відбивають явища клімату, землетрусу й інших катаклізмів природного походження. А можуть носити техногенний відбиток, пов'язаний з діяльністю людини. Якщо кризу розуміти саме таким чином, то можна констатувати ту обставину, що небезпека кризи існує завжди і її необхідно передбачити і прогнозувати. Практика показує, що кризи неоднакові не тільки за причинами і наслідками, але й за своєю суттю. Необхідність у розгалуженій класифікації криз пов'язана з диференціацією засобів і способів управління ними. Якщо є типологія і розуміння характеру кризи, з'являються можливості зниження її гостроти, скорочення часу і забезпечення безболісності протікання. Існують загальні й локальні кризи. Загальні кризи охоплюють соціально – економічну систему, локальні – тільки частину її. Це поділ криз за масштабами прояву. Звичайно він носить умовний характер. За проблематикою можна виділити макро- і мікро кризи. Макрокризі властиві досить великі обсяги і масштаби проблематики. Мікрокриза охоплює тільки окрему проблему чи групу проблем. За структурою відносин у соціально-економічній системі і диференціацією проблематики її розвитку можна виділити окремі групи економічних, фінансові, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних, політичних криз:

–економічні кризи відбивають гострі протиріччя в економіці країни чи економічному стані окремого підприємства;

–фінансові кризи, характеризують протиріччя в стані фінансової системи. Це кризи грошового вираження економічних процесів;

–соціальні кризи виникають при загостренні протиріч або зіткненні інтересів різних соціальних груп чи утворень;

–політична криза – це криза у політичному устрої суспільства, криза влади, криза реалізації інтересів різних соціальних груп, класів, в управлінні суспільством. Політичні кризи, як правило торкаються всіх сторін розвитку суспільства і переходять в кризи економічні;

–організаційні кризи виявляються як кризи поділу й інтеграції діяльності, розподілу функцій, регламентацій діяльності окремих підрозділів, як відділення окремих одиниць, регіонів, філій;

–психологічні кризи також часті в сучасних умовах соціально – економічного розвитку. Це кризи психологічного стану людини, а також кризи в соціально – психологічному кліматі суспільства;

–технологічна криза виникає як криза нових технологічних ідей в умовах явно

вираженої потреби в нових технологіях. Це може бути криза технологічної несумісності виробів чи криза відторгнення нових технологічних рішень. У більш узагальненому плані такі кризи можуть виглядати кризами науково – технічного прогресу – загострення протиріч між його тенденціями, можливостями, наслідками.

Сучасні економічні умови характеризуються високою динамічністю, не стаціонарністю, що визначає нестабільні умови функціонування і незадовільний рівень прогнозування динаміки розвитку соціально-економічних систем. Це призводить до «уразливості» соціально-економічних систем, до впливів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, і зумовлює необхідність використання спеціального апарату управління, такого, як антикризове управління. Останнім часом цей термін набув значного поширення, однак розуміння сутності цього напряму управління, його змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування. Це спричинює різні підходи та тлумачення, нетотожність оцінок окремих базових положень. За останні роки у країнах СНД видано значну кількість спеціалізованих колективних та індивідуальних монографій, науково-методичних видань, присвячених проблемам антикризового управління, в яких поряд з іншими питаннями знайшли висвітлення і змістовні ознаки цього терміну. Більшість видань розглядають антикризове управління як одну із функцій менеджменту організацій. Наприклад, загальновизнано, що антикризове управління слід розглядати як один з функціональних напрямів управління організацією, тобто, згідно з концепцією М. Мескона, як «процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією». Виживання, тобто можливість існувати якомога довше, є найважливішим завданням більшості організацій, тому антикризове управління, безперечно, є складовою менеджменту організації в цілому. Ця точка зору підтверджується у визначенні антикризового управління проф. Е.О.Уткіна – «складова загального менеджменту організації, використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності організації, забезпечення її стабільного та успішного функціонування». Окремими українськими дослідниками, зокрема в роботі Н.В. Туленкова, висловлюється думка, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій. Цю ж точку зору підтримує проф. Е.М. Коротков. Відповідно до його визначення «антикризове управління має свій предмет впливу – проблеми, реальні та очікувані фактори кризи, тобто усі прояви загострення протиріч, які викликають загрозу їх гострого прояву».

Відповідно до такого тлумачення проф. Н.В. Туленковим пропонується диференціювати антикризове управління залежно від стадії (глибини) кризи на такі підвиди:

1) передкризове управління, яке здійснюється для своєчасного виявлення та розв'язання проблем (прийняття рішень) з метою запобігання кризі;

2) управління в умовах кризи, метою якого визнається стабілізація нестійких станів та збереження керованості системи;

3) управління процесами виходу з кризи, яке здійснюється з метою мінімізації втрат та втрачених можливостей під час виведення організації зі стану кризи.

Безумовно, будь-яке управління в певним мірі повинно бути антикризовим, і тим більше стає таким по мірі вступу організації у стадію кризового розвитку. Ігнорування цього обумовлює суттєві негативні наслідки, врахування – сприяє безболісному проходженню кризи.

Водночас визнається некоректним змішування (певне ототожнення) понять «антикризове спрямування управління» та «антикризове управління». Особливістю антикризового управління є не тільки спрямування, а й структурно-логічна побудова, спеціальний інструментарій, окремий суб'єкт проведення, що в комплексі і дає змогу розглядати антикризове управління як окремий напрям управлінської діяльності. Отже, дослідження літературних джерел на предмет визначення поняття «антикризове управління» доводить, що антикризове управління має місце в основному на підприємствах і в

організаціях. Але існує ще цілий ряд проблем, пов'язаних з виникненням криз на загальнодержавному рівні, які залишаються поза увагою сучасних науковців.

До галузей, в яких на сьогоднішній день найбільше відчувається кризовий стан, належить сфера житлово-комунальних послуг. Відповідно до висновку РНБОУ від 17 листопада 2006 року стан сфери житлово-комунальних послуг в Україні на сьогодні є критичним та таким, що становить небезпеку для життєдіяльності громадян та суспільства. Шляхів виходу з кризи не видно, як і усвідомлення її причин. Міністерство з питань житлово-комунального господарства України вважає, що для того, аби вивести галузь з кризової ситуації, необхідне щорічне фінансування у розмірі 50 млрд. грн. Житлово-комунальні послуги – результат господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання та перебування осіб у жилих і нежилих приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил. Відповідно до Закону України «Про житлово-комунальні послуги» від 24.06.2004 №1875-IV житлово-комунальні послуги поділяються за: функціональним призначенням та за порядком затвердження цін і тарифів [7, с. 514].

Залежно від функціонального призначення житлово-комунальні послуги поділяються на:

–комунальні послуги (централізоване постачання холодної та гарячої води, водовідведення, газо- та електропостачання, централізоване опалення, а також вивезення побутових відходів тощо);

–послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (прибирання внутрішньобудинкових приміщень та прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньобудинкових мереж, утримання ліфтів, освітлення місць загального користування, поточний ремонт, вивезення побутових відходів тощо);

–послуги з управління будинком, спорудою або групою будинків (балансоутримання, укладання договорів на виконання послуг, контроль виконання умов договору тощо);

–послуги з ремонту приміщень, будинків, споруд (заміна та підсилення елементів конструкцій та мереж, їх реконструкція, відновлення несучої спроможності несучих елементів конструкцій тощо).

Залежно від порядку затвердження цін і тарифів на житлово-комунальні послуги вони поділяються на три групи:

–житлово-комунальні послуги, ціни тарифи на які затверджують спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади;

–житлово-комунальні послуги, ціни тарифи на які затверджують органи місцевого самоврядування для надання на відповідній території;

–житлово-комунальні послуги, ціни тарифи на які визначаються виключно за договором (домовленістю сторін).

Сучасний стан житлово-комунального господарства України потребує поліпшення системи управління житлово-комунальним господарством, зволікання з його реформуванням призвели до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належних рівня та якості.

На сьогоднішній день сфері житлово-комунальних послуг притаманні такі недоліки:

–законодавство у сфері житлово-комунального господарства не повністю відповідає директивам Європейського Союзу та Європейській хартії місцевого самоврядування, що не сприяє створенню привабливого інвестиційного клімату;

–потребує удосконалення існуюча система тарифування на житлово-комунальні послуги, у тому числі з правом адекватного реагування на підвищення цін на енергоносії, в напрямку стимулювання зниження витрат та економії ресурсів.

–потребує удосконалення системи соціального захисту населення у сфері житлово-комунального господарства, є необхідність в провадженні програм інформування населення з питань реформування житлово-комунального господарства, законодавства в сфері ЖКГ,

щодо регулювання взаємовідносин споживачів і виробників/виконавців житлово-комунальних послуг.

–необхідне впровадження нових підходів в систему фінансування галузі з метою залучення позабюджетних коштів в процес реформування та розвитку житлово-комунального господарства, розвитку співпраці з вітчизняними, міжнародними інвестиційними та фінансовими установами, донорськими організаціями, а також залучення інвестицій, грантів, фінансових ресурсів, позик.

З метою ліквідації вищевказаних недоліків у практиці надання житлово-комунальних послуг доцільно запровадити:

–задоволення потреб споживачів у житлово-комунальних послугах належного рівня та якості за економічно обґрунтованими цінами і тарифами;

–забезпечення ефективної роботи та розвитку підприємств житлово-комунального господарства в умовах ринку;

–підвищення рівня прозорості у взаємовідносинах суб'єктів ринку з надання (отримання) житлово-комунальних послуг;

–зниження техногенного впливу на навколишнє природне середовище;

–стимулювання економного і раціонального використання ресурсів, насамперед енергоносіїв.

Організація ефективного управління у сфері виробництва і надання житлово-комунальних послуг передбачає:

–розмежування повноважень органів місцевого самоврядування, місцевих державних адміністрацій з управління підприємствами житлово-комунального господарства, встановлення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги, визначення нормативів їх споживання, витрат і втрат енергетичних і матеріальних ресурсів;

–запровадження моніторингу стану реформування і розвитку житлово-комунального господарства, діяльності підприємств для реалізації органами місцевого самоврядування власних повноважень із забезпечення населення житлово-комунальними послугами високого рівня та якості;

–формування інституту власників житлового фонду, органів самоорганізації населення (будинкових комітетів), утворення компаній — замовників житлово-комунальних послуг, в управління яких передається комунальний житловий фонд;

–забезпечення державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, запровадження нових видів управління об'єктами централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, заснованого на розподілі відповідальності між власниками комунального майна та підприємствами, яким воно передано в експлуатацію.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 503 с.

2. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К., 2000. – 390 с.

4. Масенко Б.П., Афонченкова Т.М. Антикризове управління: Навч.-метод. посіб. для студ. ВНЗ / Європейський ун-т. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 263 с.

5. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д., Оборська С.В., Пєнкіна Т.Є. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студ. екон. спец. усіх форм навч. / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / Зоя Євгенівна Шершньова (заг.ред.). – К.: КНЕУ, 2007. – 676 с.

6. Штангрет А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб.

– К.: Знання, 2007. – 336 с.
7. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004, № 47, ст. 514.

УДК 338.242.2
І. Є. СТУЖНА

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВІАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена проблемам впровадження інновацій в авіатранспортній галузі. Розглянуті основні перспективні напрямки інновацій в авіації: техніко-технологічні, соціально-екологічні та організаційно-економічні. Визначено вплив таких інновацій на підвищення ефективності діяльності авіатранспортної галузі.

Постановка проблеми. Для суб'єктів господарювання авіатранспортної галузі основною проблемою в умовах глобалізації економіки є визначення та розробка способів підвищення ефективності їх діяльності. Впровадження інноваційних процесів є одним з способів підвищення ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в сфері впровадження інновацій в авіатранспортній галузі показав, що даній галузі в основному властиві процеси розподілу, які все ще спостерігаються як наслідок перерозподілу майна [3].

Виділення раніш не вирішених проблем. Як свідчить аналіз ефективності діяльності авіапідприємств, процеси розподілу не сприяють реалізації техніко-технологічних інновацій, адже не існує фінансової підтримки вітчизняних розробок, а також не має фінансово-правової можливості впровадження зарубіжних розробок [1; 5]. Вони не стимулюють організаційно-економічних інновацій, адже не виникає потреби у визначенні нових способів господарювання; і як наслідок не виникає соціально-екологічних інновацій, передумовами чого є вимоги до льотно-технічних характеристик повітряних суден.

Постановка задач. Для авіатранспортної галузі на даному етапі її розвитку необхідно визначитися з сутністю техніко-технологічних, організаційно-економічних та соціально-екологічних інновацій. Визначити можливість поєднання всіх видів інновацій з метою підвищення ефективності діяльності підприємств авіатранспортної галузі.

Виклад основного матеріалу. Авіаційна галузь по своїй суті є науково- та фондомісткою. Як правило, авіаційна промисловість одна з перших отримує та використовує новітні технології, що були розроблені військовою та космічною промисловістю, як цивільні [2;4].

Розвиток авіації безпосередньо залежить від рівня розвитку економіки держави: стабільність в країні забезпечує притік іноземних інвестицій; сталий розвиток економіки - державні дотації та підтримку науково-технічного та промислового розвитку галузі на всіх стадіях життєвого циклу; добробут населення - породжує попит на авіаційні послуги.

До структурних складових авіаційної галузі як суб'єкта інноваційної діяльності відносяться такі елементи: авіакомпанії (авіаперевізники), аеропорти, авіавиробників, підприємства з технічного обслуговування, ремонту та доробки АТ, підприємства з обслуговування повітряного руху, метою діяльності яких є розробка та пропозиція нової конкурентоспроможної продукції на авіаційному ринку з метою задоволення прихованого та незадоволеного попиту споживачів.

Першочергове значення при створенні інновацій має науково-технічне забезпечення, завдяки якому формується потенціал нововведень, метою яких є задоволення попиту споживачів та отримання комерційного успіху. Отже, метою розробки техніко-технологічної

групи інновацій є впровадження нововведень в основні фонди, розширення матеріально-технічної бази авіапідприємств, пошук нових технічних рішень при розробці авіатехніки з метою підвищення її конкурентоспроможності на ринку перевезень.

Сучасний стан парку авіакомпаній України характеризується наступним чином:

- досить висока вартість рухомого складу авіаційного транспорту в порівнянні з іншими видами - вартість відносно невеликого літака АН-140 становить більше 8,5 млн. у.о., АН-74ТК- 300 - 14 млн. у.о., АН-148 - близько 18-20 млн. у.о.;
- відсутність у вітчизняних авіакомпаній коштів для закупівлі повітряних суден у виробника;
- значне моральне та фізичне спрацювання авіатехніки;
- відсутність спеціалізованих банківських та фінансових установ, здатних кредитувати на довгі строки та на прийнятних для авіакомпаній умовах.

Для авіакомпаній техніко-технологічні інновації - це насамперед підвищення ступеню надійності перевезень, збільшення обсягу перевезень при зниженні собівартості льотної години. Стрімкий розвиток авіаційних перевезень, постійне зростання попиту на послуги авіаційного транспорту, високі вимоги до безпеки польотів зумовлюють необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній. Результатом впровадження інновацій в розробку нової авіатехніки повинна бути така техніка, що у змозі забезпечити високу продуктивність, надійність та економічність авіаперевезення. Практично всі західні авіакомпанії виконують рейси на сучасних літаках, пропонують на своїх рейсах для пасажирів під час польоту високий рівень обслуговування, а за наявності у пасажирів декількох варіантів дістатися свого пункту призначення саме це, разом з гнучкою тарифною політикою, дає змін у іноземним авіакомпаніям боротися за клієнтів.

Соціально-екологічні інновації в авіатранспортній галузі полягають у впровадженні страхування авіакомпаніями відповідальності перед третіми особами. Ця практика вже досить давно діє в Україні, як і в багатьох інших країнах, але позитивних наслідків у вигляді надання соціальної підтримки пасажирам, стимулювання їх користатись послугами тієї чи іншої авіакомпанії, так і не отримала. Другою частиною соціально-екологічних інновацій є обмеження експлуатації ПС за шумовими характеристиками. Вже протягом 1,5-2 року розвинуті країни Європи не приймають українські ПС, що не відповідають європейським шумовим обмеженням. Для ефективного впровадження техніко-технологічних та соціально-екологічних інновацій необхідно вживати заходи з організаційно-економічних інновації.

Основними складовими цієї групи інновацій є впровадження більш прогресивних та сучасних методів організації виробництва та господарювання. Для авіакомпаній є пошук шляхів зниження тарифів, щое залежить від того, на який сегмент клієнтів розраховані послуги:

- якщо це туристи, то необхідно пропонувати економ-рейси з мінімальним переліком додаткових послуг, сервісу та комфортабельності польоту;
- бізнес-клас передбачає надання широкого кола додаткових послуг: харчування, напої, супутниковий зв'язок, преса, розвиток авіації в напрямку business jet.

Організаційно-економічні інноваційні заходи повинні насамперед бути направлені на розробку механізму ефективного взаємозв'язку та взаємодоповнення з групою техніко-технологічних інновацій.

Так, наприклад, на сучасному етапі впровадження організаційно-економічних інновацій окремими чартерними авіакомпаніями, які намагаються отримати таким чином конкурентні переваги, але не володіють достатньою ресурсною базою, виникає опір змінам на рівні інших суб’єктів господарювання. Відсутня можливість здійснення взаємозаліків за декількома суб’єктами господарювання. Таким чином, складається ситуація коли досить значна частка оборотних коштів авіапідприємств заморожується у дебіторській заборгованості і підприємства не можуть вільно розпоряджатися власними коштами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для покращення стану авіатранспортної галузі потрібно створення в Україні єдиної системи взаєморозрахунків між

авіаперевізниками, що призведе до подальшого розвитку ринку авіаційних перевезень. Єдина система відкриває нові можливості розвитку агентської мережі для доступу до неї перевізників і клієнтів. Автоматизована система взаєморозрахунків авіакомпаній буде сприяти поліпшенню облікової політики та прискоренню обігу коштів всіх учасників перевізного процесу, що також поліпшить грошовий потік авіапідприємств. Єдина система взаєморозрахунків в цивільній авіації дозволить Україні інтегруватися в світовий економічний простір на основі партнерства.

Крім того, така система дозволить підвищити ступінь довіри закордонних авіаперевізників до вітчизняних авіакомпаній, що прагнуть користуватися послугами іноземних авіаперевізників та орендувати їх ПС для здійснення окремих рейсів.

Список використаних джерел

1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ. - 2003 - 439 стор.
2. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. Монография. – К.: Издательство «Феникс», 2004 – 667 с.
3. Офіційний сайт Державіаслужби України. [Електронний ресурс] - www.ukraviatrans.gov.ua.
4. Панченко В. Н. Механізм відтворення та підвищення віддачі основного капіталу авіапідприємств. — К.: Фенікс, 2002. — 364 с.
5. Промисловий та авіаційний маркетинг / М.С. Подрєза, С.Є. Петропавлівська, О.А. Радченко, Г.С. Гуріна. – К.: Навч. книга, 2005. – 379 с.

УДК 338:658
І. А. КАРАБАЗА

ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто питання актуальності розробки політики управління виробничими запасами підприємств. Досліджено сутність категорії „виробничі запаси" та систематизовано класифікації виробничих запасів для цілей управління. Встановлено основні напрямки формування політики управління виробничими запасами.

Виробничі запаси є об'єктивною необхідністю на підприємствах. Ця необхідність зумовлена закономірностями руху матеріалів з джерел їх надходження. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку. З іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень, тому від політики управління ними, організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства.

Не зважаючи на те, що управління запасами є проблемою, яка привертала та привертає увагу багатьох економістів, серед яких Дж. М. Кейнс, Л.А. Роштейн, О.В. Крушельницька, В.Дж. Стівенсон, Е.А. Маркар'ян, В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов, В.Е. Керімов, С.В. Калабухова та інші, деякі питання, зокрема, розроблення політики управління саме виробничими запасами підприємств на базі їх обліку та аналізу, залишаються нерозкритими та не отримали подальшого розвитку.

Метою статті є розробка політики управління виробничими запасами підприємств. Завданнями для досягнення поставленої мети є визначення природи виробничих запасів, дослідження існуючих класифікацій виробничих запасів для цілей управління, визначення напрямків управління виробничими запасами підприємств.

Велике значення для розуміння необхідності виваженої політики управління виробничими запасами мають дослідження видатного американського економіста Дж. М. Кейнса. Який на підставі досвіду Великої депресії показав, що в національній економіці можуть виникати недостатні сукупні видатки, менші за ті, які потрібні для купівлі товарів і послуг, вироблених за умов повної зайнятості. У цьому разі фактичний рівень безробіття буде вищій за природну норму, економіка переживатиме спад, зростатиме вимушене безробіття. І, навпаки, можлива ситуація, коли сукупні видатки перевищують ті, які достатні для купівлі ВВП, виробленого за умов повної зайнятості. Тоді загальний рівень цін в економіці зростатиме [1; с. 221-225; 2; с. 94-95]. Він довів, що якщо сукупні видатки та реальний ВВП країни не зрівноважені, виникають незаплановані зміни інвестицій у запаси. (рис. 1) Таким чином, зміна обсягів виробничих запасів значною мірою залежить від переважаючого на даний момент ставлення до них підприємств, яке обумовлено кон'юнктурою ринку. Незаплановані запаси є механізмом регулювання рівноваги на товарному ринку на національному рівні.

Але загальновідомо, що усі агреговані величини макроекономіці є сумою мікроекономічних величин, і можна сказати, що управління матеріальними запасами окремого підприємства в цілому, та його виробничими запасами зокрема, може впливати на встановлення макроекономічної рівноваги на національному товарному ринку.

Досліджуючи сутність терміну „виробничі запаси", постаємо, по-перше, перед проблемою неоднозначності підходів до його трактування, а по-друге, утотожнення в деяких джерелах терміну „виробничі запаси" з поняттям „матеріальні запаси".

Основним чинним документом, який регламентує сутність запасів в Україні, є

Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 9 “Запаси”. Ним визначається, що під запасами слід розуміти такі активи підприємства, які утримуються на підприємстві для подальшого продажу; знаходяться у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; споживаються під час виробництва продукції та управління підприємством [3]. На погляд автору, до терміну «виробничі запаси», не можна віднести ані словосполучення «утримуються на підприємстві для подальшого продажу», адже виробничі запаси покликані забезпечувати виробничій процесс, і не тотожні товарним запасам. Ані висловлювання: «знаходяться у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва», бо виробничі запаси не знаходяться у процесі виробництва, а знаходяться лише у сфері виробництва і, потрапляючи у процесс виробництва, перестають бути виробничими запасами та стають незавершеним виробництвом, готовою продукцією тощо. До характеристики виробничих запасів можна віднести хіба що вислів: “споживаються під час виробництва продукції та управління підприємством”, адже це одна з рис виробничих запасів.

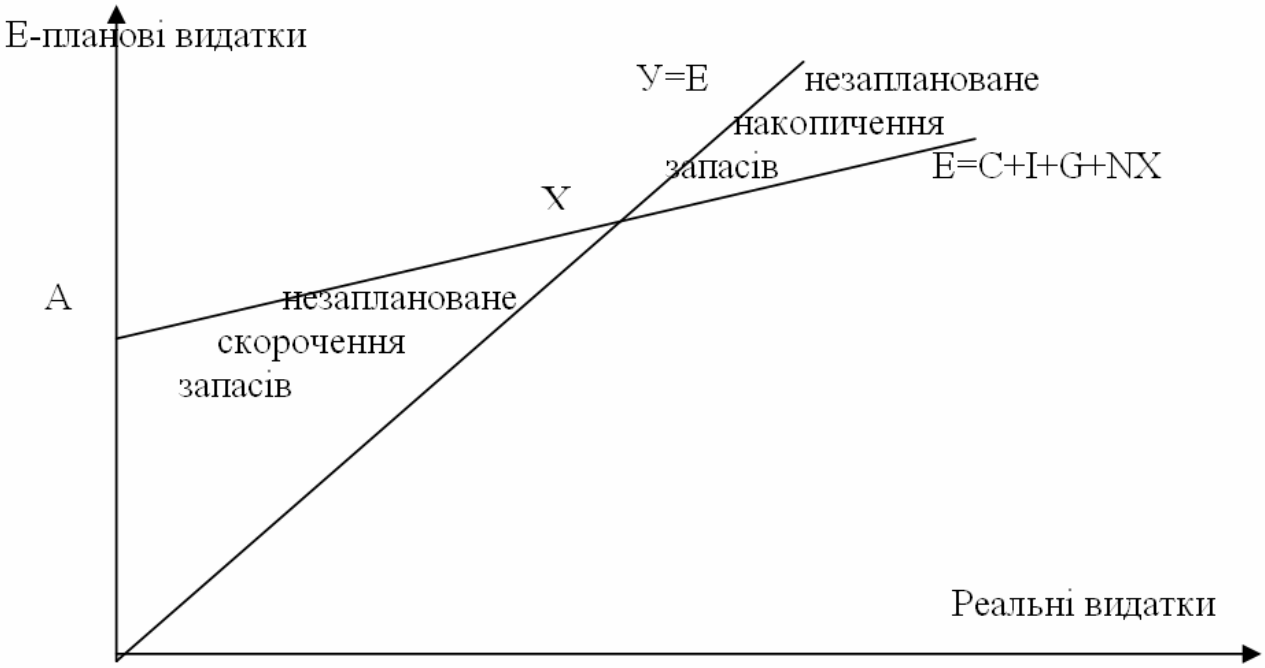


Рис. 1. „Кейнсіанський хрест”

Як видно, поняття виробничих запасів не конкретизується, що дає підставу варіювати їх сутністю

Більш правильно можна трактувати визначення виробничих запасів на підставі IAS 2 Inventories. Запаси, згідно IAS 2 Inventories, - це активи, які: 1) утримуються з метою подальшого продажу під час звичайної діяльності, 2) перебувають в процесі виробництва з метою подальшого продажу виготовлюваного продукту, 3) утримуються, як сировина і матеріали, призначені для виробничого споживання з метою подальшого продажу виготовлюваного продукту або виконаних з їх допомогою робіт, послуг [4; с. 31]. Отже, виробничі запаси характеризує вислів: „утримуються, як сировина і матеріали, призначені для виробничого споживання з метою подальшого продажу виготовлюваного продукту або виконаних з їх допомогою робіт, послуг”, таке визначення є більш точним, ніж запропоноване П(С)БО 9. Адже тут простежується чітка приналежність виробничих запасів до сфери виробництва, а не до процесу виробництва, бо у процесі виробництва виробничі запаси перетворюються на інші компоненти запасів. Найбільш повне визначення виробничих запасів спостерігається в радянського економіста Л.А. Роштейна та сучасних українських

економістів О.В. Крушельницької, Ю.М. Воробйова. Вони зазначають, що до виробничих оборотних фондів виробництва відносяться виробничі запаси та незавершене виробництво. Трактують виробничі запаси як ті, що знаходяться у сфері виробництва, а не у самому процесі виробництва, бо в даний момент вони не підлягають обробці, а є потенційними елементами виробництва [5; с. 28; 6; с. 111; 7; с. 268].

Зазначимо, що саме в цьому визначенні є чітке розмежування між сферою виробництва та процесом виробництва, і якщо матеріальні запаси обертаються в усіх процесах забезпечення життєдіяльності підприємства: постачання, виробництва, реалізації, то виробничі запаси хоча і знаходяться в сфері виробництва та забезпечують її, але в процесі виробництва вони вже не є виробничими запасами. Синтезуючи підходи та погляди на визначення природи виробничих запасів, можна сказати, що вони являють собою акумульований обсяг сировини та матеріалів, який потрібен суб'єктам господарювання для гарантування ритмічності, постійності виробництва, повноцінності сфери виробництва та економічної безпеки підприємства.

В економічній літературі присутня неоднозначність у визначенні видів виробничих запасів. Найбільш повна класифікація виробничих запасів представлена О.В. Крушельницькою, яка в їх структурі виділяє підготовчі, гарантійні (технологічні (перехідні), поточні (циклічні), резервні (буферні)), страхові та сезонні. Інші економісти представляють класифікацію виробничих запасів менш деталізованою. Так, наприклад, Ю.М. Воробйов, В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов вказують, що виробничі запаси слід поділяти на технологічні (перехідні), поточні (призначені для безперебійного забезпечення виробництва в період між двома черговими поставками), резервні (страхові, буферні). Таким чином, вони утотожнюють резервні запаси зі страховими. На думку автора, це є доцільним, бо резервні (буферні) запаси є запасами для компенсації випадкових коливань попиту, а страхові запаси призначені для поповнення поточних запасів з причин нерегулярного відвантаження або затримки в дорозі матеріалів. Отже, страхові запаси можуть бути резервними. Можна не погодитись із тим, що технологічні або перехідні запаси являють собою виробничі запаси, що переходять з однієї частини логістичної системи в іншу [6; с. 111], адже в логістичній системі три основні компоненти: постачання, виробництво та збут, і, переходячі до елементу виробництва або збуту, запаси перестають бути виробничими, а стають запасами в незавершеному виробництві або в готовій продукції, тобто стають товарними запасами.

Підготовчі запаси зумовлені необхідністю додаткової підготовки виробничих запасів перед використанням у виробництві. В.М. Науменко при дослідженні особливостей аналізу такиз запасів на гірничих підприємствах, взагалі не використовує поняття підготовчих запасів і виділяє лише поточний та резервний запаси. [9; с. 212] На думку автора, підготовчі запаси дійсно можуть бути відсутні на підприємстві, адже, наприклад, для елементу виробничих запасів–сировини, якою на гірничих підприємствах є залізна руда, підготовка не потрібна, вона після видобутку відразу йде на подрібнення та збагачення. Сезонні запаси також присутні не на всіх підприємствах, бо вони утворюються при сезонному характері виробництва, споживання чи транспортування продуктів. Також при управлінні виробничими запасами слід враховувати той факт, що їх розрізняють з точки зору грошових вкладень, можливого збитку від їх нестачі. В закордонній практиці використовується класифікація запасів у відповідності із визначеним показником їх важливості – метод A-B-C. Частіше за все показником важливості є річний обсяг витрачання даного матеріалу запасу в грошовому вимірнику. У відповідності з цим розподіляється діяльність по контролю та управлінню запасами. Використовуються три класи предметів: A – дуже важливі; B – запаси середнього ступеня важливості; C- найменшважливі. Зазвичай більша частина вартості запасів припадає на невелику кількість найменувань на складі, тому вони повинні отримувати більше уваги при загальному управлінні запасами [10; с. 561-564; 6, с. 116; 11; с. 150].

Широке розповсюдження має також отримав XYZ-метод, при якому запаси класифікуються за структурою споживання матеріалів. До групи X в складі виробничих

запасів відносяться матеріали, споживання яких має постійний характер, до групи Y – ті, що мають сезонний характер, до групи Z – ті, що мають нерегулярний характер. Така класифікація запасів дозволяє підвищіти ефективність прийняття рішень в галузі закупки та складування [11; с. 150].

Більшість дослідників усі виробничі запаси поділяють на ті, що відповідають нормативу (нормативні) та фактичні [11; с. 102; 12, с. 122; 8; с. 196; 13, с. 114]. При цьому фактичні можуть дорівнювати нормативним, можуть їх перевищувати (бути понаднормовими), і можуть бути нижчими за нормативні. Два останні факти мають бути об'єктом управління виробничими запасами, адже в першому випадку їх потрібно залучати у виробництво, а у другому – попереджувати перебої в забезпеченні виробництва матеріалами.

Наступний вид класифікації – за часом. За часом виробничі запаси класифікуються по рівнях: максимально бажаний запас (економічно доцільний у даній системі управління і використовується як орієнтир при розрахунку обсягу замовлення); граничний рівень запасу (використовується для визначення моменту часу видачі наступного замовлення); поточний запас (рівень запасу в будь-який момент обліку, може співпадати із граничним запасом) [6; с. 112; 7; с. 269]. Також, можна їх поділити на ліквідні та неліквідні (понаднормові), адже при цьому поділі головною є ознака часу, протягом якого не відбувалося використання виробничих запасів.

За одиницями виміру, які використовуються для оцінки запасу, можна поділити виробничі запаси на абсолютні та відносні [9; с. 219; 8; с. 190]. Абсолютні запаси виражені в натуральних та вартісних одиницях виміру та необхідні для розробки варіантів управління матеріальним потоком, при розрахунку потреб в складських площах, в кредитах, оборотних засобах тощо. Відносні запаси показують їх рівень по відношенню до обсягу споживання матеріалів. Вони виражені в одиницях часу (час, доба, місяць) або у відсотках до загальної потреби в конкретному матеріалі. Отже, в економічній літературі з метою управління виробничі запаси поділяють на такі види. (рис. 2)

Запаси є тим ланцюгом, який поєднує всі елементи логістичної системи. Так, від якісного матеріально-технічного забезпечення залежить безперервність та ритмічність роботи підприємства; на етапі виробництва від ефективності використання запасів залежать кількісні та якісні показники готової продукції, її собівартість. На етапі виконання планів реалізації продукції, вагому частину вартості якої, зокрема на гірничо-збагачувальних підприємствах, складають матеріальні цінності, формуються фінансові результати діяльності підприємства. Отже, якщо матеріальні запаси задіяні на всіх етапах господарської діяльності підприємств, то виробничі запаси в логістичній системі знаходяться у сфері виробництва між процесами матеріально-технічного постачання та виробництва. З точки зору багатьох економістів головним завданням управління матеріальними запасами є розроблення політики, за допомогою котрої можна мінімізувати обсяги запасів та досягти оптимальних вкладень капіталу в матеріальні цінності [14; с. 427; 15; с. 206-207].

Початковим елементом управління виробничими запасами є планування потреб у сировині та матеріалах. Планова потреба в матеріальних ресурсах, які потрібно замовити або виготовити, залежить від багатьох факторів: виробничої програми; економічної ефективності виробництва; норм витрат матеріалів, мінімального запасу матеріалів та інших. Синтезуючі точки зору на розрахунок потреби та забезпеченості підприємства матеріалами, можливо дійти до висновку, що загальна потреба в матеріальних ресурсах повинна рахуватись за кожною номенклатурною позицією із врахуванням зміни залишків незавершеного виробництва, обсягу ремонтних та інших робіт, норм витрат матеріалів на одиницю обсягу продукції та складських запасів окремих видів матеріалів. Отже, методика розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах передбачає застосування норм витрат матеріалів (у натуральних вимірниках), а також розрахунку мінімального рівня запасу.

Виробничі запаси належать до нормованих оборотних коштів. Загальновідомо, що процес нормування передбачає визначення необхідного розміру грошових коштів, що вкладаються в мінімальні запаси матеріалів для забезпечення безперервного процесу

виробництва. В процесі нормування розробляються економічно - обґрунтовані норми та нормативи. Завдяки цьому забезпечується прискорення обігу та ефективне використання виробничих запасів, що, в свою чергу, частково сприяє вирішенню проблеми ресурсозбереження.

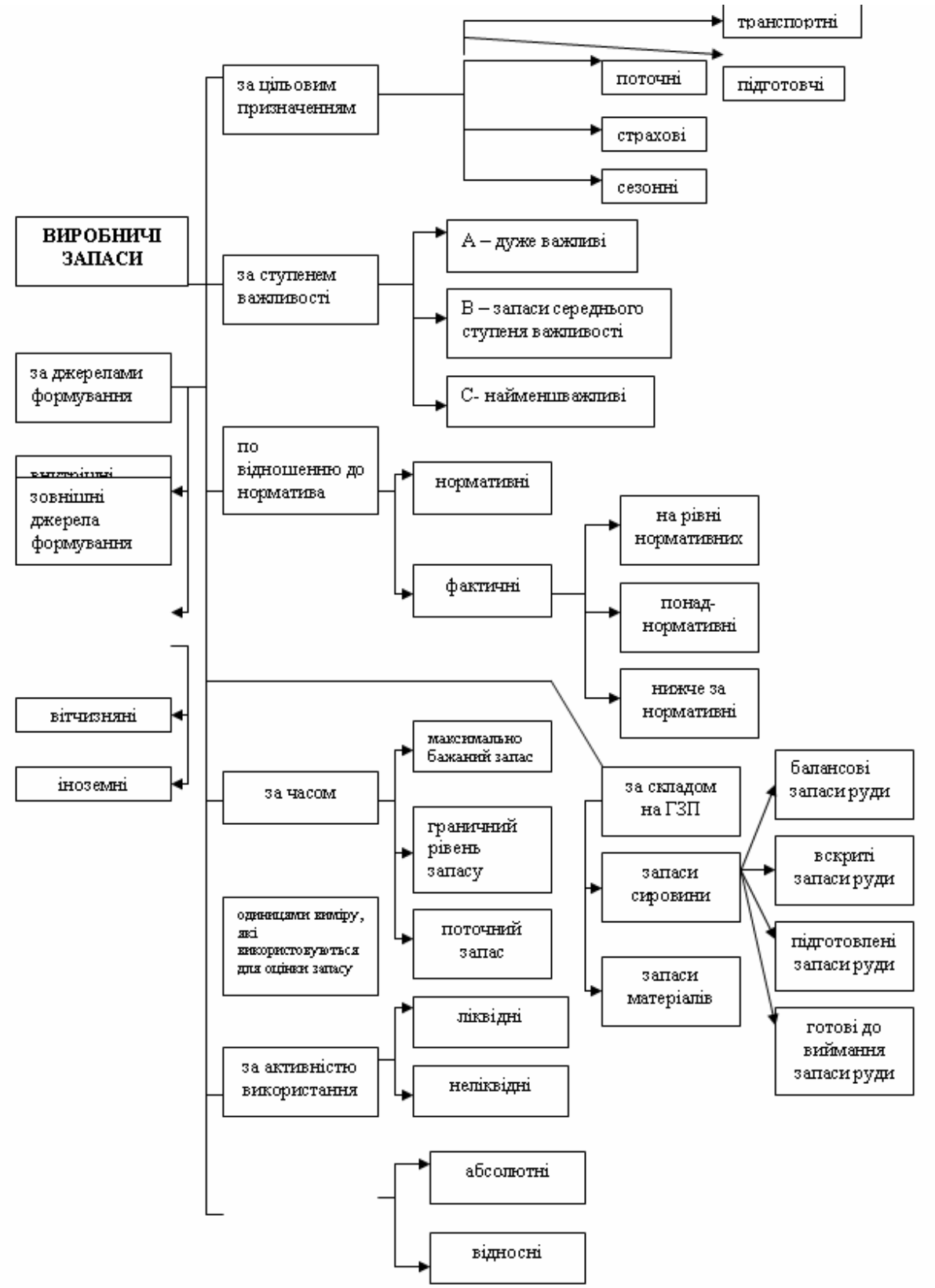


Рис. 2. Класифікація виробничих запасів для цілей управління

Нормою виробничих запасів в економічній літературі вважається відносний показник, який обчислюється в днях запасу і розраховується за окремими видами матеріальних цінностей. Нормативом їх є розрахунок запасу в грошовому виміру за кожною статтею матеріалів. Зрозуміло, що норма та норматив є взаємопов'язаними показниками, адже норматив виробничих запасів розраховується, як їх норма помножена на середньодобове витрачання. Розробку норм запасу вважають найбільш трудомісткою і складною ділянкою роботи. Державні підприємства здійснюють її відповідно до Типового порядку визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей, для приватних підприємств розробка норм виробничих запасів не регламентована. Зазначеним Порядком вказується, що при визначені норм оборотних коштів необхідно враховувати: умови постачання та збуту, віддаленість постачальників від споживачів, транспортні умови, час, необхідний для підготовки матеріалів для використання у виробництві, періодичність відпуску матеріалів у виробництво, тривалість виробничого циклу і розподіл його між структурними підрозділами підприємства, форми розрахунків та інше [16].

В економічній літературі [17, с. 150-151; 18, с. 74-75] виділяють такі методи розрахунку нормативу: аналітичний (дослідно-статистичний), коефіцієнтний та основний, названий на практиці методом прямого розрахунку. Аналітичний передбачає ретельний аналіз наявних матеріалів з наступним корегуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових. Коефіцієнтний метод полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів. Метод прямого розрахунку побудований на науково - обґрунтованому розрахунку нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів.

Норматив щодо виробничих запасів визначається як добуток одноденних їх витрат в тис. грн. на норму оборотних коштів (днів). Відповідно, одноденні витрати розраховуються діленням суми витрат матеріалів на кількість днів в періоді.

Норма виробничих запасів включає такі елементи: підготовчий запас (включає час для прийняття, розвантаження, завантаження, сортування та складування матеріалів), поточний запас (норма оборотних коштів визначається на підставі даних про частоту та рівномірність поставок, розрахунок здійснюється або на підставі договорів із постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період), страховий запас (норма страхового запасу встановлюється в межах 50% поточного).

Виробничі запаси, які необхідні для здійснення виробничого процесу на підприємствах, можуть надходити як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел постачання. Так, до внутрішніх джерел постачання належать: очікувані залишки матеріалів з урахуванням незавершеного виробництва на початок періоду, що аналізується, відходи, вдруге використані матеріали, матеріали власного виробництва та інше. До зовнішніх джерел постачання виробничих запасів можна віднести їх надходження від постачальників. Отже, після визначення потреби в виробничих запасах та обґрунтування необхідності залучення зовнішніх джерел, потрібно здійснювати розрахунок оптимального розміру партії поставок матеріалів. У зарубіжних країнах використовують ряд моделей, за допомогою яких оптимізують загальний розмір та структуру виробничих запасів, мінімізують витрати на їх обслуговування, забезпечують більш ефективний контроль за їх рухом [19,с. 209; 20,с. 133-139; 14,с. 427-430; 10,с. 559-595].

Найпоширеніша модель управління виробничими запасами – „Модель економічно обґрунтованого замовлення" (Economic ordering quantity). Розрахунковий механізм цієї моделі оснований на мінімізації сукупних витрат на закупку і збереження запасів на підприємстві. Ці витрати поділяють на дві групи: сума витрат на завезення матеріалів, включно із витратами на транспортування та прийом матеріалів; сума витрат на збереження матеріалів на складі підприємства (утримання складських приміщень і обладнання, зарплата персоналу, фінансові витрати на обслуговування капіталу, вкладеного в запаси та інше).

Крива загальної вартості запасів є сумою витрат на зберігання і вартості замовлення й має найбільше значення на початку координат і зменшується при збільшенні розміру

замовлення до точки перехрещування значень двох складових, а після неї зростає. Ця точка визначає найбільш економічний розмір замовлення (EOQ) (рис. 3).

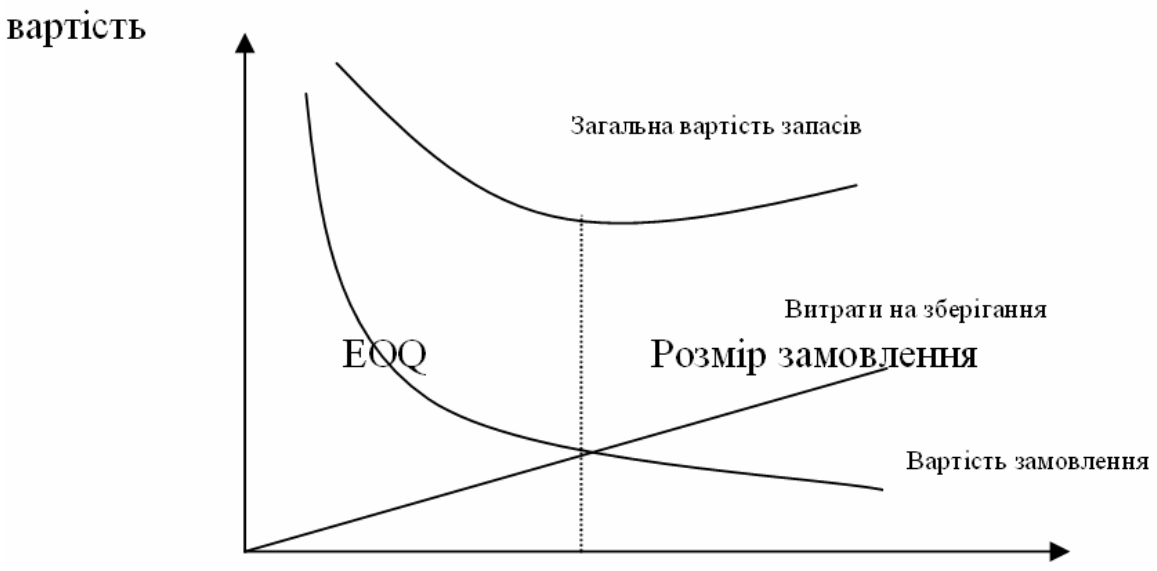


Рис. 3. Графічне зображення вартості подання замовлення, витрат на зберігання та загальної вартості запасів

Після визначення та обґрунтування потреби в виробничих запасах, розрахунку оптимального розміру партії поставок матеріалів потрібно здійснювати оцінку покриття потреби в виробничих запасах та контроль за виконанням договорів. Реальна потреба в привізних матеріалах визначається як різниця між загальною потребою та сумою власних внутрішніх джерел її покриття. На цьому напрямку управління виробничими запасами дуже важливо контролювати процеси забезпеченості потреби в них договорами, фактичного виконання договорів, своєчасного та ритмічного забезпечення матеріалами. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами доцільно супроводжувати аналізом якості отриманих від постачальників матеріалів, ритмічності їх постачання. Для оцінювання ритмічності поставок використовують коефіцієнт ритмічності, розрахунок якого являє собою суму фактичних часток надходжень за період, але не більше від їх планового рівня. Наступним кроком при здійсненні аналізу забезпечення виробничими запасами на гірничо-збагачувальних підприємствах доцільно розраховувати показники використання сировини при її переробці, зокрема, коефіцієнт вилучення. Зазначений показник є важливим саме на етапі матеріально-технічного постачання, бо він свідчить про те, якою якістю володіє видобута сировина – аглоруда та чи економічно доцільно її збагачувати. Адже, якщо вміст заліза в видобутій сировині є занизьким, тобто спостерігається виснаження родовищ, збагачення її не дасть необхідних результатів конкурентоспроможності товарної продукції (концентрату та агломерату) і можливою буде втрата частини ринку та, відповідно, прибутку підприємства. Тобто зазначений коефіцієнт, можна сказати, характеризує якість сировини, що буде підлягати обробці на підприємстві, а, отже, і якість забезпеченості гірничих підприємств якісною сировиною. Двома останніми напрямками управління виробничими запасами є встановлення необхідного обсягу фінансових засобів, авансованих у їх формування та забезпечення своєчасного включення в господарський оборот надлишкових запасів, адже завищені активи підприємства в формі надлишкових виробничих запасів негативно впливають на фінансовий стан підприємства, завищують показники його оборотності, знижують ділову активність підприємства.

Таким чином, можна виділити такі основні напрямки формування політики управління виробничими запасами:

- визначення потреби в матеріалах та запасах;

- обґрунтування необхідності залучення зовнішніх джерел та розрахунок оптимального розміру партії поставок матеріалів;

- оцінка покриття потреби в виробничих запасах, контроль за виконанням договорів;

- встановлення необхідного обсягу фінансових засобів, авансованих у формування виробничих запасів;

- забезпечення своєчасного включення в господарський оборот надлишкових запасів.

При здійсненні управління виробничими запасами за напрямками, які були визначені, підприємство стикається з багатьма проблемами, які потребують подальшого вирішення. Так, не розроблено аналітичні регістри для оперативної оцінки своєчасності постачання та реагування на збої в постачанні по кожному конкретному постачальникові в оперативному режимі; недосконалий механізм обрахунку забезпеченості в матеріалах на складі; немає розробленого алгоритму для оперативного реагування на зниження якості поставок та інші.

Список використаних джерел

1. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. Посібник. – К.: Либідь, 2001. - 616 с.

2. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроекономика: Учебник / Под общей редакцией профессора, д.э.н. А.В. Сидоровича.- М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. - 416 с.

3. Положення (Стандарт) бухлалтерского обліку 9 “Запаси”.

4. Грачова Р. Оцінка запасів згідно з IAS 2 Inventories // Дт-Кт 51/2006. – С. 31-34.

5. Ротштейн Л.А. Оборотные средства в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1986.-95с.

6. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами: Навч.посібник.-К.: Кондор, 2003. – 162 с.

7. Управління ресурсами підприємства: Навч.посібник/ Ред. Ю.М. Воробйов. –К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 285 с.

8. Теория и практика управления материальними потоками (логистическая концепция)/ В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов.- Донецк: Донецкий гос. ун-т, 1999. – 412 с.

9. Науменко К.Д. Анализ производственно-хозяйственной деятельности горных предприятий.-М; Недра, 1982. - 255 с.

10. Стівенсон В.Дж. Управление производством: Пер. с англ.\ В.Дж. Стівенсон.- М.: БИНОМ: Лаборатория базовых знаний, 1999. - 928 с.

11. Керімов В.Е. Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации: Уч. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 460 с.

12. Маркарьян Э.А. Управленческий анализ в отраслях: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, С.Э. Маркарьян, Г.П. Герасименко. - М.: МарТ, 2004. - 352 с.

13. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.М. Семенова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 312с.

14.Економічний аналіз: Навч.посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; за ред. М.Г. Чумаченка.- К.: КНЕУ, 2001. – 540с.

15. Лень В.С. Управлінський облік: Навчальний посібник –К.: Знання-Прес, 2003. - 287 с.

16. Типовий порядок визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей №17-60/29 від 31.05.93.

17. Економіка підприємства: Підручник/ За заг.ред. С.Ф. Покропівного.- Вид.3-те, без змін – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с., іл.

18. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства: Навч.посібник/ М.В. Володькіна. –К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 195 с.

19. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч.посіб.-2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

20. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.

УДК 336.01
М. Ю. ПОГОСОВА

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

У статті подано аналіз понять «небезпека», «загроза», «безпека», «економічна безпека» та запропоновано авторське тлумачення сутності поняття «фінансова безпека» підприємства. Здійснено всебічний аналіз праць вчених, що присвятили.

Розвиток будь-якого підприємства, що успішно функціонує в умовах ринкової економіки, розглядається як постійний процес його взаємодії із зовнішнім середовищем. Саме тому все більшої актуальності набуває проблема захисту інтересів суб'єкта господарювання від негативного впливу загроз, що походять від контрагентів його економічних відносин. В таких умовах є доцільним і необхідним формування надійної системи захисту, і перш за все, фінансових інтересів підприємства, функції якої має виконувати система його фінансової безпеки.

Вивченню фінансової безпеки підприємства, як самостійної системи, приділяють увагу такі вчені, як О.І. Барановський [35], І.О.Бланк [2], Я.В. Бузанова [39], Д. Ванькович [38], К.В. Горячева [7], Т.Ю. Загорельська [36], М.О. Кизим [23], Т.С. Клебанова [23], В.І. Ярочкін [39] та ін. Однак певні теоретичні та практичні питання, які пов'язано із зазначеною проблемою, залишаються дискусійними та вимагають додаткового дослідження.

З огляду на це, метою статті є уточнення основних характеристик сутності поняття «фінансова безпека суб'єкта господарювання» на основі аналізу категоріального апарату науки про безпеку. Не дивлячись на те, що у науковій літературі достатньо широко висвітлюється проблема управління безпекою на мікро-, мезо- та макрорівні [3-39], ще й досі не має єдиного підходу до визначення сутності таких основних понять її категоріального підґрунтя як «небезпека», «загроза», «безпека» взагалі та, зокрема, «фінансова безпека». Тому, перш за все, доцільно викласти погляд автора на розумінням поняття «небезпека».

Так, М. Сунгуровський вважає, що небезпека – це явище, чинник (сукупність чинників), здатних завдати шкоди будь-якому суб'єкту (об'єкту) [4]. Близьким до цього є трактування небезпеки як можливості якогось лиха, нещастя, якоїсь катастрофи, шкоди і т. ін., або стан, коли будь кому (– чому) щось загрожує [5]. Більш ширше розглядає небезпеку М.В. Куркін, визначаючи її як загрозу завдання комусь певної шкоди, можливість настання якої близька до здійснення, у зв'язку з чим вона сприймається особою як небезпечне [6].

Отже, узагальнюючи наведені тлумачення, можна зробити висновок, що небезпека – це існуюча або потенційна можливість дії загрози, вплив якої може завдати шкоди будь-якому суб'єкту чи об'єкту. Зауважимо, що поняття «загроза» і «небезпека» є близьким за суттю, оскільки обидва визначають причину можливості погіршення стану суб'єкта чи об'єкта. З огляду на це, доцільно визначитися з тлумаченням загрози.

Спираючись на проведений аналіз наукової літератури щодо трактування сутності зазначеного поняття [4, 6 – 21], варто відзначити, що загрозу зазвичай ототожнюють або з видом, способом дестабілізуючого впливу, або ж з наслідками такого впливу. Так, К.В. Горячева, визначаючи загрозу як одну з форм небезпеки, зауважує, що небезпека на стадії переходу з можливості у дійсність демонструє наявну чи потенційну готовність одних суб'єктів завдати шкоду іншим [7].

На відміну від такої точки зору, А. Качинський визначає загрозу як соціальне, природне

чи техногенне явище з прогнозованими, але неконтрольованими небажаними подіями, що можуть статися у певний момент часу в межах даної території, спричинити смерть людей і завдати шкоди їхньому здоров'ю, призвести до матеріальних і фінансових збитків, погіршити стан довкілля [8].

Як нереалізовану, але реально існуючу (з певною вірогідністю) можливість нанесення будь-якого збитку трактує поняття «загроза» А. Вінников [9], що є схожим за суттю з вищенаведеними визначеннями. На думку автора, найбільш повним та чітким є тлумачення М.В. Сунгуровського, який вважає, що загроза – це явище, чинник (сукупність чинників), що здатні реально створити умови або стати причиною повної або часткової неможливості реалізації інтересів [4].

Отже, визнавшись із поглядом автора щодо тлумачення понять «небезпека» і «загроза», з'ясуємо сутнісні характеристики безпосередньо самого поняття «безпека». Аналіз його різних аспектів доцільно починати з визначення, поданого у словнику В.І. Даля [3], де воно тлумачиться як «отсутствие опасности, сохранность, надёжность». Але значна динаміка фінансових процесів, що спостерігається на сучасному етапі розвитку економіки України, призводить до ускладнення досліджуваного поняття, що, у свою чергу, викликає різноманітність підходів до трактування поняття безпеки. Вивчення тлумачень поняття «безпека», які наведено у науковій літературі [3, 6, 8, 10 – 17, 19 – 21, 31] свідчить, що за сутнісною ознакою безпека розглядається як певний стан, здатність до захисту та система заходів, дій. Зазначимо, що більшість науковців трактує це поняття: як стан захищеності будь-якого суб'єкта від впливу загроз [6, 8, 31]; як стан, при якому відсутні загрози [6, 14 – 16] та стан, що забезпечує виживання та розвиток в умовах загроз [12, 17].

Безпека, як певна характеристика системи (або її складових) з точки зору її здатності (спроможності) до самозбереження та розвитку в умовах загроз, розглядається у роботах [19 – 21].

Окрім цього, як вже було зазначено вище, безпеку можна тлумачити як систему заходів, яку спрямовано на забезпечення протистояння існуючим та можливим загрозам і небезпекам. Таку точку зору висвітлено у публікаціях А.В. Половян [10], В.Тамбовцева [11], М.Ю. Зеленкова [12], Ю.С. Шемшумченка [13], В.Д. Бабкіна [13], В.П. Горбатенка [13], де сутність безпеки відображається через систему заходів, що забезпечує стійке функціонування і розвиток суб'єкту.

У роботі [20] Р.М. Дацків визначає безпеку як задоволення таких потреб, як існування, цілісність, незалежність, спокій та розвиток, тобто передбачає сукупність певних дій, що сприяє підтриманню безпечного стану, який характеризується реалізацією зазначених потреб. Такої ж думки додержуються М.Ю. Зеленков [12], В. Мельник [19], А. Л. Романович [21], А. Д. Урсул [21]. Слід відзначити, що наведені тлумачення поєднують у собі дві сутнісні ознаки безпеки – певний стан та систему заходів або дій, що перекликаються з точкою зору Л. Коженьовські, який пропонує розглядати безпеку у розрізі двох концепцій [14].

Згідно першої концепції безпека – це така форма існування, яка забезпечує тривалість, стабілізацію, вдосконалення та розвиток, тобто це певний стан, що характеризується ознаками захищеності. У другій концепції безпека тлумачиться через загрози, що походять з оточення або існують у самій організації та в інформації, як елемента системи взаємодії підприємницької одиниці із зовнішнім середовищем. Отже, безпека сприймається як здатність до захисту та система заходів протидії. Таким чином, говорячи про сутність аналізованого поняття, зауважимо, що кожна її характеристика не є самостійною та має розглядатися комплексно, оскільки безпечний стан може бути досягнуто тільки за умови реалізації певної сукупності дій, результатом яких є формування здатності суб'єкта захищати свої інтереси. Тобто, підприємство або любий інший суб'єкт знаходиться у безпеці не стільки за умови відсутності загроз, скільки за умови спроможності протистояти їм.

Слід відзначити, що наведені трактування безпеки як стану, здатності до захисту або сукупності заходів, є притаманними й поняттю економічної безпеки як на рівні держави, так

й на рівні окремого суб'єкту господарювання. Так, у роботі [23] економічна безпека держави визначається як стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів. Пастернак-Таранушенко Г.А. тлумачить це поняття як стан держави, за якого вона забезпечена можливістю створення, розвитку умов для добробуту її мешканців та перспективного розвитку в майбутньому [24]. На думку автора, це трактування є більш вузьким, однак, у той же час, підтверджує точку зору, що держава має сприяти посиленню безпеки кожного її суб'єкта, відгуком чого буде зміцнення її загального потенціалу. Що стосується сутності аналізованого поняття на рівні підприємства, то заслуговує на увагу визначення О.В. Прокопішиної, яка тлумачить економічну безпеку як такий стан суб'єкта господарювання, при якому реально існують та суб'єктивно відчуваються можливості щодо реалізації його життєво важливих інтересів відповідно до обраної місії [25]. Об'єднує погляди науковців важливість ефективного використання ресурсів підприємства та існуючих ринкових можливостей для забезпечення протидії внутрішній та зовнішній небезпеці [6, 22, 26 – 28], з чим, на думку автора, доцільно погодитися. Економічну безпеку як характеристику системи, може бути трактовано як здатність, готовність, спроможність певного суб'єкту захищати свою діяльність від негативного впливу зовнішнього середовища, а також усувати різноваріантні прояви загрози [15, 29 – 32].

Важливо також підкреслити, що окрім наведених вище тлумачень, економічна безпека розглядається сучасними вченими:

– як сукупність умов, за яких країна здатна у довгостроковому режимі задовольняти свої інтереси і потреби, генерувати інноваційні зрушення в економіці, протистояти зовнішнім загрозам та використовувати національні конкурентні переваги (макроекономічний рівень) [33];

– як сукупність умов і факторів, що забезпечують стабільність економічного стану галузей території, стійкість виробництва й соціальної ланки, підвищення рівня життя населення, а також спроможність протистояти виникненню залежності від факторів зовнішнього середовища (мезоекономічний рівень) [34];

– як сукупність умов і факторів, що забезпечують поступовий сталий, ефективний розвиток економіки підприємства (організації) як у поточному періоді, так й у довгостроковій перспективі (мікроекономічний рівень) [17].

Отже, економічну безпеку певного економічного рівня має бути досліджено не окремо, а у взаємозв'язку з іншими елементами системи безпеки, що сприятиме урахуванню їх взаємного впливу при визначенні збалансованої та узгодженої сукупності дій, яка дозволить своєчасно виявляти потенційні загрози та протидіяти їм. Таким чином, узагальнюючи проведений аналіз сутності досліджуваного поняття, доцільно відзначити, що економічна безпека на кожному рівні господарювання окремо, та як система у цілому, має розглядатися не тільки як стан, що характеризується певними умовами функціонування, або як система заходів протидії загрозам, а й як спроможність цієї системи забезпечити такий стан або дії, що дозволять реалізовувати власні інтереси суб'єкту кожного економічного рівня окремо та національні інтереси держави у цілому. Оскільки, загрози щодо фінансової безпеки підприємства виникають у сфері його діяльності, як суб'єкту фінансових відносин, доцільно розглянути зв'язки, які при цьому формуються. Питання про те, що включають фінансові відносини, до теперішнього часу залишається дискусійним. Так, Н.М. Гермогентова у роботі [1] зауважує, що прихильники «розподільного» трактування суті фінансів вважають, що фінансові відносини виникають тільки на стадії розподілу і перерозподілу вартості сукупного суспільного продукту, а інша група вчених, що дотримується «розширювальної» концепції, розглядає їх як категорію відтворювального процесу в цілому, який містить і стадію обміну. Фінансові відносини реалізуються через процеси формування, розподілу та перерозподілу грошових фондів, а, отже характеризуються певним обсягом, терміном і цільовим призначенням фінансових потоків. Взаємодія суб'єктів фінансових відносин різних

економічних рівнів здійснює певний вплив на зазначені характеристики. Негативна дія такого впливу викликає спотворення динаміки грошових потоків, що, у свою чергу, стає причиною появи додаткових загроз процесові перерозподілу та порушення структури самих фінансових відносин.

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити такий висновок:

– загрози безпеці підприємства як суб'єкту фінансових відносин виникають у процесі реалізації його фінансових відносин;

– джерелами таких загроз є суб'єкти фінансових відносин;

– дія загроз втілюється у зміні характеристик грошового (фінансового) потоку, що, у свою чергу, спричиняє подальший негативний вплив на динаміку фінансових відносин;

– наслідком дії загроз є порушення структури фінансових відносин.

На думку автора, не достатньо узгодженим є й визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства». З огляду на це доцільно розглянути тлумачення цього поняття, які висвітлюються сучасною науковою думкою.

У Проекті Концепції фінансової безпеки України, фінансова безпека підприємницьких структур визначається як «складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності їх життєво важливих (ключових) інтересів у фінансовій сфері від впливу широкого кругу негативних чинників (загроз)» [37]. Також у Проекті зазначається, що мінімізація загроз та забезпечення інтересів фінансової безпеки України може бути здійснено на державному рівні.

Фінансова безпека підприємств у розумінні Д.Ваньковича – це відсутність фінансової небезпеки підприємства, а саме вдале управління оперативною, фінансовою та інвестиційною діяльністю [38]. Таке визначення аналізованого поняття, на думку автору, не є оптимальним, оскільки враховує тільки стан відсутності внутрішніх загроз, а, отже, практично не зважає на можливість впливу загроз зовнішнього середовища.

Важко погодитися із тлумаченням Ярочкіна В.І., Бузанової Я.В. [39], які зводять фінансову безпеку підприємства до сукупності робіт щодо забезпечення максимально високого рівня платоспроможності підприємства та ліквідності його обігових коштів. Дещо схожими щодо трактування фінансової безпеки підприємства є погляди К.С. Горячової та О.І.Барановського. Так, К.С. Горячева під фінансовою безпекою підприємства розуміє такий фінансовий стан, що характеризується збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати достатніми обсягами фінансових ресурсів реалізацію його фінансових інтересів, завдань, місії та розвиток [7].

О.І. Барановський трактує фінансову безпеку як ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин або рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань [35].

Відомий фінансист І.О. Бланк у тлумаченні аналізованого поняття ґрунтується на парадигмі системного підходу, інтегруючи поняття «економічна безпека підприємства» та «фінанси підприємства». Він зазначає, що фінансова безпека підприємства – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його фінансових інтересів від реальних і потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз [13].

Отже, наведені визначення характеризують фінансову безпеку підприємства, з одного боку, як стан його захищеності від впливу загроз чи стан, при якому відсутні загрози, а з іншого – як складову економічної безпеки та елемент системи фінансових відносин. Відзначимо, що протиріччя між цими визначеннями не існує, оскільки одні відображують сутність поняття «фінансова безпека», а інші – її структурну побудову. Щодо сутності поняття, то на думку автора, досить повним є тлумачення І.О. Бланка, оскільки воно не тільки розкриває сутність безпеки як стану захищеності від загроз, а й відбиває необхідність його оцінювання (рівень стану). Проте, слід відзначити, що таке оцінювання має враховувати

всі зв'язки підприємства, а отже і загрози, які виникають при його функціонуванні як складової системи фінансових відносин. Отже зважаючи на те, що фінансова безпека є складовою економічної, такі зв'язки охоплюють всі рівні економіки країни, а тому фінансова безпека держави, регіону залежить і забезпечується станом безпеки агентів системи фінансових відносин мікрорівня, а фінансова безпека суб'єктів господарювання – її станом на мезо- та макрорівні. Тобто, суб'єкт господарювання має задовільний стан фінансової безпеки за умови, якщо його фінансові інтереси у певній мірі узгоджено з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища: споживачів, постачальників, конкурентів, інвесторів, держави, що забезпечує порівневу нейтралізацію джерел виникнення загроз. Крім того, як вже було зазначено, безпечний стан може бути досягнуто також завдяки стійкості підприємства до можливої або реальної небезпеки. Проте доцільно підкреслити, що певні науковці [40] ототожнюють поняття «фінансової стійкості» та «фінансової безпеки», що на нашу думку є недостатньо коректним. Так, А.Р. Гаскаров у роботі [40] визначає фінансову стійкість економіки як спроможності фінансово-банківської системи забезпечувати фінансову збалансованість матеріально-речових і грошових потоків, забезпечувати фінансовими ресурсами проведення намічених заходів соціально-економічного розвитку. Також наводится думка Р.А Коренченко, В.І. Аверіна, С.І. Утробіна та М.Н. Марценюка, які тлумачать стійкість як спроможність організації зберігати себе та реалізовувати функції у станах, близьких до рухливої рівноваги [40].

На думку автора, безпека підприємства як суб'єкта фінансових відносин – це спроможність захищати свої фінансові інтереси, а вже ступінь захищеності має визначатися через фінансову стійкість. Тобто цілком об'єктивно стверджувати, що сутність поняття «фінансова безпека» є більш широким ніж поняття «фінансова стійкість», оскільки остання не передбачає визначення причин виникнення загроз реалізації фінансових інтересів, розроблення заходів щодо нейтралізації або попередження впливу загроз, а тільки відбиває через відповідність певним нормативам стійкість фінансової системи (стабільність та несхильність до ризику втрат) суб'єкту господарювання. Спираючись на ранжування потреб, що запропоновано А.Маслоу [41], варто відзначити, що потреба у безпеці знаходиться на другому рівні піраміди потреб після фізіологічних, що свідчить про неможливість реалізовувати потреби більш вищого рівня в умовах небезпеки. Як відзначено у роботі [42] потребу можна розуміти як стан живого організму, людської особистості, соціальної групи чи суспільства у цілому, що виражає необхідність у чомусь, залежність від об'єктивних умов життєдіяльності та є рушійною силою їхньої активності. Якщо провести паралель між людиною та певним субєктом господарювання, зауважимо, що для ефективної його взаємодії з зовнішнім оточенням та сталого розвитку необхідним є досягнення безпечного стану його функціонування. Отже, на думку автора, під фінансовою безпекою підприємства слід розуміти комплексну характеристику функціонування суб'єкту господарювання, що відбиває його потребу у захисті фінансових інтересів, яка існує об'єктивно за умови постійного впливу реальних і потенційних загроз макро-, мезо- та внутрішнього середовища, та викликає необхідність формування його спроможності реалізовувати свої інтереси в процесі взаємодії з контрагентами системи фінансових відносин. Однак слід зауважити, що незалежно від причини виникнення та виду загрози, наслідком її впливу є зміна фінансової стійкості підприємства. У той же час, ступінь такої зміни може бути різною в залежності від здатності підприємства до захисту. Таким чином, доцільним є введення поняття «запас міцності фінансової безпеки», під яким автор розуміє таку величину відхилення поточного рівня фінансової стійкості від задовільного та проміжок часу, за яких підприємство є стійким до впливу внутрішніх та зовнішніх загроз при збереженні тенденції рівня складових фінансової безпеки мікро-, мезо- та макрорівня. Автор пропонує таке визначення, базуючись на концептуальних засадах кібернетики та загальної теорії систем [43, 44], що вивчають процеси гомеостазу – підтримання рівноваги системи через механізми зворотного зв'язку. Можливість підприємства протистояти руйнівній силі нестабільного середовища, в якому вони функціонують, має формуватися не тільки за рахунок власного внутрішнього

потенціалу, а й на підставі створення необхідних умов щодо безпечного існування шляхом реалізації державою певної сукупності дій, спрямованої на досягнення стану захищеності від дії (впливу) існуючих або потенційних загроз. Саме тому, безпека за структурою має розглядатися як ієрархічне поняття, оскільки відображує взаємозв'язок усіх економічних рівнів – держави, регіону, суб'єкту господарювання та громадянина.

Ефективне здійснення політики захисту вимагає від економічних агентів з'ясування джерела виникнення та напрямів дії загроз з урахуванням взаємозв'язку усіх рівнів їх функціонування. Кожний досліджуваний рівень може бути схильним до дестабілізуючого впливу його оточення. Однак крім цього, прийняття неефективних рішень щодо своєї діяльності є внутрішньою причиною послаблення здатності до захисту свої інтересів. Що стосується підприємства як суб'єкту фінансових відносин, варто підкреслити, що стан небезпеки є наслідком, по-перше, необґрунтованих власних дій щодо реалізації інтересів, а по-друге – діяльності регіону та держави. Також, при вивченні цього питання, слід враховувати, що держава може впливати на умови функціонування окремого суб'єкта господарювання подвійно – прямо (наприклад, заходи податкової, грошово-кредитної політики) або опосередковано – через систему заходів, щодо регулювання функціонування певної регіональної одиниці (наприклад, міжбюджетні відносини). Слід відзначити, що розглядаючи державу як сукупність регіонів та підприємств, можна вважати, що усі протиріччя та суперечності їх взаємозв'язку є внутрішніми загрозами її фінансовій безпеці. Діяльність же на міжнаціональному рівні спричинить появу й зовнішніх загроз. Однак, з огляду на завдання дослідження, доцільним є аналіз суперечностей інтересів між державою, регіоном і підприємством як причини зовнішніх загроз, а безпосередньо державної фінансової політики – як причини внутрішніх загроз.

Стосовно фінансової безпеки регіону слід зауважити, що підприємства, які формують його фінансове середовище, є джерелом виникнення внутрішніх загроз, а сфера його відносини з вищим рівнем – державою – джерелом зовнішніх загроз. Якщо розглядати підприємство як елемент регіональної системи, то його безпека розглядається як спроможність формувати максимальний внесок у забезпечення фінансової безпеки регіону і держави в цілому, а якщо як самостійний елемент – як спроможність забезпечити розвиток в умовах впливу різноманітних загроз. Тому і його вплив, як джерела виникнення небезпеки, необхідно визначати з урахуванням цього аспекту. Отже, в умовах постійної взаємодії та взаємного впливу суб'єктів усіх рівнів економіки, особливого значення набуває проблема передбачення функціонування і розвитку підприємства, що не можливо забезпечити без створення системи управління його фінансовою безпекою, головною умовою ефективної діяльності якої є науково-обґрунтований інформаційний базис оцінювання, аналізу й прогнозування стану досліджуваного об'єкту.

Список використаних джерел

1. Гермогентова М. Н. Сущность финансовых категорий // http:// lib.sessia. net/.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского язика // http://www.slova.ru/
4. Сунгуровський М. Методологічний підхід до формування системи національної безпеки України. // Стратегічна панорама. – 2001. – №3 – 4. – С. 48 – 49.
5. Безпека бізнесу: інформаційні загрози // www.acade-mia.org.ua/.
6. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография. – Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 450 с.
7. Горячева К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65 – 67.
8. Качинський А. Б. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи. – К.: ІПНБ, 2004. – 472 с.

9. Винников А.С. Банк России и банковская безопасность // Регион. – 1997. – № 2.

10. Александров И. А., Орлова Е. А., Половян А. В. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия // Наукові праці Донецького технічного університету. – 2002. – № 46. – С. 12-19.

11. Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 45 – 53.

12. Зеленков М.Ю. Правовые основы общей теории безопасности Российского государства в XXI веке. – М.: Юридический институт МИИТа, 2002. – 209 с.

13. Політологічний енциклопедичний словник / Упорядник В. П. Горбатенко; За ред. Ю. С. Шемшумченка, В. Д. Бабкіна, В. П. Горбатенка. – 2-е вид., доп. і пероб. – К.: Генеза, 2004. – 736 с.

14. Коженьовські Л. Управління безпекою // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 147 – 154.

15. Анализ и оценка экономической безопасности региона. – Подано на сайті http://www.nauka-shop.com/

16. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и переаб. – Институт новой экономики, 1997. – 864 с.

17. Журавльова Т. А., Кочевой М. Н., Кочева Л. І. Забезпечення економічної безпеки фінансового розвитку підприємства // Вісн. технол. ун -ту "Поділля". Сер. 2, екон. науки. – 2004. – Вип. 1 (Ч. 2, Т2). – С. 169 –172.

18. Бєгун В. В., Науменко І. М. Системний аналіз безпеки як вирішення багатофакторної задачі аналізу ризику. – Подано на сайті http://iee.org.ua/.

19. Мельник В. Фінанси в системі економічної безпеки // Зб. наук. праць Акад. держ. податк. служби України. – 2000. – №3. – С. 46 – 50.

20. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 143 –153.

21. Урсул А. Д., Романович А. Л. Устойчивое развитие и обеспечение безопасности // Акиуальные проблемы современности. – 2003. – №7. – С. 5 – 16.

22. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): Учебно-практическое пособие/ Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

23. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І.; За ред. Гейця В. М.: Монографія. – Х.: Вд. «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

24. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави: Проблеми та механізми їх розв'язання // Вісн. НАН України. – 2004. – №11–12. – С. 67–73.

25. Прокопішина О. В. Обґрунтування підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства» // Вісник Академії митної служби України. – 2006. – № 4. – С. 23 – 25.

26. Артёменко Д.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Ростов на Дону, 1999. – 32 с.

27. Шилова Л.І., Болгова К.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства. – Подано на сайті www.masters.donntu. edu.ua/

28. Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия // Материалы Международной научно-практической конференции "Проблемы обеспечения экономической безопасности". – Донецк: РИА ДонНТУ, 2001. – 175с.

29. Жаліло Я. А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації// Стратегії національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сантисага, 2001. – С. 141–142.

30. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. — К., 2001. — 122 с.

31. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36 – 44.

32. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. — К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
33. Конституція України. – К: Преса України, 1997. – 80 с.
34. Светлаков А.Г. Стратегия экономической безопасности регионального агропромышленного комплекса: теория, методология и практика: Автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05: Екатеринбург, 2007. – 44 с.
35. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування. — К.: Фенікс, 1999. — 338 с.
36. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления // Наук. праці ДНТУ. Вип. 103–4. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 215 – 218.
37. Фещенко В. В. Барановський О. І. та ін. Проект Концепції фінансової безпеки України // Фінансовий ринок України. – 2004. – №7. – С. 40 – 78.
38. Ванькович Д. Забезпечення фінансової безпеки в процесі побудови системи управління фінансовими ресурсами підприємства // Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції «Економічна система України: європейський вибір», Львів, 3-5 травня 2000 р. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка. – 2000. – С. 11-12.
39. Ярочкин В.И. Основы безопасности бизнеса и предпринимательства / В.И.Ярочкин, Я.В.Бузанова.– М.: Мир, 2005. – 208 с.
40. Гаскаров А. Р. Целевые программы как инструмент обеспечения финансово-экономической устойчивости субъекта Российской Федерации: на примере Республики Башкортостан: Автореф. дис. канд. экон наук: 08.00.10: Москва, 2007. – 25 с.
41. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Питер, 2003. – 351 с.
42. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник. – Київ: Либідь, 1997. – 376 с.
43. Винер Н. Кибернетика и общество. – М.: Тайдекс Ко, 2002. – 184 с.
44. Урманцев Ю. А. Общая теория систем: состояние, приложения и перспективы развития // В кн. Система. Симметрия. Гармония. – М.: Мысль, 1988. – С. 38 –130.

УДК 330.341.1.014(075.8)
А. О. ФОМЕНКО
Г. М. БУРЛУЦЬКА

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Для прискорення темпів економічного росту в Україні необхідно створити умови для інноваційного шляху її розвитку. У цих умовах практично єдиним прийнятим виходом є орієнтація підприємств на випуск нової продукції і пошук необхідних для цього інвестицій. Усе це вимагає принципово нових підходів до підготовки, управління і організації виробництва. Для управління конкретними проектами інноваційного розвитку підприємств Донецького регіону у статті запропоновано сформувати матричні структури. Такі системи управління скорочують терміни впровадження проектів, підвищують оперативність робіт, заощаджують ресурси.

Вступ. Для прискорення темпів економічного росту в Україні окрім структурної перебудови економіки необхідно створити умови для інноваційного шляху її розвитку. Дослідженням інноваційної діяльності підприємств займались як вітчизняні, так і зарубіжні економісти: Василенко В.О, Завлін П.Н., Кабаліна В., Кларк З, Фрітч М., Нельсон Р., Андерсен Є. Відзначимо, що проблеми інноваційного розвитку актуальні як для країн з розвиненою економічною системою, так і для української економіки взагалі, яка знаходиться у кризовому стані.

У наш час уже є очевидним, що для більшості вітчизняних підприємств вихід із кризи

пов'язаний із виробництвом і реалізацією нової продукції, не просто технічно досконалої і якісної, а такої, що потрібна споживачам, відповідає їхнім потребам і запитам, при виробництві й реалізації якої підприємство зможе максимально використати свої порівняльні переваги. Необхідність концентрації зусиль вітчизняних підприємств на освоєнні нових виробів і послуг (новацій) пояснюється реально існуючим спадом виробництва традиційних товарів. При цьому багато видів продукції не користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, в основному з власної неконкурентоспроможності [1, с. 10].

У цих умовах практично єдиним прийнятим виходом є орієнтація підприємств на випуск нової продукції і пошук необхідних для цього інвестицій, що підтверджується багатьма спеціалістами [2, с. 41; 3, с. 87; 4, с. 32].

Нова продукція доповнює товарний асортимент підприємства і надає йому можливість конкурувати з продукцією інших товаровиробників. Слід зважати на ті обставини, що підприємство, яке здійснює технологічні і технічні зміни, чи розвиває ринки, не буде захоплене зненацька, якщо існуючий товар застаріє і з'являться нові. Виробництво різноманітних за призначенням і сферам використання товарів дозволяє при зміні структури споживацького попиту отримувати стабільний прибуток почергово за рахунок різних товарів. Усе це вимагає принципово нових підходів до підготовки, управління і організації виробництва.

Постановка завдання. Процес інноваційного розвитку необхідно розглядати з позиції конкретного підприємства, що здійснює господарську діяльність. Підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку повинне функціонувати згідно з принципами:

адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку;

динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів діяльності підприємства;

самоорганізації – самостійне забезпечення підтримання умов функціонування, тобто самопідтримна обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо - збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

– саморегуляції – коригування системи управління виробничо – збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

– саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства [1, с. 24].

За цими принципами має функціонувати і система управління інноваційним розвитком підприємства, яка орієнтована на досягнення визначених цілей в умовах конкурентного середовища. Управління інноваційним розвитком повинно здійснюватися на декількох рівнях: рівні держави, рівні регіону, рівні конкретного підприємства. Перші два становлять макрорівень управління, а останній – мікрорівень. Макрорівень управління включає елементи регулюючих механізмів: державного регулювання ринкових процесів, правового регулювання підприємницької діяльності, соціального, політичного регулювання [1, с. 25]. При управлінні інноваційним розвитком підприємства на макрорівні необхідно застосовувати:

1. Методи планування. Включають групу методів, які передбачають проведення планово – дослідницьких робіт, що передують соціально - економічному розвитку. Методи даної групи стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, видів діяльності, що, у свою чергу, зумовлює розробку новацій різного рівня й інноваційний шлях розвитку в цілому.

2. Методи економічного стимулювання. За допомогою методів даної групи держава стимулює розвиток пріоритетних галузей, регулює виробництво певних видів товарів, стимулює розвиток науки і техніки, інвестиційну й інноваційну діяльність, що у свою чергу надає можливість розвитку підприємницьких структур і окремих суб'єктів господарської діяльності.

3. Правові методи. Ці методи здійснюють регулюючий вплив через правове

регламентування конкретних видів діяльності, систему держаних стандартів і методів прямого адміністрування

4. Методи соціального регулювання. Впливають на розвиток ринку певних видів товарів через суспільні рухи, різні недержавні організації. Цей вплив може як стимулювати розвиток, так і протидіяти йому.

5. Методи політичного регулювання. На розвиток ринкових можливостей впливають шляхом надання різного роду прав і свобод: права на підприємницьку діяльність, права на власність, надання певного правого статуту окремим територіям, захист інтелектуальної власності [1, с. 17].

Таким чином, макрорівень управління визначає поле інноваційної діяльності підприємств, окреслює його межі.

Результати. На мікрорівні при управлінні інноваційним розвитком підприємств Донецького регіону необхідно провести перш за все аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища і прогнозувати його розвиток, вибрати пріоритетні напрями інноваційної діяльності та варіанти інноваційного розвитку ринкових можливостей, сформувати цільовий ринок для реалізації проектів інноваційного розвитку, забезпечити планування виробничо – збутової діяльності, провести контроль за реалізацією проектів інноваційного розвитку, а також необхідно підготувати рішення про своєчасну зміну пріоритетів інноваційного розвитку [5, с. 112; 6, с. 45].

Управління процесами інноваційного розвитку необхідно здійснювати за допомогою системи економічних інструментів та системи інформаційного забезпечення. При цьому, з погляду мікрорівня управління, впливи регулюючих механізмів (макрорівень) сприймаються як впливи чинників зовнішнього середовища і відповідним чином враховується при розробці стратегії інноваційного розвитку. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств повинен ґрунтуватися на постійних змінах номенклатури виробленої продукції, удосконаленні технологій її виготовлення, методів організації виробництва і збуту відповідно до змін ринкової кон'юнктури. У цих умовах необхідно гнучко підходити до формування організаційних структур управління, вибирати такі, що були б адекватні конкретним умовам реалізації проектів інноваційного розвитку промислових підприємств, дозволяли б повністю реалізувати потенціал їхнього інноваційного розвитку.

Для управління конкретними проектами інноваційного розвитку підприємств рекомендується формувати матричні структури: функціонально – матричні, проектно – матричні [7, с. 10-12]. Матрична структура відображає закріплення в організаційній побудові підприємства двох напрямів керівництва, двох організаційних альтернатив. Вертикальний напрям — управління функціональними і лінійними структурними підрозділами підприємства. Горизонтальний — управління окремими проектами, програмами, продуктами, для реалізації яких притягуються людські і інші ресурси різних підрозділів підприємства. При такій структурі встановлюється розділення прав менеджерів, що здійснюють управління підрозділами, і менеджерів, які здійснюють керівництво по виконанню проектів. Найважливішим завданням вищого складу керівництва компанії в цих умовах стає підтримка балансу між двома організаційними альтернативами. Відмінною рисою організаційної структури управління матричного типу є наявність у працівників одночасно двох керівників, що володіють рівними правами. Виконавець підкоряється безпосередньому керівникові функціональної служби, який наділений необхідними проектними повноваженнями для здійснення процесу управління відповідно до запланованих термінів, виділених ресурсів і необхідної якості. Виникає система подвійного підпорядкування, що базується на поєднанні двох принципів, — функціонального і проектного (продуктового). В матричній структурі паралельно з функціональними і лінійними підрозділами створюються спеціальні органи (проектні групи) для вирішення конкретних виробничих завдань. Ці проектні групи формуються за рахунок фахівців підрозділів, що знаходяться на різних рівнях управлінської ієрархії. Таким чином, головним принципом формування матричної структури є розвинена мережа горизонтальних зв'язків з

вертикальною ієрархією, яка утворюються за рахунок взаємодії керівників проектів з керівниками функціональних і лінійних підрозділів.

Висновки. Таким чином, подальші дослідження будуть спрямовані на формування матричних структур, які будуть сприяти об'єднанню управління маркетингом інновацій, розробкою нових виробів і послуг, їх виробництвом, матеріально – технічним забезпеченням виробництва, збутом продукції на одному рівні ієрархії, що дозволить гнучко реагувати на вимоги ринку, виключи дублювання робіт у групах, що спеціалізуються на різних товарах. Такі системи управління, орієнтовані на виконання конкретних проектів, скорочують терміни їх впровадження, підвищують оперативність робіт, заощаджують ресурси.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид, перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»: К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
2. Богиня Д., Волынский Г. Структурная перестройка экономики и проблемы инвестиций // Экономика Украины. – 1997. – №12. – С. 41-50.
3. Бодюк А. Інновації технологічних перетворень. – К.: Наукова думка, 1995. – 127 с.
4. Бондарь О. Проблемы развития инновационной деятельности // Бизнес Информ. – 1998. - №9. – С. 32-35.
5. Ильяшенко С.Н. Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Вип. 1. – Суми: Вид-во СумДУ, 2000. – С. 110-116.
6. Ильяшенко С.Н. Управление формированием целевых рынков предприятий // Машиностроитель. – 1999. - № 8. – С. 43-47.
7. Владимиров И.Г. Организационные структуры управления компаниями // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. - № 5. – С. 10-13.

УДК 330.341.1
О. І. ВІКАРЧУК

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто актуальність інноваційної складової в сучасній аграрній політиці України. Розкрито особливості інноваційної моделі для забезпечення науково-інноваційної системи ринку необхідними професійними послугами з питань управління процесами, правового та економічного супроводження корпоратизації відносин, капіталізації і комерціалізації науково-інноваційних досягнень. Показано необхідність використання основних економіко-правових принципів при здійсненні сучасної галузевої інноваційної політики для удосконалення нормативно-правової бази з регулювання інноваційної діяльності, основним завданням якої має стати розробка пропозицій щодо реструктуризації підприємств аграрного сектору.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки сучасна економічна політика і стратегія модернізації різних сфер економіки України повинні базуватися на вдосконаленій інноваційній базі. Це відкриває можливість подальшого розвитку ринкових відносин як всередині нашої країни, так і більш активній інтеграції економіки держави в світове господарство. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки є природним наслідком інтеграції України в світовий економічний простір з високим рівнем конкуренції, де екстенсивна модель господарювання вже вичерпала свої можливості.

Інноваційна законодавча база – це, на наш погляд, науковий комплекс державних актів, що стосується ефективного використання всіх можливостей галузей господарського комплексу країни і особливо фінансових джерел – науково визначених коштів – у розвиток як економіки держави, так і науки, культури, освіти.

Верховна Рада України приймає закони про здійснення в державі інноваційної політики і її особливості на кожному етапі розвитку економіки. Тому в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому ринку сучасне законодавство України в економічній сфері повинно ефективно використовувати саме інноваційний підхід, якого обов'язково необхідно дотримуватись в економічному розвитку країни. Від останнього, в свою чергу, і залежать джерела формування інновацій – валовий внутрішній продукт, кредити, залучення коштів внутрішніх і зовнішніх інвесторів.

Виходячи з цього, законодавчо повинно бути чітко визначено, на якому етапі розвитку знаходиться економіка країни, її галузі і які інновації необхідні для їх подальшого розвитку. При цьому держава зобов'язана законодавчо створити відповідні умови для розвитку кожного регіону, що потребує раціонального використання бюджетних коштів, коопераційної співпраці і системи економічних законів.

У центрі виробничої діяльності XXI ст. знаходиться людина, а отже, задоволення її потреб стає обов'язком не тільки держави, але і кожного підприємства, незалежно від форми власності. Тому законодавчо має бути також передбачено створення макро- і мікросередовища для розвитку інноваційної діяльності в сфері підприємництва. Впродовж останньої чверті XX ст. визнано інноваційну модель розвитку економіки реальним механізмом існування будь-якого суспільно-політичного укладу. М. Портер у роботі «Конкуренція» писав, що основою конкурентоспроможності держави є її здатність сприймати нововведення науково-технічного прогресу та вносити відповідні зміни у свою діяльність [1]. Відповідно до стратегії економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) передбачено утвердження інноваційної моделі розвитку економіки, становлення в Україні принципово нової дієздатної національної системи, яка може функціонувати на ринкових засадах та принципах самовідтворення [5].

Широкомасштабна інноваційна діяльність у сучасних умовах є фундаментом стабільного та ефективного економічного зростання як окремої галузі, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Розробка наукових засад ефективної системи інноваційної діяльності в економіці України набуває особливої актуальності. Ця проблема досліджується багатьма зарубіжними та вітчизняними ученими, зокрема, поширеними є дослідження інноваційної діяльності та розвитку, ефективності інновацій та питань державного регулювання. Такі фахівці, як: С. Валдайцев, В. Геєць, Б. Санто, Ю. Яковець, П. Саблук, О. Дацій, Б. Маліцький, В. Яковенко тощо висвітлили згадані проблеми у своїх наукових працях.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні основних економіко-правових принципів, на яких має базуватися сучасна аграрна політика, законодавство України.

Основними завданнями є:

- захист інтересів кожного суб'єкта національної економіки – від підприємця до центрального органу державного управління – мають бути узгоджені в межах національної інноваційної політики чи моделі інноваційного розвитку;
- врахування загальнонаціональних пріоритетів та особливостей, прозорість та гнучкість при прийнятті рішень на всіх щаблях суспільної структури та спроможність враховувати індивідуальні інтереси всіх суб'єктів економічних відносин.

Об'єктом дослідження є інноваційна політика, що розглядається в контексті складової сучасної аграрної політики України. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, правових та економічних аспектів розвитку інноваційної стратегії держави.

Методика дослідження. Узагальнення теоретичних основ та формування висновків зроблено з використанням прийомів *абстрактно-логічного методу.* При аналізі стану та результатів інноваційної політики використано *статистико-економічний метод*. Проведені дослідження, узагальнені висновки та рекомендації дозволять визначити головні напрями реалізації інноваційної моделі розвитку економіки.

Результати дослідження. Одним із найбільш економічно активних секторів економіки, що динамічно розвивається, є агропромисловий комплекс України. Аналіз виконання завдань стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.), порівняння пріоритетів аграрної галузі з іншими свідчить про певну позитивну відмінність аграрної сфери виробництва. Так, за даними продовольчого балансу, Україна повністю забезпечує продовольством власні потреби і, відповідно до перспективних програм, покращує якість та асортимент продукції, освоює зовнішні ринки. Тому потреба в інноваціях для аграрного сектору економіки відчувається вже сьогодні. Однак складові проблеми післяреформеного становлення аграрної галузі ще потребують розв'язання, зокрема, через активне сприяння аграрної науки. Стабільне економічне зростання, створення цивілізованих соціально-економічних умов на селі можливі за умови науково-обґрунтованого розвитку ефективного підприємництва в аграрному секторі, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної агропродукції на внутрішньому та зовнішніх ринках [2].

Попри існуючу законодавчу базу з питань використання інноваційної політики в агропромисловому комплексі країни, в ній, як і раніше, спостерігаються значні недоліки. Це використання основних економіко-правових принципів, на яких має базуватися сучасна аграрна політика та інноваційний розвиток кожної галузі. У сучасних умовах починати економічні перетворення в країні без чіткої концепції перетворень, послідовності їх запровадження і розраховувати на успіх – просто неможливо. Оскільки це, в свою чергу, позначається на тих законодавчих актах, які приймаються, їх нечіткості, а крім того, і можливості неоднозначного тлумачення. Слід зазначити, що початок проведення аграрної реформи на державному рівні мав скоріше декларативний характер. Було прийнято цілий ряд законодавчих актів, але механізму їх реалізації, відповідної підтримки вироблено не було.

Звичайним явищем стало те, що закони, які приймалися у сфері сільського господарства, в більшості випадків не виконувались. Від деяких прийнятих законів економіка агропромислового комплексу України, в тому числі і сільське господарство,

просто постраждали. Наприклад, законодавство, що регулює зовнішньоекономічну діяльність у країні. Показники експорту та імпорту яскраво про це свідчили. Прийняті рішення про лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності не враховували стану внутрішнього українського продовольчого ринку, співвідношення попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію [4].

Прийняття законів не супроводжувалось відповідним результатом і практичними заходами. Наприклад, лібералізація експорту зерна протягом 1999 – 2000 рр., за оцінками фахівців, завдала збитків у розмірі 3,6 млрд. грн., після чого ситуацію із запізненням довелося виправляти прийняттям Указів Президента України. На початку XXI ст. не втратило своєї актуальності і таке важливе для України питання, як залучення в економіку держави іноземних інвестицій. Однак постійні зміни (особливо протягом 1992 – 1996 рр.), доповнення до діючих законів, зупинення дії певних статей законів, нестабільність законодавчих актів призвели до періодичних змін умов роботи підприємств з іноземними інвестиціями, а отже, до відсутності чіткої системи державних гарантій для інвесторів у результаті прийняття і вдосконалення нормативних актів, що зумовило призупинення роботи окремих підприємств з іноземними інвестиціями в агропромисловому комплексі України, а недоотримання значних валютних надходжень у галузь ще більше загострило економічну кризу [3].

Іншим прикладом є законодавство про ціни на продукцію АПК: ціноутворення розроблялося без урахування економічних законів ринку і, в першу чергу, закону попиту і пропозиції, а також купівельної спроможності населення. Науковцями Української академії аграрних наук доведено, що забезпечити ефективність агропромислового виробництва в ринкових умовах можна насамперед шляхом переведення галузі на інноваційну модель розвитку, нарощування обсягів інвестицій та інноваційних реінвестицій, побудови інтегрованої ринкової інфраструктури, яка б забезпечила функціонування науки і підприємництва в єдиному збалансованому комплексі. На основі аналізу інтеграційних, інноваційних, інвестиційних процесів у наукоємній сфері АПК Інститутом інноваційного провайдингу визначено головні напрями реалізації інноваційної моделі розвитку економіки, зокрема аграрної. Через інноваційну модель формується безпосередньо інноваційна економічна модель для використання інноваційних процесів у розвитку будь-якої галузі.

Основними стратегічними напрямками утвердження моделі інноваційного розвитку та завдання щодо її здійснення є наступні напрямки:

Розробка і практичне впровадження основних напрямів державної політики у сфері науки і технологій на довгострокову перспективу. Передбачається насамперед удосконалення нормативно-правової бази науково-інноваційної діяльності, створення механізмів державного регулювання та стимулювання науково-інноваційної діяльності. Виявлено, що поряд із визначенням завдань розвитку науково-технічної сфери необхідно запроваджувати системні зміни в організації управління нею, виділяти пріоритети та організаційно забезпечувати реалізацію інноваційної стратегії державою.

Інтенсивний розвиток пріоритетних напрямів науково-технічних розробок за підтримки держави та її інституцій, подолання технологічного відставання від провідних країн світу і побудова партнерських стосунків з ними. Відпрацьовується державна система визначення та реалізації пріоритетів – від фундаментальних розробок до участі у виробництві конкурентоспроможної продукції. Закладаються прагматичні підходи до одержання й використання результатів фундаментальних та прикладних досліджень, управління науково-інноваційними потоками знань з гуманітарних напрямів розвитку суспільства та інтелектуальної товарної продукції, яка сприяє інноваційному забезпеченню реальних секторів економіки. Концентруються фінансові та інтелектуальні ресурси на реалізації визначених державою пріоритетів інноваційного розвитку, створюються умови для переорієнтації державного фінансування на модель венчурного інвестування науки та стимулювання високотехнологічної сфери виробництва.

Розробка інноваційної моделі розвитку економіки України на концептуальних засадах

побудови наукоємного ринку, відпрацювання моделі на базових галузях економіки та прийняття пакету нормативно-правових рішень щодо її впровадження. Створюється координаційний робочий орган з відповідальних представників органів державного управління, науки та бізнес-структур інноваційного та інвестиційного спрямування. Інструментом реалізації рішень через державне регулювання може бути взаємодія його координаційно-робочого органу з Комісією з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів Кабінету Міністрів України.

За роки незалежності із виникненням проблемних ситуацій в економіці, настанням спаду в сільськогосподарському виробництві, помилками у зовнішньоекономічній діяльності створювались відповідні програми (концепції), а також законодавчі акти, що стосуються розвитку аграрного сектора України. Таке швидкоплинне прийняття багатьох законів призвело до взаємовиключаючих норм певною мірою це сприяло тому, що єдиної законодавчої бази в аграрній сфері немає. Звичайно, прийняті за перші роки незалежності основні законодавчі акти в економічній сфері не могли не зазнати змін і доповнень в ході проведення реформ. Але інколи ці зміни пов'язані із захистом певних політичних, економічних інтересів. Часті зміни в законодавчій базі можуть бути свідченням непослідовності в проведенні реформ і, таким чином, відсутності чіткої програми економічних перетворень у агропромисловому комплексі країни на середньо- і довгострокову перспективу. Крім того, нестабільність та декларативність законодавства сприяють розвитку тіньової економіки. Не можна не відзначити, що зниження ефективності прийнятих законодавчих актів здійснювалось і через відсутність механізму їхньої реалізації. Наприклад, одна справа задекларувати ідею створення фермерських господарств, і зовсім інша – своєчасно розробити механізми для розвитку і підтримки цього руху всередині країни. При цьому не випадково багато українських вчених наголошували на хаотичності, поспішності в процесі створення фермерських господарств як основної форми господарювання на селі. На недосконалості законодавчих актів позначилось і те, що на початку проведення ринкових реформ акцент робився на ринковому саморегулюванні, зменшенні ролі державного регулювання, в тому числі в аграрній сфері, яке в подальшому не тільки вирішило проблем економічної кризи в країні, а навіть їх загострило. Крім того, законодавчі акти часто відстають від практики господарювання в агропромисловому комплексі, тому що приймаються зі значним запізненням. Тому, крім принципу науковості, системності, на якому має базуватися сучасна аграрна політика України, важливе значення має і принцип обґрунтованості поєднання державного регулювання в сфері АПК із ринковим саморегулюванням на основі врахування дії об'єктивних економічних законів товарного виробництва. Економіка країни визначається як ринкова з елементами державного регулювання. Саму сутність економічної самостійності України, її основні цілі і принципи було визначено в Законі України «Про економічну самостійність України», а в постанові Верховної Ради «Про реалізацію Закону «Про економічну самостійність України» було передбачено розробку концепції і програми переходу України до регульованої ринкової економіки, до підготовки основних законодавчих актів, які мають відповідати принципам ринкової економіки, міжнародним вимогам. Цей напрямок у подальшому став метою економічного розвитку і економічних відносин України з іншими країнами світу. Головним питанням при відпрацюванні та впровадженні моделі є створення режиму стимулювання інноваційної політики в державі, орієнтованої на економічне зміцнення наукоємної сфери, забезпечення економічних, інфраструктурних та інституційних передумов переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України [6].

Реалізація стратегії за цим напрямом здійснюється на основі:

- впровадження Закону України «Про інноваційну дальність» у частині пільгового оподаткування інноваційної дальності та внесення змін до цього закону для вдосконалення процедури експертизи та державної реєстрації інноваційних проектів, умов надання підприємству статусу інноваційного тощо;
- розбудови сучасної інфраструктури інноваційної діяльності, яка здійснювала б

фінансовий, інформаційний, консалтинговий, маркетинговий та інші види підтримки інноваційних проектів й поєднувала ринкові методи управління науково-технічною діяльністю із заходами державного регулювання.

З цією метою передбачається:

- подальший розвиток мережі інноваційних структур, в тому числі технологічних полісів, парків, кластерів і техно бізнес-інкубаторів, інноваційних провайдерів тощо;
- формування й законодавче закріплення державної політики підтримки інноваційного розвитку регіонів;
- передбачення коштів у місцевих бюджетах на підтримку інноваційної діяльності;
- запровадження механізму кон'юнктурних досліджень у сфері науково-технологічної та інноваційної продукції;
- запровадження державного замовлення на інноваційну продукцію;
- розробка, узгодження та реалізація програм інноваційного розвитку галузей та регіонів;
- удосконалення нормативно-правової бази з регулюванням інноваційної діяльності, основним завданням якого має стати розробка пропозицій щодо реструктуризації підприємств зі створенням вертикальних та горизонтальних холдингових компаній, фінансово-промислових груп та інших науково-інноваційно-виробничих об'єднань відповідно до галузевої та регіональної специфіки інноваційної діяльності;
- організація виробництва з метою реалізації новітніх технологічних рішень і виходу на внутрішній і зовнішній ринки з наукоємною продукцією світового рівня;
- становлення інноваційної економіки, утвердження позитивних тенденцій в інноваційному розвитку, створення науково-технічних та інституційних передумов для кардинального технологічного переозброєння економіки та збільшення частки сучасної високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на світовому рівні.

Агробізнес став складовою частиною підприємницької діяльності. Сьогодні створюються і функціонують асоціації, корпорації в агропромисловому комплексі. Розширюється можливість здійснення підприємницької діяльності громадянами і юридичними особами на території України, хоча державна підтримка підприємництва в цій сфері економіки на сьогодні є ще недостатньою.

Серед законодавчих актів, які стосуються економічної сфери і які були прийняті одразу після Декларації про економічний суверенітет, був Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» (1990 р.). Тобто, вже цим кроком було заявлено про пріоритетність у державній політиці розвитку сільського господарства. Тим самим було визначено місце агропромислового комплексу країни в ринкових реформах, значення галузі для економіки країни, її роль у забезпеченні продовольчої безпеки і економічної незалежності держави, визначені організаційно-економічні і правові заходи, які зможуть забезпечити пріоритетність соціального розвитку села і агропромислового комплексу країни. Положення цього закону не втратили своєї актуальності і сьогодні, адже до цього часу вони не реалізовані [7].

В умовах інтернаціоналізації, глобалізації світової економіки велике значення також має розвиток законодавства стосовно формування конкурентоспроможної економіки та імпортної політики на основі використання принципів протекціонізму і вільної торгівлі.

Розробляються нормативно-правові та функціонально-економічні основи інноваційної логістики як системи управління науково-інноваційними потоками, створюється спеціалізований практичний інструментарій інноваційного менеджменту і маркетингу. Стимулюється розвиток мережі інноваційного консалтингу для забезпечення науково-інноваційної системи ринку необхідними професійними послугами з питань управління процесами, правового та економічного супроводження корпоратизації відносин, капіталізації і комерціалізації науково-інноваційних досягнень. Забезпечуються умови для формування позабюджетних джерел підтримки інноваційної діяльності наукових установ, що здійснюють інноваційні перетворення через законодавче і управлінське врегулювання питань спільного

інвестування, залучення венчурного капіталу, використання механізмів комерційної концесії (франчайзингу), депозитарного обліку, контрактації наукоємної продукції, третейського врегулювання суперечок у сфері науково-інноваційної діяльності. Орієнтація розвитку сільського господарства, як і всієї економіки, на інтеграцію України в світове господарство потребує використання принципу відповідності національної правової системи нормам міжнародного права.

Висновки. Реформування агропромислового комплексу України, інтеграція його в світове сільське господарство потребує відповідної інноваційної бази, яку має вирізняти системний науковий підхід, що ґрунтується на світовому досвіді, бути спрямованою на підвищення ефективності відтворювального процесу в національному агропромисловому комплексі, підвищення доходів сільських працівників, забезпечення продовольством населення країни, продовольством, яке є доступним за ціною, якістю, а також сприяти розвитку експортного потенціалу країни в умовах глобалізації. Необхідними умовами для здійснення перетворень і основою успіху інноваційної розбудови ринку АПК у стислі строки, як вимагають ситуація на ринку та рішення державних органів щодо переведення економіки на інноваційну модель розвитку, є:

- однозначна і послідовна політика органів державного управління в аграрній сфері та керівництва наукових організацій щодо інноваційних перетворень;
- професіоналізм та нормативно-методичне забезпечення організаційно-економічної діяльності структур, відповідальних за інноваційні перетворення;
- відповідальність керівників організацій і підрозділів, їхнє усвідомлення необхідності реалізації утверджених в Україні інноваційних підходів до розбудови ринкової економіки.

Перспективи подальших досліджень. Подальші дослідження мають бути зосереджені на розробці нових напрямків розвитку науково-технічного потенціалу та кадрового забезпечення інноваційної діяльності; створення механізмів переорієнтації інвестиційних потоків на високотехнологічні сфери виробництва, зокрема, запровадження пільгового довгострокового кредитування учасників інноваційного процесу шляхом створення державних та комунальних фінансово-кредитних установ, економічного стимулювання комерційних банків з цих питань.

Список використаних джерел

1. Довганчин Г. Роль державного регулювання економічних відносин в агропромисловому виробництві // Економіка АПК.- 2000. – С. 3-7.
2. Кобута І. В. Законодавче забезпечення вступу України до СОТ у сфері сільського господарства // Україна-СОТ- 2002.- №1. – С. 5-7.
3. ОнищенкоА., Юрчишин В. Современный этап формирования аграрной политики: особенности и проблемы // Экономика Украины.- 2005.- №9. – С. 4-15.
4. Саблук П. Розвитку АПК – надійність і стабільність // Економіка АПК. – 2005. – №4. – С. 11-16.
5. Стукач Т. М. Шлях до СОТ – аграрний протекціонізм і вільна торгівля // Економіка АПК.- 2005. – №3. – С. 146-149.
6. Ханнанов Р. Принципы организационно-правового обеспечения устойчивости сельскохозяйственного производства // Международный сельскохозяйственный журнал – 2006- №5. – С. 52-57.
7. Юрчишин В. Проблеми зміцнення правової бази сільського господарства // Економіка АПК.- 2000. - №3. – С. 3-11.

УДК 338.43:338.439.22
О. М. ВІЛЕНЧУК

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

В статті обґрунтовується необхідність впровадження інновацій при формуванні багатофункціонального розвитку сільського господарства. Досліджуються причини занепаду сільських територій, акцентується увага на необхідності просторової синхронізації людських, виробничих, соціальних та екологічних ресурсів заради відродження українського селянства.

Сучасні темпи та масштаби трансформаційних перетворень зумовлені глибинними соціально-економічними та екологічними змінами, що торкаються всіх сфер господарської діяльності людини, особливо це стосується сільського господарства. Подальше позиціювання України як аграрної держави в першу чергу залежить від оптимального поєднання людського, виробничого, природного та соціального потенціалів спрямованих на всебічний системний розвиток сільських територій. Фундаментом інноваційних перетворень в сільському господарстві має стати багатофункціональний сільський розвиток в основі якого будуть закладені інтереси селянина, як основоположної, рушійної сили подальших реформаторських заходів щодо відродження та раціонального використання ресурсів сільського господарства.

Інноваційний тип розвитку аграрного сектору економіки потребує коректного поєднання науково-технологічного прогресу з соціально-економічними та екологічними імперативами життя на селі. Весь наявний потенціал (людський, соціально-економічний, виробничий, технологічний, екологічний) сільського господарства має бути скерований на формування сприятливого середовища для життя та праці селянина.

У зарубіжних країнах світу (США, Канади, Німеччини, Китаї, Індії та інших) широко використовується стратегія сталого розвитку сільського господарства та сільських територій (САРД транскрипція англійської абревіатури SARD – Sustainable Agriculture and Rural Development (сталий розвиток сільського господарства та сільських територій)), яка полягає в інтегральному соціо-еколого-економічному підході до розвитку аграрного комплексу та сільських територій. САРД включає раціоналізацію використання природно-екологічного потенціалу територій, диверсифікацію виробництва та занятості населення, застосування економічно ефективних технологій, виробництво екологічно безпечної продукції.

Пріоритетами розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки має стати синхронізація та гармонізація виробничого та невиробничого потенціалів сільського господарства. Це передбачає трансформацію сільських територій у місце привабливіше для інвестицій, проживання та праці; раціонального використання соціальних, економічних та екологічних ресурсів на засадах сталого розвитку, розширення підприємництва непов’язаного безпосередньо з сільськогосподарською діяльністю.

Основними принципами розвитку сільських територій для країн Європейського Союзу на період з 2007-2013 рр. є багатофункціональність села та багатофункціональність сільського господарства [1, с. 63]. Такий підхід передбачає поліпшення умов праці, підтримку місцевого населення, розвиток несільськогосподарських функцій територій.

Концепція багатофункціонального розвитку сільських територій для України означає необхідність системного просторового підходу до гармонізації виробничого, природного, соціально-економічного, культурного та релігійного середовищ, виходячи з славних традицій українського селянства. Сучасне сільське господарство має інтегруватися у систему збалансованого і сталого розвитку.

Вітчизняною науковою школою за останнє десятиріччя проведено ряд фундаментальних досліджень щодо забезпечення умов переходу аграрного сектора на

принципи сталого розвитку. Необхідно виділити праці таких вчених, як: Ю. Губені, Н. Зіновчук, А. Лисецький А. Малиновський О. Могільний, В. Онєгіна, О. Онищенко, М. Орлатій, І. Прокопа, П. Саблук, М. Сахацкий, В. Трегобчук, Є. Ходаківський, Л. Шепотько. Проте питання інноваційного розвитку сільського господарства та сільських територій потребують подальших системних досліджень.

В першу чергу це стосується розробки концептуальних засад, механізмів управління сільськими територіальними утвореннями та їх складовими. З позиції багатофункціонального розвитку в основі якого закладено поєднання трьох тісно взаємопов'язаних елементів соціальної справедливості, екологічної доцільності та економічної ефективності. Вирішення цих питань сприятиме подоланню галузевого підходу в дослідженні сільських територій та формуванню нової парадигми сільського розвитку.

Метою написання даної статті є теоретичне обґрунтування шляхів багатофункціонального розвитку сільського господарства й сільських територій на засадах єдності інтересів та раціонального природокористування в АПК.

Актуальність проведення відповідних досліджень зростає у зв'язку з незадовільним станом рівня життя сільського населення на сучасному етапі. Глибока демографічна криза, брак мотивації праці, безробіття, витік трудових ресурсів, занепад соціальної інфраструктури та вимирання населених пунктів не уможливлює перспективи сільського розвитку до вимог сьогодення.

Без подолання негативних тенденцій в розвитку сільських територій де проживає 31,9 % населення України, наша держава не зможе ефективно конкурувати з економічними системами інших розвинутих країн, в яких рівні життя сільського та міського населення максимально зближенні. Диференціація рівнів життя сільського та міського населення сприяє відпливу найбільш активної та працездатної части сільського населення до міст, активізує зовнішню трудову міграцію, що робить занепад сільських територій самовідтворювальним процесом.

Досліджуючи демографічні процеси в Україні необхідно зазначити, що лише за період 2003-2006 роки темпи зменшення чисельності сільського населення становили близько 1,3 % або 200 тис. осіб щороку [2].

Хоча останнім часом в сільській місцевості фіксуються деякі поліпшення ситуації з народжуваністю, проте високий рівень смертності, що перевищує рівень народжуваності в усіх регіонах України (за виключенням Рівненської та Закарпатської областей) вказує на від'ємний природний рух сільського населення. Це й залишається однією з основних причин депопуляції сільського населення нашої країни та становить реальні загрози для подальшого високопродуктивного розвитку сільського господарства

За даними Держкомстату України на 1 січня 2006 року рівень економічної активності населення працездатного віку становив 71,8 % загальної кількості населення відповідної вікової групи. При цьому в період 2005-2006 років зміна рівня не відбулося, й лише у першому півріччі 2007 року відбулося незначне підвищення активності сільського населення – на 0,3 в.п. порівняно з аналогічним періодом 2006 роком (за цей період активність міського населення підвищилося на 0,5 в. п.) [3].

За 2006 рік в сільській місцевості було вивільнено на 13,7 % працівників більше ніж у 2005 році. Аналіз структури безробітного населення в сільській місцевості за причинами незанятості свідчить про те, що найбільша кількість безробітних обумовлена складним фінансовим станом підприємств, що змушує керівників виробництва скорочувати робочі місця.

Зазначені особливості ринку праці знаходять відображення у значній диференціації доходів та витрат домогосподарств у міських та сільських поселеннях. Зокрема у 2006 році частка населення із середньодушовими грошовими витратами, нижчими прожиткового мінімуму, становила у сільській місцевості 63,9 % у міській 44,6 %. Статистичні дані свідчать також про збереження значного рівня натуралізації сільських домогосподарств: надходження від особистого підсобного господарства складали 14,9 % грошових доходів та

25,9 % сукупних ресурсів домогосподарств у сільській місцевості.[2]. З нашої точки зору таке співвідношення у джерелах доходів не забезпечує селянину відповідних умов та мотивації до праці на землі.

Сучасна депресивність сільських територій багато в чому зумовлена вузькопрофільною орієнтацією виключно лише на розвиток сільськогосподарських видів діяльності без забезпечення відповідних умов та стандартів якості життя на селі. Реалії нашого часу вимагають забезпечення багатофункціональності розвитку сільських територій, за якого зросла б їх роль як просторової бази не лише сільськогосподарського виробництва, а й несільськогосподарських видів діяльності, а також сприятливого середовища проживання [4, с. 157].

Ключовим завданням багатофункціонального розвитку сільських територій є незмінне поліпшення умов життя, праці і відпочинку. Логічним продовженням такого розвитку може бути модернізація або побудова нової суспільно-економічної інфраструктури на селі, яка сприятиме розвитку несільськогосподарської діяльності на сільських територіях за одночасного розширення зайнятості місцевого населення. Акцентування традиційним селом нових, не аграрних функцій сприятиме зниженню безробіття, а також розвитку підприємництва, яке є умовою будь-якого виробничо-економічного зростання [5].

Усвідомлюючи всю гостроту та масштабність необхідних трансформацій в аграрній сфері, вважаємо за необхідне забезпечення умов для зрівноваженого розвитку сільських територій тобто такий, що має збалансовану динамічну рівновагу між компонентами інтегрованої геосистеми “природа-суспільство”. Збалансованість – це пропорційність; баланс кількісне співвідношення між елементами системи, що визначає збереження її якісних характеристик. Зрівноважений розвиток – це розвиток, що забезпечує певний тип рівноваги, тобто баланс між соціально-економічним та природними складовими [6, с. 25].

Забезпечення багатофункціонального розвитку сільських територій можливо лише за умов гармонійного поєднання наявних ресурсів. Головним компонентом ресурсного потенціалу сільського розвитку є людські ресурси, оскільки лише вони формують соціум, здатний наповнити просторове середовище життям. Людський фактор та його професійна підготовленість до умов праці в сільській місцевості набуває першочергового значення і стане визначальним фактором подальшого сільського розвитку.

Розширення та модернізація виробничих потужностей сільського господарства має здійснюватись виключно на науково-технічній та інноваційній основах, яка є джерелом підвищення продуктивності праці й конкурентоспроможності виробництва в усіх галузях і сферах національного АПК. Інноваційна модель розвитку підприємницької діяльності в сільському господарстві має базуватися на: екологічності і екобезпечності щодо різних природно-екологічних та організаційно-економічних умов введення виробництва; технологічності, надійності, універсальності, і комфортності технічних засобів за високих продуктивних та експлуатаційних показників; економічності та енергоекономності з урахуванням функціонування багатоукладної економіки в аграрній сфері та різних форм господарювання в АПК; відповідальності застосовуваних нових техніко-технологічних засобів вимогам комплексної механізації, автоматизації та комп’ютеризації виробничих процесів у всіх сферах АПК, як основи підвищення продуктивності праці та істотного зниження ресурсомісткості, в тому числі й енергомісткості агропродовольчої продукції.

Пріоритетним напрямом сільського розвитку повинна стати соціальна політика, метою якої є формування відповідних стандартів та умов життя на селі. Ключовим завданням у цьому напрямку є забезпечення органічної єдності між інтересами кожної людини як особистості так і формуванням умов для високопродуктивного виробництва матеріальних благ. В цьому контексті постає питання про соціальне відродження села яке в науковій літературі розглядається як формування вільного товаровиробника, ринкової інфраструктури, забезпечення такого розвитку аграрного сектора економіки, який би забезпечив ефективне виробництво та конкурентоспроможність продукції [7, с. 157].

Динамічність сільського розвитку великою мірою визначається природним

потенціалом територій і насамперед, земельними ресурсами. Вони виступають базовим елементом сільськогосподарського виробництва, його головним засобом. З огляду на це постає питання еколого-економічного збалансування введення сільського господарства. В цьому контексті актуальними питаннями є: удосконалення і структурна перебудова матеріально-технічної бази агропромислового комплексу з урахуванням екологічних чинників, вимог і стандартів; створення державного фонду підтримки екологічно орієнтованого сільського господарства; впровадження екологічно обґрунтованих принципів ведення сільського господарства та адаптованих до місцевих умов технологій і систем землеробства; розширення мережі господарств, що спеціалізуються на екологічно орієнтованому землеробстві і тваринництві; сприяння розвитку екологічно збалансованих сільських поселень; впровадження заходів щодо підвищення родючості ґрунтів: раціональне розміщення посівів сільськогосподарських культур у межах кожного господарства; ефективне використання наявних ресурсів органічних добрив; виважене використання мінеральних добрив; використання переваг біологізації землеробства; використання місцевих сировинних ресурсів для підвищення родючості ґрунтів.

Одним з перспективних напрямів розвитку сільських територій є просторова організація введення сільського господарства. За останні роки в країнах Європейського Союзу з метою пошуку компромісу між необхідністю підвищення економічної ефективності функціонування та дотриманням соціальної справедливості із забезпеченням екологічної безпеки широко досліджуються питання щодо управління просторовим розвитком територій, зокрема сільських. Поняття простору багатогранне, оскільки існують наукові напрацювання представників географічної, геополітичної, соціологічної, економічної, соціальної, екологічної та інших шкіл, фахівців з регіонолістики, які використали філософську категорію простору для характеристики відносин між географічними об’єктами розташованими на одній території. У термінах соціальної географії, соціально-географічний простір – це простір суспільства з усіма сферами географічного середовища. Це простір антропосфери – заселеної, освоєної або в інший спосіб втягнутої в орбіту життя суспільної частки географічної оболонки Землі з її просторовими структурами господарств і формами організації життя суспільства [8, с. 22-23].

Просторовий розвиток сільських територій не ідентифікується виключно з сільським господарством як галуззю виробництва чи селом як типом поселення, що свідчить про недоцільність обмеження наукового аналізу їх сутності галузевим підходом. Важливе значення в дослідженні природи сільських територіальних утворень має застосування концепції просторової організації суспільства, яка дозволяє зосередити увагу на вивченні не окремих компонентів системи, а їх сукупності. У просторовому відношенні сільські території мають загальнодержавний, регіональний, районний та низовий рівні, що організоване в одне ціле.

Найважливішими ознаками комплексності просторового розвитку сільських територій є: поєднання структурних елементів і пропорційно взаємопов’язаний розвиток усіх підсистем цілеспрямованих на створення високоефективного конкурентоспроможного аграрного сектора, розв’язання соціальних потреб села, зростання реальних доходів сільського населення, підвищення якості освітніх та медичних послуг на селі; гармонізація розвитку тобто раціональне поєднання усіх наявних виробничих та невиробничих ресурсів; врахування природних особливостей (можливість оздоровлення людей,відпочинок, організація “зеленого туризму”, використання територій для інших корисних для суспільства цілей); оптимізація взаємодії суспільства і природи для збалансованого природокористування з урахуванням взаємозалежності всіх природних компонентів.

Вважаємо за необхідне визначити основні заходи щодо просторової гармонізації сільського господарства та сільських територій:

- забезпечити максимальну підтримку висококваліфікованим спеціалістам бажаючим працювати в сільській місцевості особливо для молоді, випускникам аграрних вузів;
- проваджувати єдині соціальні стандарти спрямовані на захист інтересів селян, що

мешкають на певній території; забезпечувати політику соціального "вирівнювання" між доходами міського та сільського населення;

- дотримуватись єдиних вимог екологічної політики та раціонального використання природо-ресурсного потенціалу АПК;
- забезпечити єдині підходи до поступової модернізації та оновлення сільськогосподарської техніки, впроваджувати екологічно безпечні технології у виробництво та переробку аграрної продукції;
- створити сприятливі умови для залучення, як короткострокових так довгострокових інвестицій, спрямованих не лише на капіталізацію аграрних підприємств, а і на інфраструктурний розвиток сільських територій;
- сприяти багатофункціональному розвитку сільських територій, який передбачає забезпечення економічного зростання у сільському господарстві; розширення несільськогосподарської зайнятості населення у сільській місцевості; досягнення на селі соціальних та громадських благ відповідно до витраченої праці селян;
- розвивати інститути громадського суспільства у сільській місцевості та насамперед, самоврядування, що потребує відповідної фінансової інституціональної бази, а також розвиток постійно діючої системи підвищення кваліфікації спеціалістів органів місцевого самоврядування та державної влади на регіональному рівні;
- створити умови для прискореної адаптації якості життя на селі до вимог та стандартів Європейського Союзу.

Висновки. Однією з головних умов виходу аграрної економіки із затяжної кризи є широке використання сучасних інноваційних технологогій щодо забезпеченості багатофункціональності та динамічності сільського розвитку. Необхідними атрибутами відродження сільських територій є органічна єдність між людськими, соціальними, виробничими, технологічними та екологічними ресурсами сільського господарства. Просторова організація сільських територій має бути спрямована на всебічну консолідацію та максимальне задоволення потреб й інтересів сільського населення забезпечуючи при цьому належні умови для праці та відпочинку для селян.

Список використаних джерел

1. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії й практики // Економіка України. – 2007. –№ 4. – С. 62-71.
2. http//www.niss.gov.ua/Monitotor/Desember/16.htm
3. http//www. stat. gov. ua
4. Малік М.Й, Пулім В.А Концептуальні засади розвитку сільських територій: Роль соціального капіталу та локальних ініціатив у забезпеченні сільського розвитку// Доповіді Міжнародного симпозіуму (Україна м. Житомир, 16-18 травня, 2007 р.). ДВНЗ "Державний агроекологічний університет". - 2007.
5. Wilkin J. Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarow wiejskich w Polsce. Uniwersytet Warszawski, Wydziat Nauk Ekonomicznych. – Warsawa, 2003.
6. Баронівській В. Стратегічні аспекти та пріоритети сталого (збалансованого, гармонійного) розвитку // Територія. Сталий розвиток. – 2004. – № 2 – С. 24-31.
7. Михайлова Л. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 368 с.
8. Топччиев А.Г. Пространственная организация географических комплексов и систем. – К.: Одеса: Вища шк., 1988. – С. 22-23.

УДК 631.2;658
О. П. ВЛАСЕНКО

УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ В АГРОБІЗНЕСІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто трансакційні витрати суб'єктів агробізнесу відповідно до сфери походження та етапів проведення трансакції і визначено питому вагу кожної з цих груп. Отримано емпіричне підтвердження незадовільного стану управління трансакційними витратами в аграрних підприємствах та експертна думка про необхідність управління всіма групами витрат. Запропонований механізм управління трансакційними витратами в агробізнесі.

Постановка проблеми. В період становлення ринкових засад господарювання зростають витрати підприємств, які пов'язані з впливом інфляції, невчасною оплатою продукції, відсутністю нормативно-правового забезпечення процесу економічного обміну та невиконанням законодавчих та/або неформальних правил ведення бізнесу, корупцією, недобросовісною конкуренцією, використанням неякісної інформації, пошуком і вибором партнера тощо. В економічній літературі такі витрати отримали назву трансакційних.

Однією з характерних особливостей таких витрат є їх латентний характер, що вимагає від суб'єктів господарювання високого рівня бізнес-адаптації та застосування сучасних управлінських технологій. Нажаль, вітчизняні аграрії, не мають можливості використовувати та вдосконалювати існуючі механізми господарювання і управлінський зокрема. В той час, як переробні, заготівельні та інші посередницькі організації отримують прибутки і мають ресурси для нівелювання негативного впливу недосконалого інституційного середовища, сільськогосподарські підприємства знаходяться на межі виживання. Така ситуація вимагає глибокого аналізу, адже сільське господарство безальтернативно є ключовою ланкою агропромислового комплексу, сировинною та продовольчою основою, яка забезпечує його системне функціонування. Це обумовило вибір напряму дослідження.

Аналіз попередніх досліджень. Вагомий внесок у розвиток і становлення теорії трансакційних витрат належить вченим О. Вільямсону, Дж. Бьюкенену, Д. Норту и Р. Фогелю, А. Алчіану, Г. Демсецу, К. Ерроу та ін. Цієї концепції додержуються такі вітчизняні дослідники як С. Архієрєєв, І. Булєєв, В. Дементьєв, В. Захарченко, О. Яременко, а також їх російські та білоруські колеги – Д. Львов, Р. Нурєєв, А. Олейник, А. Шастітко, К. Шебеко та ін. Вивченню окремих елементів інституційного оточення сільськогосподарського виробництва присвячені праці вітчизняних науковців як О. Бородіної, В. Валентинова, В. Гончаренка, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, М. Маліка, Л. Молдаван, О. Мороз та ін. До кола наукових інтересів Б. Андрушкова, Й. Завадського, В. Данилова, Г. Осовської, М. Виноградського та ін. відносяться проблеми управління та менеджменту. Однак, дослідженню трансакційних витрат агробізнесу та визначенню механізму управління ними не приділено ще достатньо уваги. Досі залишається невисвітленим які саме трансакційні витрати несуть суб'єкти аграрного ринку та яким чином управляти ними.

Мета та методика дослідження. *Метою* даного дослідження є емпіричне підтвердження існування трансакційних витрат та визначення стану та перспектив управління цими витратами на підприємствах вітчизняного агробізнесу.

У процесі дослідження використано загальні та спеціальні методи наукового дослідження: індукції і дедукції, узагальнення, системного підходу до вивчення процесів та явищ та ін. Для теоретичного обґрунтування складу трансакційних витрат агробізнесу в умовах інституціональної неврівноваженості та невизначеності використано абстрактно-логічний метод [9]. Застосування соціометричних методів дозволили виявити рівень трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств та зясувати стан управління цими

витратами [11].

Об'єктом дослідження є процес управління трансакційними витратами в сільськогосподарських підприємствах Житомирської області.

Результати дослідження. Засновник цього поняття Р. Коуз називає трансакційними витрати на взаємодію покупців і продавців та утворення ринку [15, с. 75]. Вітчизняний науковець В. Захарченко, до кола наукових інтересів якого входить дослідження вертикальної інтеграції в системі промислового виробництва, лаконічно трактує трансакційні витрати, як витрати взаємодії суб'єктів господарювання [3, с. 62]. Американські інституціоналісти Е. Фуруботн та Р. Ріхтер розуміють під трансакційними витратами сукупність витрат, що пов'язані зі створенням або зміною інститутів та організацій [6, с. 24]. Інституціоналіст К. Рао, окрім витрат на здійснення трансакцій, ще відокремлює витрати адміністративні та витрати в політичній сфері. [17, с. 19].

Зазначені дефініції не вичерпують всієї багатогранності трансакційних витрат. Вони розкривають суть цього поняття в залежності від наукового інтересу автора. Проте можна зробити висновок, що сферою виникнення та існування цих витрат є взаємовідносини між різними інститутами суспільства (фізичні особи, юридичні особи, держава, як економічний, політичний і суспільний інститут) як на макро- так і на мікрорівнях. В процесі дослідження визначені основні трансакційні витрати суб'єктів агробізнесу, які формуються в результаті взаємодії з елементами макро- і мікросередовища з розподілом їх на витрати та втрати [1]. Схематично трансакційні витрат суб'єктів агробізнесу наведено на рис. 1.

Існування зазначених на рис. 1 витрат не викликає сумніву з логічної точки зору, проте у процесі дослідження достовірними вважаються лише ті твердження, щодо істинності яких наведено аргументовані докази [5, с. 160]. Тому доцільним, на наш погляд, було провести анкетне опитування керівників сільськогосподарських підприємств Житомирської області з метою визначення які трансакційні витрати мають місце в господарській діяльності. Репрезентативність визначалась шляхом поєднання двох методик: розвідувальної та відсоткової [11; 13; 14]. Для першого випадку повинна бути кількість респондентів не менше 50, а для іншого – відповідне співвідношення опитаних експертів за двома-трьома ознаками, тобто повинна зберігатись відповідна тенденція як в досліджуваному регіоні, так і в досліджуваній групі експертів. Експертне оцінювання проводилось за такими ознаками, як пропорційне представлення підприємств за організаційно-правовою формою господарювання і за рівнем господарської діяльності. Респонденти визначали, яких із запропонованих витрат зазнає їх підприємство. Для обстеження обрано 51 сільськогосподарське підприємство Житомирської області.

Проведене дослідження підтвердило досить високий рівень трансакційних витрат у сільському господарстві. Керівники аграрних підприємств зазнають переважну більшість витрат. На рис. 2 представлено питому вагу відповідей респондентів відповідно до елементів макросередовища та етапів формування трансакційних витрат в процесі господарської діяльності. За 100 % прийнято всі запропоновані в опитуванні види витрат по кожній із груп.

Дані рис. 2 ілюструють, що керівники аграрних підприємств визнають переважну більшість трансакційних витрат. Питома вага відповідей респондентів по групі економічне середовище 88,2% означає, що із усіх можливих відповідей (витрат) в цій групі визнано 88,2 %. Найбільш вразливі сільськогосподарські підприємства до витрат культурного середовища та втрат в результаті проведення трансакції. Такі цифри є результатом низького рівня ділової культури і правового захисту аграріїв, що «грають за правилами» заготівельних та переробних організацій, які більше адаптовані до прогалин вітчизняного інституційного середовища.

Отже, аграрії визнають наявність трансакційних витрат в своїй господарський діяльності, що потребує застосування механізму управління з метою їх оптимізації. Тому, вищезазначене дослідження включало також питання стосовно доцільності системного збору інформації про групи трансакційних витрат з метою управління ними. Розподіл відповідей респондентів зазначено в табл. 1.

Т Р А Н С А К Ц І Й Н І В И Т Р А Т И	
МАКРОСЕРЕДОВИЩЕ	**МІКРОСЕРЕДОВИЩЕ**
ЕКОНОМІЧНЕ	*ЕТАП ПОШУКУ ЗАЦІКАВЛЕНИХ ОСІБ*
втрати від інфляції	
втрати через дебіторську заборгованість	
втрати через відстрочку в оплаті за продукцію	витрати дослідження ринку і оцінки ринкового середовища
втрати через непрозоре конкурентне середовище	
втрати, що викликані зниженням рівня купівельної спроможності населення	інформаційні витрати, які пов'язані з пошуком партнера
витрати у вигляді штрафів і пені через недосконале податкове законодавство	
втрати через брак працівників необхідної кваліфікації	витрати на оцінку репутації партнера
витрати пошуку працівників необхідної кваліфікації	*ЕТАП ВЗАЄМОДІЇ ЗАЦІКАВЛЕНИХ ОСІБ*
ПОЛІТИКО-ПРАВОВОГО	
втрати, що виникають внаслідок відсутності дієвої політики захисту вітчизняних аграріїв	витрати на стандартизацію і сертифікацію продукції
втрати, що виникають внаслідок законодавчих колізій та можливості різноаспектного тлумачення законодавчих актів	витрати проведення переговорів та укладання договору
витрати через неврегульовані відносини власності і оренди	консультаційні і аудиторські витрати
ІНФОРМАЦІЙНОГО	
витрати викликані відсутністю розвиненого інформаційного простору	витрати юридичного оформлення договору
втрати через використання неякісної або невчасної інформації	*РЕЗУЛЬТАТ ПРОВЕДЕННЯ ТРАНСАКЦІЇ*
втрати в результаті недоступності консалтингових та дорадчих послуг	
ПРИРОДНО-ЕКОЛОГІЧНОГО	втрати внаслідок непередбачених дій конкурентів, які проявляються у вигляді нереалізованої і зіпсованої продукції, або реалізованої за нижчими цінами
витрати на контрольні заміри та отримання резолюцій органів санітарно-епідеміологічного і екологічного нагляду	
втрати через нижчий попит на екологічно неякісну продукцію	
витрати у вигляді штрафів і пені за невиконання вимог органів санітарно-епідеміологічного і екологічного нагляду	втрати через невиконання неоформлених домовленостей
КУЛЬТУРНЕ	втрати через невиконання умов контракту
втрати внаслідок низького рівня довіри і ділової етики	

Рис. 1. Трансакційні витрати суб'єктів вітчизняного агробізнесу

Джерело: власні дослідження.

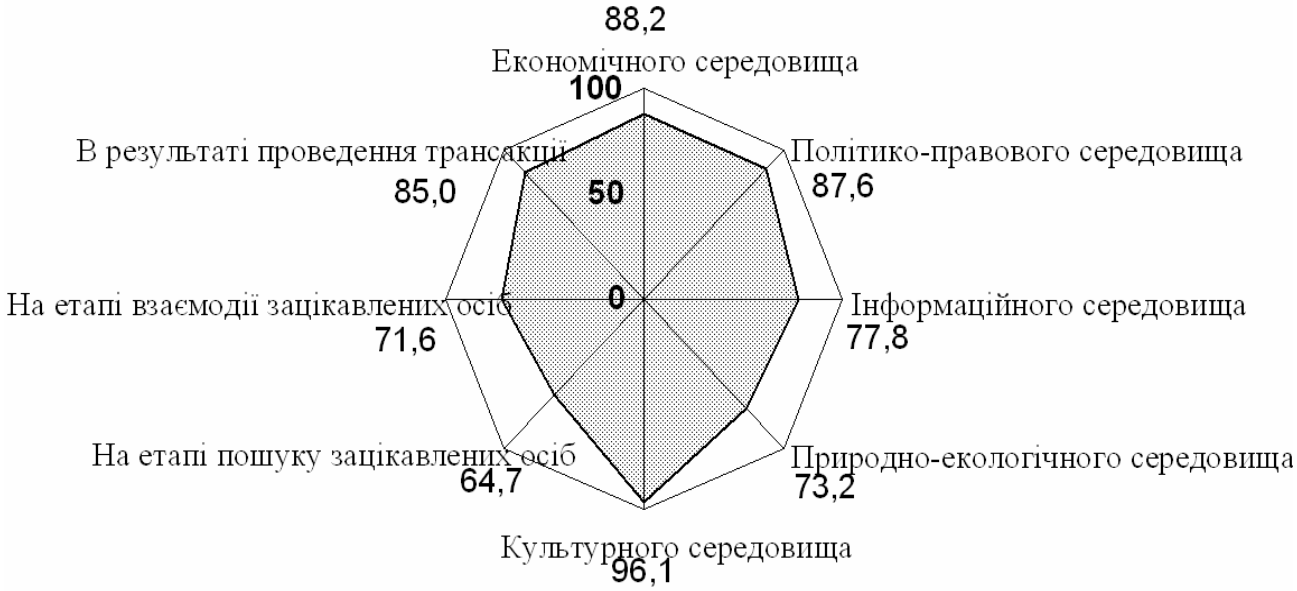


Рис. 2. Питома вага відповідей респондентів, що визнали наявність трансакційних витрат

Джерело: власні дослідження.

Відповідно даних табл. 1 експерти визнають необхідність управляти трансакційними витратами, однак здебільшого налагоджений механізм управління витратами відсутній, що потребує наукових розробок в цьому напрямі. Відправним пунктом наукового пошуку в зазначеному напрямі є з'ясування суті і змісту понять "механізм", "управління", "механізм управління", "система" та "система управління". Отже, "механізм" – це пристрій, що передає або перетворює рух, внутрішня будова, система чого-небудь, устрій, сукупність станів і процесів, з яких складається певне фізичне хімічне чи інше явище [6, с. 619]. В свою чергу "…механізм управління" – це система складових елементів, що регулюють управлінські відносини [2, с. 224]. Зміст поняття управління з позиції агробізнесу полягає у тому, що це робота керівників, спеціалістів і уповноважених органів суб'єктів аграрної сфери економіки, що передбачає раціональне використання ресурсів відповідно до їх місії і цілей [4, с. 101].

Отже, механізм – це певна система, а система – це об'єднання окремих самостійних частин (елементів), кожна з яких обов'язково володіє властивостями, що забезпечують досягнення мети системи. Система управління тісно взаємодіють дві підсистеми – керуюча і керована. Суб'єкт і об'єкт управління взаємодіють за допомогою каналів зв'язку по яких проходять потоки інформації [7; 8]. До того ж, система управління представляє собою комплекс дій, що вимагається для забезпечення погодженої спільної діяльності фахівців і їхніх груп, а також сукупність ланок, які здійснюють управляння, та зв'язки між ними [12]. А система управління витратами – це комплекс дій, котрий складається з вимірювання аналізу і контролю витрат, а також сукупність заходів щодо їхнього зниження [10].

Таким чином, механізм управління трансакційними витратами – це алгоритмічна сукупність елементів, які взаємопов'язані комунікативними потоками та злагоджені як система. Механізм управління трансакційними витратами, як сукупність взаємопов'язаних систем і підсистем наведено на рис. 3.

Таблиця 1

Питома вага відповідей респондентів щодо доцільності управління трансакційними витратами, %

№ п/п	Питання анкети	Питома вага ТВ, %	
		Макро-економічного походження	Мікро-економічного походження
	Чи вважаєте Ви, що необхідно систематично збирати інформацію про зазначені витрати на підприємстві та здійснювати управління ними ? ТАК	96,1	100
	НІ	3,9	0
	Разом	**100**	**100**
	Якщо ТАК, чи здійснюється на Вашому підприємстві управління зазначеними витратами ? ТАК	1,9	7,8
	НІ	66,7	47,1
	ЧАСТКОВО	31,4	45,1
	Разом	**100**	**100**

Джерело: власні дослідження.

Суб'єкт управління в особі керівника відповідного рівня здійснює процес управління шляхом реалізації управлінських функцій з метою цілеспрямованого впливу на об'єкт управління (трансакційні витрати) застосовуючи систему методів. В свою чергу, методи управління розгалужуються на підсистему різновекторних важелів, прийомів, інструментів і заходів. Крім цього, зазначений механізм складається з елементів управління, що визначають алгоритмічну доцільність всього процесу, який злагоджено працюватиме на основі інформаційного забезпечення та комунікації кожної ланки.

Висновки. Трансакційні витрати є невід'ємним атрибутом господарювання вітчизняних аграріїв. Особливого гостро постають питання пов'язані з необхідністю здійснювати системне управління цими витратами, яке насьогодні відсутнє. На основі гармонізованого механізму управління необхідно розробляти інструменти, прийоми, важелі і заходи цілеспрямованого впливу на транс акційні витрати, що дозволить суттєво оптимізувати їх структуру.

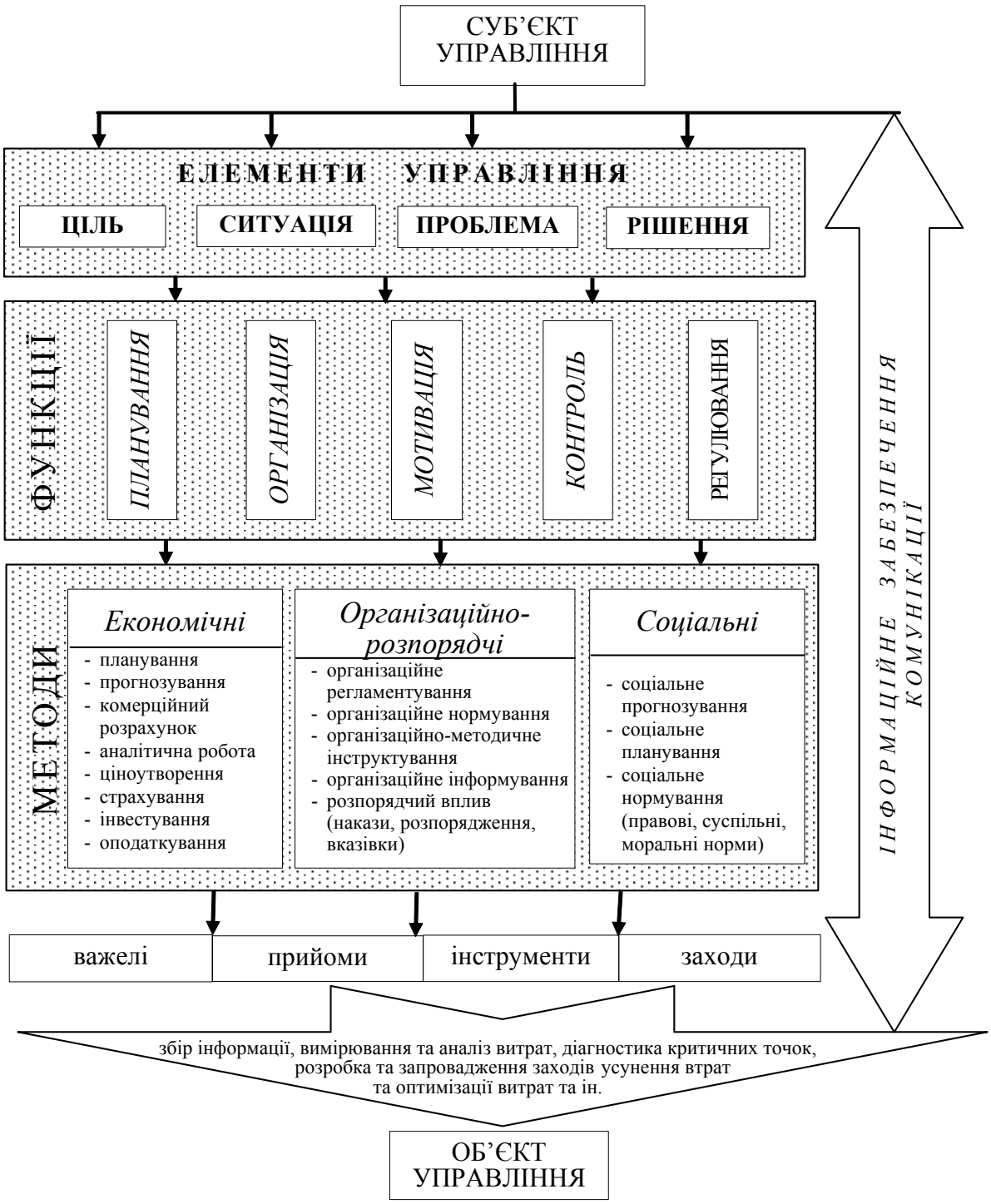


Рис. 3. Механізм управління трансакційними витратами

Джерело: власні дослідження.

Список використаних джерел

1. Власенко О. П. Походження та склад трансакційних витрат в агробізнесі // Вісник ДАУ – 2006. – № 2. – С. 202 - 210.
2. Гудзинский А. Д. Развитие механизма управления сельськохозяйственным производством. – К.: Изд-воУСХА, 1992. – С. 224.
3. Захарченко В. Зростання впливу трансакційних витрат на вертикальну інтеграцію та системне розміщення промислового виробництва // Економіка підприємств – 2004. – № 9.

– С. 62 - 65.
4. Кваша С.М., Чорний Г.М., Павленко О.М. Невідкладність проблеми теорії управління в агробізнесі з позицій менеджменту XXI століття // Економіка АПК – 2006. – № 4. – С. 100 - 106.
5. Малюга Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 476 с.
6. Новий тлумачний словник української мови. Т. 2. – К.: Аконіт. – 1999. – 725 с.
7. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: Підручник. Видання 3-є, перероблене і доповненне. – К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
8. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: навч. посіб. [для самостійного вивчення] – Житомир, вид-во ВНЗ «Державний агроекологічний університет», 2007. – 300 с.
9. Попович И.В. Методика экономических исследований в сельском хозяйстве: учебное пособие для студентов с.-х. вузов по екон. спец. – 4-е изд., перераб. – М.: Экономика, 1982. – 216 с.
10. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.
11. Технология социологического исследования (курс лекций) / Н.В. Панина. – 2-е изд. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2001. – 277 с.
12. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент. – М.: Издательство «Зерцало», 2001. – 272 с.
13. Экспертные оценки в социологических исследованиях / С.Б. Крымский, Б.Б. Жилин, В.И. Паниотто и др.; Отв. ред. С.Б. Крымский; АН УССР. Ин-т философии. – К.: Наук. Думка, 1990. – 320 с.
14. Ядов В., Саганенко Г. Методологические проблемы оценки надежности сдвигов при повторных исследованиях. Советская социология. – Т.2. – М.: Наука, 1982. – С. 230 - 249.
15. Coase R. Comment. Contract. Economics. – Cambridge: Blackwell Publishers, 1992. – 124 p.
16. Furuboth E., Richter R. The New Institutional Economics. – Vol. – Hants: Edward Elgar Publishing, 1995. – 695 p.
17. Rao K. The Economics of Transaction Costs. Theory, Methods and Application. – New York: Palgrave Macmillan, 2003. – 195 p.

УДК 338.439.62
Н. І. ДИШЛЮК

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПОПИТУ, ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглядаються різні характеристики та взаємозв'язки життєвого циклу попиту, технології та продукції в умовах сільськогосподарського виробництва в ринковому середовищі. Виділяються характеристики трьох типів технологій, залежно від їх мінливості щодо кон'юнктури ринку: стабільна, плодотворна та змінна технологія.

Постановка проблеми. Інноваційний процес в сільськогосподарському виробництві характеризується значною непередбачуваністю. Детально сплановані заходи не завжди дозволяють збільшити вірогідність отримання очікуваних результатів – запланованої урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності сільськогосподарських тварин. Самі вони далеко не завжди адекватні затратам часу, матеріально–технічних,

фінансових та інформаційних засобів та новим вимогам споживачів.

Здатність підприємства випускати продукцію, яка користується попитом у споживачів, великою мірою залежить від стану його техніко-технологічної бази та характеристик технології, на чому власне і ґрунтується процес перетворення ресурсів на готову продукцію. Для багатьох підприємств, в тому числі і в сільському господарстві, технологія виступає одним з основних чинників, що визначає її конкурентні переваги. Причому, потенційні можливості розвитку техніко-технологічної бази сільськогосподарського підприємства через впровадження нових та новітніх технологій визначаються, передусім, науково – технічним прогресом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціально – економічні, теоретико – методичні та прикладні аспекти взаємозв'язку життєвого циклу попиту, технології та продукції в умовах сільськогосподарського виробництва завжди займали важливе місце в підприємницькій діяльності. До них неодноразово зверталися як зарубіжні вчені (І. Ансофф, М. Портер, Томпсон А.А., А.Дж. Стрікленд), так і вітчизняні вчені (Наливайко А. П., Нелеп В.М., Нємцов В. Д., Довгань Л. Є., Стадник В.В.) та інші вчені – економісти. Проте і досі залишаються доцільними та відкритими для вивчення питання щодо інструментів і комплексного підходу при виборі інноваційних стратегій для сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розрізняють еволюційні та революційні форми науково – технічного прогресу. До еволюційних форм відносять поліпшення окремих техніко – експлуатаційних параметрів виробів або технології їх виготовлення, модернізацію або створення нових моделей машин, обладнання, приладів та матеріалів у межах одного й того ж самого покоління техніки. А до революційних відносять зміну поколінь техніки та кінцевої продукції, принципово нової науково – технічної ідеї, завдяки яким здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки у передових галузях. Що стосується безпосередньо сільськогосподарського виробництва, то йому більш притаманним є еволюційних шлях, оскільки поява та впровадження нового дещо гальмується впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємств (тісний зв'язок з природними факторами, земля як основний засіб виробництва, відносно ризикована діяльність щодо прогнозування майбутнього прибутку тощо).

Технологія виступає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього впливу науки на сферу виробництва [4, с. 17]. Важливою характеристикою сучасних технологій є їх здатність до мінливості. Проте, якщо у сфері інформаційних технологій зміни відбуваються навіть протягом кількох місяців, то в сільському господарстві технології є досить консервативними щодо змін. Зміна технологічних способів виробництва, техніки та технології потребують додаткового вкладення праці та капіталу. Проте не тільки за рахунок розвитку продуктивних сил, але й змін в організаційно–економічних відносинах відбувається сублімація інноваційних процесів. Разом з тим, зміни в технологічному способі виробництва об'єктивно створюють передумови для змін у соціально–економічних відносинах, які, у свою чергу, справляють вплив на розвиток техніко–технологічного прогресу в сільському господарстві.

Особливості відтворення в аграрному секторі економіки визначаються тим, що технічний прогрес не обмежується лише рамками машинної техніки. Рослини і тварини виступають як предмети праці і знаряддя праці, а земля є головним засобом виробництва. Тому одним з найважливіших напрямів цієї галузі є виведення високоврожайних культур і високопродуктивних тварин, впровадження у виробництво заходів, які забезпечують підвищення родючості землі, що становить сутність агротехнічного та зоотехнічного прогресу. Підвищення технічної забезпеченості сільськогосподарського виробництва в поєднанні з використанням високоврожайних культур і високопродуктивних тварин є основою запровадження прогресивної технології виробництва. Ці напрями технічного прогресу мають тісний взаємозв'язок. Якість сільськогосподарських робіт визначається досконалістю техніки, що впливає на врожайність культур та продуктивність тварин. У свою

чергу, нові, якісніші та врожайніші сорти культур вимагають досконаліших і ефективніших машин, які слід використовувати в процесі виробництва. Ця відповідність забезпечує максимальний ефект прогресивної технології виробництва, що є основою швидких і сталих темпів відтворення. Потреби потенційних споживачів, які постійно змінюються, активна маркетингова діяльність по формуванню попиту та стимулюванню збуту продукції, розвиток науково-технічного прогресу змушують підприємців постійно оновлювати продукцію. У виробництві одночасно з'являються товари, які знаходяться на різних етапах життєвого циклу та виготовляються на основі різних технологій. Потенційні можливості інновацій, у свою чергу, залежать від того, на якій стадії її життєвого циклу конкретне підприємство прийме рішення про залучення інновації у свою діяльність [5, с. 13].

Під життєвим циклом інновації розуміють період від зародження ідеї, створення новинки та її практичного використання до моменту зняття з виробництва. Життєві цикли інновацій в сільському господарстві спостерігаються не лише в процесі виробництва, але й в процесі збуту та обслуговування. Це стосується не тільки виробництва продукції в галузях рослинництва та тваринництва, але й лізингового кредитування, різних видів страхування, комплексної переробки сировини, фірмової торгівлі тощо. У зв'язку з цим розглянемо поняття та взаємозв'язок життєвих циклів попиту, технології та продукції, які мають різну взаємозалежність [2, с. 31].

Цикли необхідно розглядати як необхідний період часу, коли попит на засоби, які його задовольняють залишається актуальним (життєвий цикл попиту). Задоволення попиту базується на використанні певної технології (яка, в свою чергу, знаходиться на певному етапі відносно життєвого циклу). Відповідно актуальним залишається попит на продукцію, що виготовляється, щодо попиту та визначеної технології, і яка також має свій життєвий цикл. В загальному вигляді життєві цикли можна визначити як час, протягом якого будь-яка потреба залишається незадоволеною, тобто попит на засоби її задоволення залишається актуальним (життєвий цикл попиту). Час, впродовж якого попит на засоби задоволення потреб, які базуються на визначеній технології, залишається актуальним (життєвий цикл попиту-технології). Час, за який попит на засоби задоволення потреб, що базуються не тільки на визначеній технології, але і на конкретних продуктах, виготовлених за її допомогою, залишається актуальним (цикл попиту – технології - продукту) [6, с. 324].

Життєві цикли представлені певними фазами, які виступають аналогами етапів біологічного циклу людини. Це зародження, розвиток (може бути прискорений, повільний), зрілість та затухання (спад). Охарактеризуємо їх на прикладі життєвого циклу попиту. Фаза зародження представлена бурхливим періодом становлення галузі, коли невелика кількість підприємств конкурує між собою і кожне намагається стати лідером за рахунок, насамперед, реалізації інноваційних підходів та наступальної стратегії в цілому. В період прискореного зростання попит, зазвичай, випереджає пропозицію, лідери серед конкурентів пожинають свої плоди. Проте перші ознаки насиченого попиту та випереджаюче зростання пропозиції свідчать про те, що фаза з активного стану прояву перемістилася у пасивний і відповідає сповільненому попиту. Сповільнення обсягів попиту, що визначено довгостроковими демографічними та економічними передумовами, темпами морального старіння та зменшення споживання продукції формують фазу затухання та спаду. Коли проявляються перші ознаки насичення попиту і пропозиція починає випереджувати попит, спостерігається сповільнення зростання ринку. Зрілість наступає в тому випадку, коли вже досягнуто насичення попиту і є значні надлишкові виробничі потужності у виробників продукції.

Аналогічні фази життєвого циклу мають продукція та технологія. Цикл попит – технологія аналогічно описує динаміку попиту на товари, які виробляються на базі визначеної технології. Цикл «попит – технологія – товар (продукт)» показує динаміку життєвих циклів, як наступаючих один за одним товарів, побудованих на базі однієї технології, яка була раніше розроблена для задоволення попиту. Технологія в цілому відіграє важливу роль в господарському комплексі країни, проте її роль не в усіх галузях однакова. Так, є високотехнологічні, науковомісткі та технологічно інтенсивні виробництва

(електронне, фармацевтичне), де технологія виступає рушійною силою, що визначає стратегічне майбутнє підприємства. Разом з тим, для таких галузей як деревообробка, цементна промисловість, технологія не є визначальною і їх можна назвати технологічно неінтенсивними. Мабуть, більшість галузей знаходяться між двома цими крайніми позиціями. Наріжним каменем інноваційного процесу в сільськогосподарському виробництві визначимо технологію, оскільки номенклатура та асортимент продукції в сільському господарстві оновлюються досить повільно, а попит на продукти харчування постійно залишається високим. Можна сказати, що еволюція сільськогосподарського виробництва тісно пов'язана з розвитком технологій вирощування сільськогосподарських культур та розведення сільськогосподарських тварин. Відомий американський фахівець у сфері стратегічного менеджменту, І. Ансофф, виділив три типи технологій, залежно від їх мінливості щодо кон'юнктури ринку: стабільну, плодотвірну та змінну технологію [1, с. 46].

Стабільною називають технологію, яка залишається в основному незмінною в період усього життєвого циклу попиту. Продукція протягом усього життєвого циклу попиту залишається також практично незмінною (виготовлення консервів та інших продуктів харчування традиційного асортименту). Використовуючи певну технологію, в конкурентному середовищі перемогу отримує той виробник, який більше уваги приділяє якості продукту та його ціні. Це стосується виробів з порівняно великим життєвим циклом (сталь, прокат, електроенергія). Плодотворна технологія по-іншому впливає на попит. Постійно високий попит вимагає продукції з коротким життєвим циклом і великою кількістю моделей та модифікацій, постійно вдосконалюючи їх здатність задовольняти потреби споживачів (гнучкі автоматизовані системи, роторні лінії, що застосовуються в машинобудуванні і які здатні до значного переналагодження робочої частини на незмінній основі; комп'ютерні технології, зокрема програмне забезпечення Microsoft Office, кожна наступна версія якого відкриває ширші можливості). Основна технологія зберігається досить тривалий період, але на її основі розробляється покоління продукції з кращими показниками і більш широким спектром застосування, яка постійно змінює одна одну (сучасна обчислювальна техніка, фармацевтика). Ілюстрація змінної технології полягає в тому, що в період життєвого циклу попиту поряд з новими виробами з'являються нові базові технології, які змінюють одна одну. Для виготовлення одного й того ж продукту використовують нові базові технології. Наприклад, телевізори, залишаючись незмінним атрибутом житла громадян, пережили вже декілька поколінь базових технологій – від лампових до цифрових. Від того, якого типу технологію використовують для виготовлення продукції, залежить тривалість її використання, оскільки одна й та сама технологія може бути придатна для виготовлення різних поколінь продуктів (якщо вона плодотворна) або непридатна і її необхідно замінити іншою. Використовувати певну технологію доцільно доти, доки вона придатна для випуску конкурентоспроможної продукції. У багатьох випадках базовий зразок продукції може бути модифіковано, вдосконалено, що сприяє продовженню її життєвого циклу, а отже, і терміну використання відповідної технології. Проте, досить важливо вчасно зрозуміти, що існуюча технологія вичерпала свої можливості і потребує заміни. Оскільки темпи науково – технічного прогресу постійно зростають, то все більше розповсюдження отримує змінна технологія. Причому все частіше у виробництві одночасно знаходяться вироби, які виготовляються на основі різних технологій та знаходяться на різних фазах життєвого циклу як самих товарів, так і попиту на них зокрема. Таким чином, формуються передумови для постійного зростання міри виробничої різноманітності продукції. Для того, щоб вижити в таких непростих умовах, профіль виробничої системи будь-якого сільськогосподарського підприємства повинен мати необхідну гнучкість. Потреба в гнучкому профілі стає ще гострішою в умовах постійного посилення конкуренції, яка вимагає від підприємця не тільки адекватно реагувати на зміну попиту, але й здійснювати це достатньо ефективно.

У зв'язку з цим виникає нова проблема, яка пов'язана з самим поняттям гнучкості. Є багато визначень цього поняття, сформульованих, головним чином, з точки зору технічних

або технологічних особливостей виробничих систем. Звести ці поняття до якогось єдиного поняття, не представляється можливим, оскільки вони характеризують різні за сутністю аспекти цієї категорії. Досить відомими є поняття структурної гнучкості, алгоритмічної гнучкості, гнучкості за номенклатурою продукції тощо. Проте єдиним критерієм для сільськогосподарського виробника може слугувати тільки економічний критерій. Вибір типу технології залежить від сфери, в якій підприємство, безпосередньо, здійснює свою діяльність. При цьому існують суттєві відмінності між виробничими технологіями і технологіями обслуговування. Виробничі технології, до яких відноситься і сільське господарство, є фондомісткими. Виробничі технології також можуть включати складні технічні системи спеціального призначення, тоді як в основі технологій обслуговування виступають різноманітні засоби комунікації, які є універсальними і переважно не вимагають спеціального технічного оснащення. Тому саме техніко – технологічна база виробничих підприємств потребує постійної уваги для підтримання її в належному стані та своєчасного оновлення. Процес створення та впровадження нового у сільськогосподарське виробництво є досить складним. Він складається з декількох стадій. Спочатку йде стадія дослідження та дослідно – конструкторських робіт, далі – стадія впровадження їх результатів у виробництво. В цей же період здійснюється освоєння та доведення до логічного завершення нової технології, виробництво нового або оновленого продукту і, насамкінець, стадія, коли продукт з'являється на ринку і проходить етапи від першого продажу до насичення попиту та виходу з ринку.

В загальному вигляді інноваційний процес можна представити наступним чином:

ФД – ПД – Р – Пр – Б – Ос – ПВ – М – Зб (вхід, насичення, вихід)

де, ФД – фундаментальне (теоретичне) дослідження;

ПД – прикладні дослідження; Р – розробка; Пр – проектування;

Б – будівництво; Ос – освоєння;

ПВ – промислове виробництво; М – маркетинг; Зб – збут.

Реалізація етапів інноваційного процесу в сільськогосподарському виробництві відбувається через певні інноваційні механізми. Вони функціонують на рівні держави (макрорівні), регіональному рівні та на низовинному рівні (рівні сільськогосподарського підприємства). Не можна констатувати з достатньою впевненістю про однакову інноваційну ємність кожного рівня, оскільки це залежить від його розмірів, мети, фінансування, форми власності тощо. По–різному справляються також інноваційні механізми в підприємницькій діяльності усього агропромислового виробництва. Слід виокремити, як складові елементи, механізм організації інноваційної діяльності, механізм розробки та впровадження інновацій, механізм фінансування та стимулювання інноваційної діяльності та механізм технологічного трансферту. Механізм організації інноваційної діяльності реалізується через створення, поглинання, ринкову інноваційну інтеграцію та виділення. Механізми розробки та механізми впровадження об'єднані за однойменною назвою. Механізм фінансування і стимулювання інноваційної діяльності включає запозичення, формування власного капіталу, облік витрат на НДДКР та оподаткування. Механізм технологічного трансферту складається з механізмів інтелектуальної власності, пошуку інновацій, генерації та аналізу. Для реалізації наступальної інноваційної стратегії, яка базується на збалансованому співвідношенні «попит-технологія-продукт» необхідно, щоб:

1. Керівники підприємства володіли інноваційним мисленням.
2. Працював персонал творчого складу та високої кваліфікації.
3. Достатньо добре був вивчений ринок та розроблені маркетингові методи його дослідження.
4. Була можливість розподіляти ризики.
5. Обгрунтовано вибиралась ефективна інновація.

Складались перспективні плани розвитку підприємства та проводилась велика організаційна робота по впровадженню інновацій [3, с. 98].

Незважаючи на те, що стратегія потребує значних витрат, особливо на початкових

етапах її реалізації, активної протидії іншим нововведенням, наявного потенційного попиту, висококваліфікованого персоналу та ефективного менеджменту, підприємство не може закріпити за собою пожиттєво лідерство в будь-чому. Науково-технічний прогрес призводить до того, що навіть кращі компанії можуть лідирувати в своїй галузі лише декілька років, а не вічно. Якщо усвідомлені глибинні науково–технічні фактори, то можливо визначити, коли настане технічна та технологічна межа, і необхідно змінювати технологію. Дане явище спостерігається у випадку, коли витрати виробництва на основі нових технологій виявляються нижчими, ніж на базі існуючих. Життєвий цикл попиту, продукції та технології дає можливість кожному підприємству обгрунтувати свою стратегію інноваційного розвитку, одним із важливих питань якої є пошуки балансу між короткостроковим ефектом та довгостроковою рентабельністю підприємства. У випадку, якщо спостерігається збіг життєвих циклів, то виробник в короткостроковій перспективі може отримати високий прибуток за рахунок того, що всі види продукції будуть знаходитись на позначці максимального збуту. Проте підприємство може опинитися раптово перед кризовою ситуацією, коли майже вся продукція не користується попитом і є збитковою. Це ілюструє невідпрацьовану стратегію в довгостроковому періоді, або свідомий підхід підприємств – одноденок, які з'являються на ринку тимчасово для реалізації певних короткострокових цілей (в сільськогосподарському виробництві це більше характерно не для виробничих, а для збутових підприємств). В сучасних умовах господарювання зазначене явище достатньо поширене серед вітчизняних підприємств. Разом з тим, збалансування життєвих циклів продукції, що виробляється, суттєво зменшує ймовірність збитковості підприємства, оскільки зменшення попиту ніби підхоплюється реалізацію іншого виду продукції, що відбувається після завершення терміну реалізації старої продукції.

Висновки. Одним із моментів успіху в сільськогосподарському виробництві є врахування взаємозв'язку життєвого циклу попиту, технології та продукції в умовах ринкового середовища та моменту зміни наведених складових. Це дозволяє господарствам запобігти значного ризику і нівелювати негативний вплив факторів зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. Богатко А.Н. Система управления развитием предприятия (СУПР) / А.Н. Богатко. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 240 с.
3. Завадський Й. С. Менеджмент. – Т. 1. – Вид. 2-е.- К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.
4. Йохна М. А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
5. Кшиштоф Облой. Сила простоты. – Стратегии, 2004, апрель. – С. 12 - 14.
6. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 414 с.

УДК 316.334.23
О. В. КУЛИК

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО НА СЕЛІ ЯК ЗАСІБ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ СІЛЬСЬКОЇ МОЛОДІ

Розглянуто теоретичні і практичні основи розвитку інноваційного підприємництва на селі, досліджено ставлення сільської молоді до підприємництва, як одного із способів працевлаштування, визначено методи стимулювання інноваційного підприємництва та його основні організаційні форми.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки збільшив значення активізації інноваційної діяльності, проблем формування інноваційного потенціалу країни, що дозволяє реорганізувати економіку, прискорено розвивати наукомістке виробництво, що повинно стати найважливішим фактором виходу з економічної кризи і забезпечення умов для економічного росту. При цьому процеси реформування економіки в Україні свідчать, що в численних програмах перетворень невиправдано мало місця займають питання використання інновацій як засобу і стимулу підприємництва.

Тим часом, реформування відносин власності, роздержавлення та приватизація обумовлюють зростання різноманітності форм господарювання, методів організації економічного життя. Особливе місце при цьому займає аграрний сектор економіки. Наявні природні умови і трудові ресурси держави дозволяють створити ефективне, конкурентоспроможне на світовому рівні сільське господарство. Проте, в сучасних умовах є нагальна потреба у розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності в сільському господарстві, спрямованої на поповнення і використання виробничого потенціалу. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється у значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль у якому належить інноваційному підприємництву та застосуванню нових матеріалізованих наукових знань. Тому виникає необхідність модернізації аграрного сектора економіки, що є неможливим без участі молоді, як соціальної групи, найбільш схильної до новацій і перетворень. Разом з тим участь у соціальному та суспільно-політичному житті для молоді – це засіб самореалізації, досягнення матеріального добробуту, забезпечення своїх потреб та інтересів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тематика інноваційного підприємництва викликає інтерес багатьох науковців. Вихідним для розуміння інноваційного підприємництва стали роботи Й. Шумпетера, в яких підприємництво вперше було пов'язане з розвитком технології, нововведеннями та економічними зростаннями[9]. Теоретичні і практичні аспекти розвитку інноваційного підприємництва знайшли відображення також в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів В. Александрової, Г. Андрощука, В. Гейця, Н. Гончарової, М. Данька, Г. Доброва, В. Зянько, О. Лапко, Б. Малицького, А. Пересади, В. Соловйова, Л. Федулової, В. Мельника, Б. Санто, Б. Твісса, Р. Солоу, Є. Тоффлера, В. Хартмана, С. Фрімена, Г. Менша, Б. Гамаюнова, С. Глазьєва, А. Казанцева.

Поряд з цим дослідженню інноваційного розвитку аграрного сектора в сучасних умовах присвятили свої праці: О. Амоша, А. Гайдуцький, М. Дем'яненко, М. Долішний, С. Ільєнкова, В. Покропивний, П. Саблук, В. Юрчишин, Є. Уткін. Проте, у працях цих вчених не знайшли чіткого висвітлення проблеми поширення молодіжного інноваційного підприємництва в аграрній сфері.

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення як теоретичних і практичних основ і особливостей стимулювання інноваційного підприємництва на селі, так і визначення місця молоді в цьому процесі. Для досягнення поставленої мети окреслено відповідні завдання, які направлені на: уточнення сутності інноваційного підприємництва на селі; дослідження ставлення сільської молоді до підприємництва, як одного із способів

працевлаштування; визначення методів стимулювання інноваційного підприємництва та його основних організаційних форм

Виклад основного матеріалу. Кризовий стан аграрного сектора економіки України спонукає до всебічної модернізації агропромислового комплексу на сучасній науковій основі. Це стосується якісної перебудови структури сільськогосподарського виробництва і АПК в цілому, технологій вирощування сільськогосподарських культур і ведення тваринництва, економічних взаємовідносин між сільськогосподарськими та іншими галузями народного господарства. При цьому, становлення аграрного сектору економіки, підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, у значній мірі залежать від виваженої і обґрунтованої інноваційно-інвестиційної політики держави. Ця політика повинна бути спрямована на активізацію нововведень, як пріоритетної складової загальної стратегії підвищення національної конкурентоспроможності, створення умов для реалізації вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами наступальної стратегії на зовнішніх ринках, підтримку конструктивної конкуренції на внутрішньому ринку, що буде стимулювати аграрні формування до інноваційної діяльності, забезпечення тісної інтеграції виробництва і науки, з метою сприяння випереджальному розвиткові науково-технологічної сфери.

Активним фактором економічного інноваційного розвитку країни в нових умовах господарювання стає інноваційне підприємництво, яке являє собою особливий вид комерційної діяльності, метою якого є отримання прибутку шляхом створення і активного поширення інновацій в агропромислове виробництво. На відміну від класичного, репродуктивного підприємництва інноваційне основується на пошуку нових шляхів розвитку діючого підприємства (нової продукції, технології, ринків, матеріалів, форм управління) або на створенні нового, інноваційно-орієнтованого підприємства. Інноваційне підприємництво переважно характеризується інтенсивністю, але ця інтенсивність особлива, комплексна, максимально результативна в сучасних науково-технологічних умовах[8, с. 126].

Підвищення активності діяльності інноваційного підприємництва зумовлено цілим рядом причин, основними з яких є, на нашу думку, такі:

- значне посилення ролі інтенсивних чинників розвитку виробництва, що сприяють застосуванню останніх досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності;
- зростання ролі науки і освіти у підвищенні ефективності розробок і освоєння нововведень;
- швидкі темпи морального старіння техніки і технології, що зумовлюють об'єктивну необхідність прискорення впровадження винаходів і розробок та одночасно суттєве скорочення термінів створення і освоєння нової техніки, технології тощо;
- підвищення вимог до технічного рівня виробництва і т. ін.

Активність підприємницької діяльності знаходиться в прямій залежності від економічних інтересів підприємця, формою прояву яких є система стимулів і заінтересованості суб'єкта. Отже, щоб задіяти дієві важелі впливу на економічні інтереси підприємця-інноватора, потрібно вдосконалювати всі форми прояву і реалізації його економічних інтересів[3, с. 105].

Успіх інноваційного процесу багато в чому залежить від того, у якому ступені його безпосередні учасники зацікавлені у швидкому й економічно ефективному впровадженні результатів науково-технічного прогресу у виробництво. Вирішальне значення набуває трудова мотивація учасників інноваційного процесу та стимулювання їхньої високопродуктивної праці.

Важливе місце у розвитку інноваційного підприємництва на селі повинно належати молоді, як категорії населення, яка швидко та впевнено реагує на зміни ринкового середовища. Проте для більшості випускників сільських шкіл і вже підготовлених кадрів галузь сільського господарства не є бажаною та престижною, оскільки криза останніх років

майже зруйнувала цю галузь і внутрішній ринок науково-технічної продукції в аграрному секторі економіки продовжує деградувати, а через неплатоспроможність сільськогосподарських споживачів попит на інновації знижується. Цьому також сприяє неповна зайнятість працівників на селі, в тому числі молодих, яка в першу чергу стосується сільського господарства, і проявляється через вимушені неоплачувані відпустки та працю неповний робочий день. Основними причинами такого стану є низька інвестиційна активність, збитковість і неплатоспроможність підприємств, різке падіння обсягів виробництва. В той же час серед сільської молоді віком 15-35 років спостерігається досить високий рівень безробіття, а особливо гострі проблеми з працевлаштуванням відчувають молоді спеціалісти аграрного сектора: агрономи, зоотехніки, ветеринарні лікарі, фельдшери, санітари.

Прийнятним виходом з цієї ситуації було б підвищення інтересу молоді до самостійного господарювання та підприємницької діяльності. Однак враховуючи певний досвід старших поколінь сільських мешканців у сфері фермерства та власного бізнесу в сільських умовах, розуміючи наявність значних перешкод у здійсненні такої діяльності (відсутність стартового капіталу, спеціальних економічних та юридичних знань і навичок, недостатність пільгової та кредитної підтримки, значні бюрократичні перешкоди), сільська молодь переважно скептично ставиться до можливостей започаткування власної справи [7, с. 82]. Це підтверджує проведене опитування сільської молоді в Тернопільській області, так серед 200 респондентів лише 42 готові відкрити свою власну справу. Основними причинами не готовності відкрити власну справу було названо: немає відповідних коштів (48%), немає відповідних знань (21%), на заваді стоять недосконалі закони (18%), заважають високі податки (5%), загроза приватній справі від кримінальних елементів (3%), інші причини (5%).

Сьогодні для суспільства небезпечною є не тільки сама проблема безробіття серед молоді, а й недосконалість механізмів його профілактики. У такій ситуації створення сприятливих умов для розвитку молодіжного підприємництва та повної реалізації підприємницького потенціалу молоді дасть відповідний соціальний ефект [6, с. 9]. Особливість молодіжного підприємництва полягає насамперед у суб'єктивному складі підприємництва: це або фізична особа у віці від 16 до 35 років, або юридична особа, засновниками якої є громадяни даної вікової категорії. Саме таких фізичних та юридичних осіб стосується особлива державна політика, спрямована на підтримку молодіжного підприємництва.

В умовах переходу нашої держави до ринкової економіки, вступом до СОТ, покращання економічних показників дана проблема є досить актуальною, тому що, по-перше, молоді підприємці діють у рамках національного господарства, по-друге, вони повинні бути не тягарем для держави, а навпаки — виробниками благ та роботодавцями і, по-третє, молоді підприємці сьогодні — це основні фігури економіки завтра.

Складним питанням є економічна підтримка молодіжного підприємництва на селі. З огляду на економічну скруту в державі вважається необхідним широке залучення венчурного капіталу, спонсорської допомоги, створення пільгових умов спрямування матеріальних і фінансових ресурсів підтримки молодіжного інноваційного бізнесу. Можливе створення на державному рівні систем конкурсів, банків бізнес-планів, проектів, в яких могла б проявити себе, або якими могла б скористатись молодь.

Задача стимулювання науково-технічної праці серед молоді дуже складна в силу специфіки цього виду діяльності. По-перше, необхідно домогтися підвищення розумової активності, стимулювати пошук нестандартних рішень, створити і підтримувати атмосферу творчості. По-друге, в умовах ринкової економіки важливий не сам по собі інноваційний процес, а його комерційний результат, що виражається в конкретних показниках ефективності: зростанні прибутку, зниженні витрат, підвищенні якості продукції. Комерційний критерій відіграє вирішальну роль і в оцінці значимості праці інноваторів. Таким чином, сучасний підхід до стимулювання праці в інноваційному процесі визначається двома головними моментами – прагненням максимально активізувати творчу особистість і

направити цю активність на досягнення конкретного економічного результату.

При рішенні цієї задачі важливо виділити кілька загальних найбільш істотних моментів:

1) використання великого числа матеріальних і нематеріальних стимулів і спроби створення взаємодоповнюючої системи стимулювання праці в інноваційному процесі;

2) широке застосування організаційних і психологічних стимулів, орієнтованих на потреби вищого порядку (у самовираженні, реалізації індивідуальності і т.д.);

3) додання стимулюванню праці в інноваційному процесі постійного характеру, а не одиничної акції чи тимчасової кампанії [4].

Необхідно розуміти, що організаційні й адміністративно-примусові методи стимулювання інноваційності є переважно методами прямої безпосередньої дії. Методи економічного й морального стимулювання є переважно методами опосередкованого діяння, що спонукають людину до визначеної поведінки. Робітник має можливість як прийняти певні вигоди, пов'язані із стимулюванням, так і відмовитись від їх отримання.

Інноваційне підприємництво здійснюється в двох принципово різних організаційних формах: в формі індивідуального підприємництва, без створення підприємства як самостійної юридичної особи та шляхом створення самостійного підприємства як окремої юридичної особи з правом здійснення всієї господарської діяльності від його імені. В першому випадку підприємець, будучи основою інноваційної діяльності як фізична особа, несе повну персональну майнову відповідальність за результати здійснюваного бізнесу. В другому випадку майнова відповідальність за ведення інноваційної підприємницької діяльності переноситься на створювану нову юридичну особу.

Найбільш поширеною, ефективною і особливою формою організації інноваційної діяльності є малі інноваційні підприємства. З народногосподарської точки зору малі інноваційні підприємства є ефективним інструментом постійного оновлення всіх елементів виробничих процесів, забезпечення високої конкурентноздатності продукції, робіт і послуг. Вони здатні дуже динамічно і гнучко реагувати як на зміни споживчого попиту, так і на нові пропозиції і перспективи, які відкриваються на базі результатів науково-дослідних і конструкторських робіт. При інноваційній діяльності вони, як правило, не вимагають значних інвестицій і залучення істотних матеріальних, трудових та енергетичних ресурсів. Малі інноваційні підприємства можуть мати різні організаційно-правові форми, вибір яких залежить від характеру масштабів, науково-технічних напрямів та інших особливостей здійснюваної інноваційної діяльності. Незалежно від вибраної організаційно-правової форми підприємство може мати статус малого та інноваційного при наявності визначених характеристичних ознак. Належність підприємства до категорії інноваційних організацій необхідно пов'язувати з характером здійснюваних робіт і послуг, складом реалізованої продукції, а також характером використовуваних матеріальних і трудових ресурсів. Основними ознаками науково-виробничої діяльності малих інноваційних підприємств є: розробка і просування на ринки нових продуктів і передових технологій; висока частка науково-дослідних і конструкторських робіт для створення нових конкурентноздатних продуктів і послуг; масштабний вплив інновацій, нових виробів і передових технологій на прибуток малих інноваційних підприємств; висока частка інвестицій в науково-дослідний сектор і пов'язане з ним обновлення виробництва; значна частка наукових та інженерно-технічних робітників в загальній чисельності персоналу малих інноваційних підприємств; значна частка наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах малих інноваційних підприємств; високий рівень ризику, пов'язаного із здійсненням інноваційних проектів. Принципове значення для діяльності малих інноваційних підприємств має належність його до категорії малих для отримання певних податкових та інших пільг у відповідності з прийнятими нормативними і законодавчими актами. В залежності від характеру поєднання науки і виробництва можна виділити малі інноваційні підприємства наукового (розробка нових виробів і технологій), виробничого (освоєння нових виробів і технологій) і змішаного (науково-виробничого) профілю.

З метою забезпечення ефективного розвитку малих інноваційних підприємств важливо виділити і охарактеризувати його слабкі і сильні сторони. З народногосподарської точки зору найбільш повно вони проявляються при їх порівнянні з можливою альтернативною формою інноваційної діяльності великих інноваційних підприємств.

До сильних сторін малих інноваційних підприємств відносяться: коротка тривалість інноваційного циклу; прямі і персональні контакти з партнерами; швидке прийняття управлінських рішень; висока мотивація праці; низький рівень непрямих витрат; гнучка реакція на науково-технічні досягнення; динамічна орієнтація на попит споживача; відсутність бюрократичних структур в організації; мінімальна ієрархія в менеджменті. Слабкі сторони малих інноваційних підприємств характеризують: низький професійний рівень менеджменту; незначні можливості зовнішнього фінансування, в тому числі кредитування; обмежені можливості диверсифікаційного профілю малих інноваційних підприємств; високий рівень ризику в підприємницькій діяльності; незначний рівень поділу праці і спеціалізації робочих місць; обмежені можливості задоволення масштабного попиту; персоніфікована відповідальність за фінансові результати діяльності. Малі інноваційні підприємства мають в порівнянні з великими інноваційними підприємствами досить високі шанси на підприємницький успіх при виконанні таких умов: виконання стратегії, орієнтованої на малі ніші ринків; відсутність жорстокої конкуренції і складних бар'єрів на ринку; невисока капіталоємність виробництва і просування на ринок; можливості прямих контактів із споживачами; входження в бізнес на ранніх фазах життєвого циклу інновації; можливості багатоваріантного використання результатів виконаних розробок; відносна стабільність економічних умов діяльності і стабільність цін на сировину, матеріали, енергетичні та інші ресурси.

Розвиток різних форм малого бізнесу на селі, їх кількісне та якісне зростання, дають підстави сподіватися, що в майбутньому цей сектор господарювання розвиватиметься швидшими темпами. Нині потенціал малого бізнесу не завжди використовується повною мірою, як для збільшення обсягів виробництва, так і для підвищення його рівня зайнятості населення.

На наш погляд, малий бізнес у сфері інновацій може і повинен бути перспективним джерелом оздоровлення економіки. Для цього необхідна державна політика уряду, спрямована на розширення і розвиток малого бізнесу в країні. Адже саме малі підприємства можуть стати основою ринкових структур у багатьох галузях, забезпечити переливання інвестицій у найбільш ефективні сфери, і тим самим об'єднати процеси структурної політики та формування українського ринку.

Висновки з даного дослідження. Подолання економічної кризи в сільському господарстві не можливе без створення підприємств нового типу, які з'являються під впливом інтелектуального капіталу та сприяють переходу України до відкритої економіки. Такий тип розвитку господарських систем називають інноваційним. Інноваційний переважно інтенсивний, але ця інтенсивність особлива, комплексна, максимально результативна в сучасних науково-технологічних умовах. Тому інноваційне підприємництво являє собою особливий вид комерційної діяльності, метою якого є отримання прибутку шляхом створення і активного поширення інновацій (виробництва нової продукції, використання сучасних технологій, ринків, матеріалів, форм управління) в агропромислове виробництво.

Важливе місце у розвитку інноваційного підприємництва на селі повинно належати молоді, як категорії населення, яка найбільш схильна до новацій і перетворень. Таким чином, розповсюдження інноваційного підприємництва на селі створить додаткові робочі місця, і внаслідок цього підвищиться рівень працевлаштування сільської молоді.

Список використаних джерел

1. Білозор Л.В. Методологічні підходи щодо формування інноваційної продукції в аграрній сфері // Економіка АПК. - 2004. - № 9. - С. 88-92.

2. Гончарова Н.П. Инновационный тип развития как фактор сбалансированности экономики //Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип. 1(8)/ Голов. Ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 125 - 132.

3. Зянько В.В. Стимули та передумови розвитку інноваційного підприємництва// Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2004.– Вып. 91. – С. 103 - 110.

4. Инновационный менеджмент: Справ.пособие / под. ред. П.Н.Завлина, А.К.Казанцева, Л.Э.Миндели. – СПб.: Наука, 1997. – 560 с.

5. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2005. – 400 с.

6. Подоляк В. Державне регулювання молодіжного підприємництва в Україні// Молодіжне підприємництво: чекати чи діяти К: „Молодіжна Альтернатива. –2003. – С. 9 - 15.

7. Соціальні проблеми працевлаштування молоді / О.М. Балакірєва, В.В. Онікієнко, О.В. Валькована та ін. – К.: Державний ін-т проблем сім'ї та молоді, 2004. – 144 с.

8. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.

УДК 338.43:633.791(477)

Н. О. КУРОВСЬКА

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА

У статті обґрунтовано необхідність запровадження новітніх технологій у хмелярство. Розглянуто процес формування інноваційного розвитку галузі в Україні. Зосереджено увагу на необхідності пошуку шляхів урізноманітнених джерел фінансування галузі.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інтеграції України до світового конкурентного середовища значна увага приділяється інноваційному розвитку аграрного сектору економіки. Основним джерелом нововведень на цьому етапі є наукові розробки, реалізація яких відображається у впровадженні високотехнологічних процесів у виробництво та переробку хмелю. Процес інноваційного розвитку галузі передбачає оптимізацію соціально-економічних, організаційних та технологічних процесів, які в своїй сукупності мають забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності галузі як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень. Системні дослідження тенденцій розвитку галузі хмелярства, підвищення економічної ефективності, інтенсифікації виробництва хмелю та виявлення перспектив подальшого розвитку галузі відображені у працях Г. Головач, В. Зіновчука, І. Куровського, Л. Павловської, Т. Ратошнюк, К. Стеценко, О. Стойка, В. Федорця, В. Циганка, М. Циганка та інших економістів-аграрників. Водночас питання інноваційного розвитку галузі хмелярства потребує подальших наукових досліджень в напрямку забезпечення умов підвищення конкурентоспроможності продукції хмелярства в умовах ринкової адаптації.

Метою статті є гармонізація технологічних, соціально-економічних та організаційних аспектів у єдиний безперервний процес створення інноваційної моделі розвитку галузі хмелярства.

Об’єктом дослідження є процес створення інноваційного середовища у хмелярстві з метою забезпечення виробництва високоякісної і конкурентоспроможної продукції.

Предметом дослідження є сукупність методологічних і практичних аспектів інноваційного розвитку галузі хмелярства в умовах ринкової адаптації.

Методика досліджень. В процесі дослідження було застосовано комплекс методів, які дозволили вирішити поставлені завдання. Зокрема, використовувалися наступні методи

досліджень: економіко-статистичний, монографічний, порівняння та аналогії.

Результати досліджень. У загальноприйнятому контексті під інноваціями розуміють такі результати досліджень та розробок, які спроможні поліпшити технічні та економічні характеристики існуючої продукції або стати основою нової [10, с. 61]. На нашу думку, інновацію необхідно розглядати, як капіталізоване нововведення, яке створює умови для розвитку високотехнологічного виробництва в умовах постійного наростання конкуренції. У хмелярстві особливого значення набувають наукові розробки вчених, практична реалізація яких забезпечує високий рівень організації технологічних процесів виробництва та переробки хмелю.

Враховуючи наявний інноваційний потенціал галузі, вважаємо за необхідне синхронізувати технологічні, соціально-економічні та організаційні аспекти з метою розробки та впровадження у виробництво поступального інноваційного розвитку хмелярства (рис. 1). Практична реалізація запропонованих етапів інноваційного розвитку галузі дозволить забезпечити перехід до якісно нового рівня управління виробництвом, переробкою та реалізацією хмелепродукції як на внутрішньому, так і на світовому ринках сільськогосподарської продукції.

Хміль вимогливий до умов зовнішнього середовища, які суттєво впливають на його ріст, розвиток та продуктивність. Важливим критерієм при закладанні хмільників є вибір та обробка ґрунту перед садінням хмелю, який передбачає лущення, глибоке розпушування та хімічну боротьбу з бур'янами за допомогою гербіцидів [7, с. 12]. Від того, на скільки глибоко буде враховано біологічні, ґрунтово-кліматичні та технологічні особливості вирощування хмелю, залежатиме ефективність впровадження інноваційних розробок у виробництво.

Важливого значення на попередньому етапі запровадження у виробництво нововведень є: по-перше: підготовка та перепідготовка кваліфікаційних спеціалістів-хмелярів, які теоретично та на практиці володіють сучасною технологією виробництва і переробки хмелю; по-друге: інвестування галузі за рахунок урізноманітнених джерел фінансування. Залучення у галузь зовнішніх інвестицій відбувається за допомогою коштів вітчизняних пивоварних заводів та грошових вкладень іноземних партнерів. Фінансування хмелярства пивоварними підприємствами повинно включати пряме інвестування шляхом створення хмелярами і пивоварами спільних підприємств або інших варіантів участі в пайовому капіталі хмелярських господарств, що функціонують на корпоративних засадах. Це надасть можливість виробникам пива гарантоване (за обсягом, термінами і якістю) надходження хмелепродукції і зменшення трансакційних витрат на пошук і укладання контрактів з іншими контрагентами ринку хмелю [3, с. 250-251].

За розрахунками Інституту сільського господарства Полісся УААН окупність інвестицій в галузь хмелярства складатиме 3-4 роки після початку плодоношення хмелю і досягнення запланованої врожайності 15 ц/га і більше. При цьому реально отримати прибуток в розмірі 5-8 тис. грн. на 1 га плодоносних насаджень в залежності від типу хмелю [8]. В результаті чого стане імовірним поступовий перехід хмелярських господарств на самофінансування, що є важливим стратегічним напрямком розвитку галузі хмелярства.

Державна фінансова підтримка галузі відбувається насамперед з надходжень суб'єктів підприємницької діяльності не залежно від форми власності та підпорядкування, які реалізують у оптово-роздрібній мережі алкогольні напої і пиво. Підприємці сплачують 1 % з обороту на розвиток галузей, до яких належить хмелярство, згідно Постанови Кабінету Міністрів "Про затвердження порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства" (2005 р.) [9]. Необхідно відзначити, що вкладання капіталу у хмелярство забезпечить піднесення галузі лише за умови сприятливого інвестиційного клімату, який забезпечить гармонійне поєднання інвестицій з новітніми розробками на кожному етапі виробничого процесу.

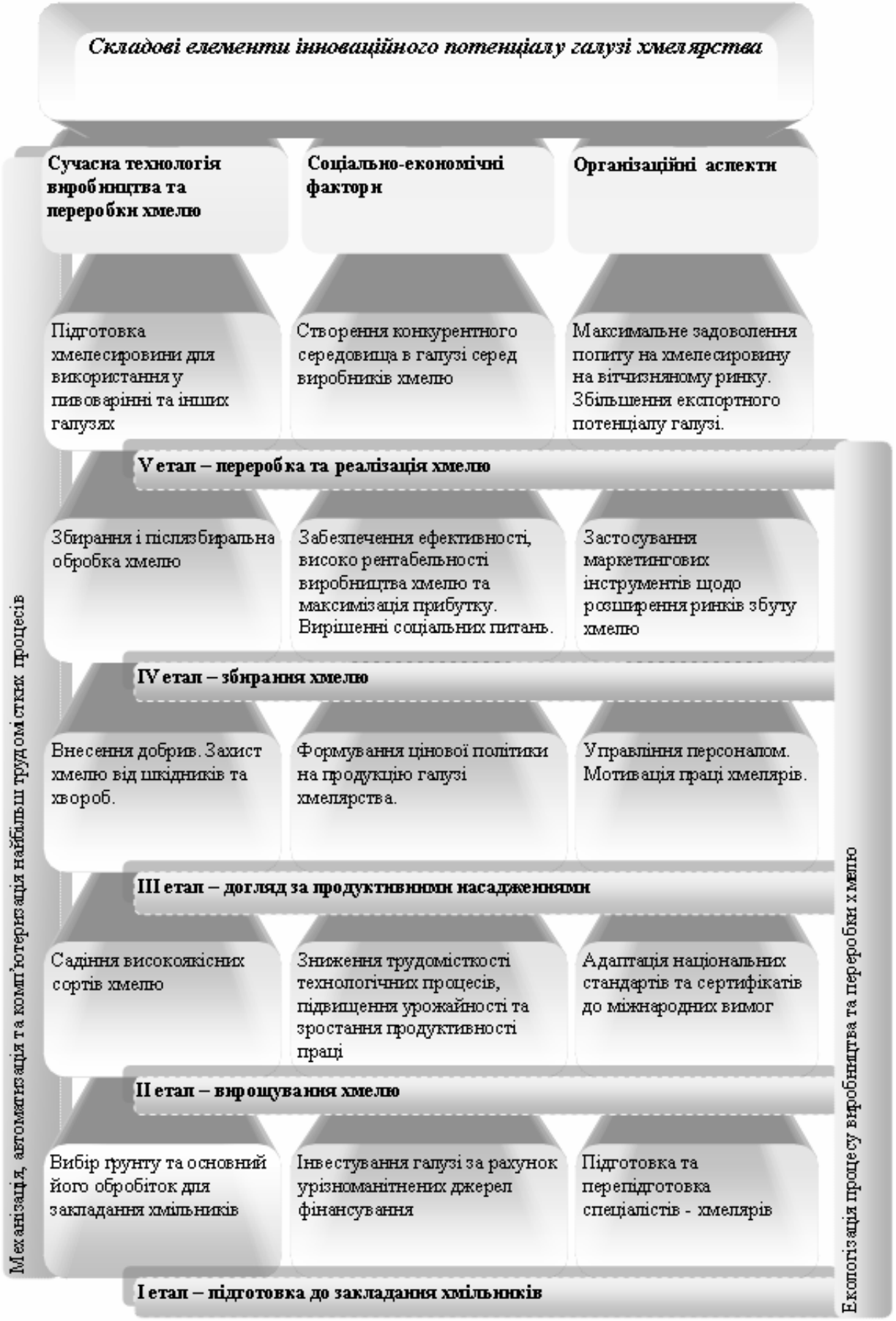


Рис. 1. Етапи інноваційного розвитку галузі хмелярства

Важливою стадією технологічного процесу є садіння хмелю, яке залежить від якості новоствореного посадкового матеріалу та дотримання вимог виробництва, що у сукупності повинно призвести до зниження трудомісткості технологічних процесів, підвищення урожайності та зростання продуктивності праці. Утім, під новими і перспективними сортами хмелю в Україні, які можуть скласти реальну конкуренцію зарубіжним аналогам, знаходиться лише 40 % виробничих площ вітчизняних хмільників, решта товарних хмільників закладено старим сортом Клон 18 та сортосумішами. На нашу думку, у вирішенні цієї проблеми першочергового значення набуває впровадження у виробництво новітніх вітчизняних сортів хмелю, які культивуються в Україні. Серед ароматичних сортів найкращими представниками є Аромат Полісся, Гайдамацький, Заграва, Злато Полісся, Клон 18, Слов'янка та серед гірких високосмолистих – Альта, Зміна, Кумир, Потіївський, Регент, які за своїми специфічними властивостями та вмістом альфа-кислоти відповідають світовим вимогам якості хмелю.

Особливого значення у підвищенні якості вітчизняної хмелепродукції набуває адаптація вітчизняних стандартів та сертифікатів до міжнародних вимог. У світовій практиці хміль реєструють за повною біохімічною характеристикою (вміст альфа-кислот, ароматичні властивості та ін.), відокремлюючи його за селекційними сортами. Реалізація сировини пивоварним заводам і торгівельним організаціям відбувається по окремих сортах, і в багатьох країнах світу по попередніх контрактах. У Чехії і Польщі, наприклад, питома вага таких контрактів навесні 2006 р. відповідно складала 85 і 70 %, що сприяло забезпеченню попиту пивоварів у сировині відповідного ґатунку [11, с. 13]. Найбільшої зацікавленості виробників пивоварної промисловості набуває висока якість та чистосортність хмелепродукції, що спрощує систему підбору сортів для виробництва пива відповідних марок.

Особливої уваги заслуговує використання якісного садивного матеріалу, вирощеного із “ in-vitro ” (на безвірусній основі), який необхідно розглядати як інноваційний продукт галузі хмелярства. Практичне використання даних нововведень засвоєно хмелярами у господарствах Олевського району у 2004 р. В них було закладено хмільники саджанцями сортів Слов'янка і Заграва у кількості 50 тис. шт., вагою по 100-140 г, вирощеними в ПОСП “ Кишинське ”. В результаті виробники отримали по 12 ц/га шишок хмелю, а наступного року – по 21 ц/га з середнім вмістом альфа-кислоти – 5,8 % [5, с. 313-314]. На підставі проведеного аналізу діяльності хмелегосподарств Олевського району, які займаються розведенням оздоровленого садивного матеріалу на безвірусній основі, зазначимо на доцільності впровадження у виробництво хмелю нового покоління (“ in-vitro ”).

Необхідно відзначити, що клонований хміль по-перше: має цінну і надзвичайно високу енергію росту, завдяки якій рослини протистоять хворобам, заморозкам і добре переносять засуху; по-друге: забезпечує зменшення виробничих затрат, що робить його виробництво економічно доцільним. Але слушною є думка вчених про те, що запровадження клонів “ in-vitro ” в українське хмелярство повинно контролюватись з боку держави на законодавчому рівні. Регулювання допустимих норм модифікації має відбуватись з урахуванням ступеня її шкідливості для організму людини та наглядом за розповсюдженням модифікованих рослин [12]. Підвищені вимоги до якості та безпеки хмелепродукції пояснюються тим, що основним її споживачем є пивоварна промисловість, де хміль є незамінною і цінною сировиною у виробництві пива.

При запровадженні новітніх технологій у виробництво хмелю необхідно зазначити, що він є однією з найвимогливіших до поживних речовин культур. Тому великого значення набуває сумлінне дотримання технологічного процесу виробництва хмелю, невід’ємною частиною якого є внесення добрив та підживлення хмільників. Також у процесі догляду за плодоносними хмільниками необхідним завданням є виконання комплексу заходів по боротьбі зі шкідниками та хворобами рослини, які забезпечують приріст урожаю шишок та набагато поліпшують його товарну якість. Ретельний догляд за продуктивними насадженнями хмелю забезпечить високу якість хмелю та відповідний вміст специфічних

речовин, що є важливим фактором у формуванні цінової політики на продукцію галузі хмелярства.

Визначну роль у технології виробництва нововведень набуває високий рівень післязбиральної обробки, який сприяє гальмуванню або припиненню в ньому шкідливих процесів. У запобіганні псування хмелю застосовують найпоширеніший спосіб консервування – сульфітацію. У науковій літературі акцентується увага на позитивному впливі сульфітації на збереження в складі шишок хмелю важливих речовин для пивоваріння в придатному стані більше двох років [2]. Це пояснюється тим, що в обробленому сірчистим ангідридом хмелю, навіть після декількох років зберігання, дубильних речовин та м'яких смол налічується більше, а твердих смол менше, ніж в несульфітованому. Практика хмелярства засвідчує, що у результаті сульфітації поліпшується колір, смакові і ароматичні властивості пива, а також сам процес пивоваріння. Безумовно, технічні умови сульфітації потребують удосконалення процесу післязбиральної обробки хмелю. Але завдяки своїй доступності, ефективності та позитивному впливу на якісний склад шишок хмелю, цей метод досить поширений в Україні та за її межами. Вважаємо, що застосування сульфітації не призводить до накопичення в хмелеві сірчистого ангідриду в кількості, шкідливої для здоров'я людини, а наявність його в солоді не впливає на вміст ангідриду в пиві. Дотримання технологічних вимог збирання та післязбиральної обробки, на чолі з вмілим управлінням виробничим процесом, забезпечать ефективність та високорентабельність виробництва продукції хмелярства. Важливим аспектом поетапного інноваційного розвитку хмелярства є застосування ефективних методів організації праці з метою підвищення конкурентоздатності вітчизняної хмелепродукції. Організаційним підґрунтям поступального розвитку є створення матеріально-технічної бази, виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури галузі. В процесі виробництва, переробки та реалізації хмелю необхідно приділити увагу відповідним організаційним чинникам, які відповідають вимогам кожного етапу та економічним інтересам виробників хмелю. З метою забезпечення належного рівня виробництва в умовах жорсткої конкуренції, вважаємо необхідним застосовувати маркетингові інструменти у виробництві та реалізації хмелепродукції. Основними функціями маркетингу є вивчення кращих сортів і досвіду лідерів-виробників хмелю, виявлення конкурентних переваг та розробка ефективної стратегії маркетингу з мінімізацією витрат. Це сприятиме задоволенню потреб вітчизняної пивоварної промисловості та отриманню постійних прибутків. За умови пізнання особливостей міжнародного ринкового середовища, маркетингова діяльність забезпечить просування та збут вітчизняної хмелепродукції на зовнішньому ринку. В останні роки, як в Україні, так і за кордоном, спостерігається стійка тенденція до збільшення попиту на хмелеві препарати (молотий гранульований та брикетований хміль, хмелеві порошки, лупулінові концентрати та екстракти), насамперед, у пивоварінні і незначну частину їх у фармацевтичній галузі. Недоліками шишкового хмелю є те, що гіркі речовини завдяки їх лабільності інтенсивно окислюються навіть під час зберігання при низькій температурі. Так, протягом року зберігання втрачається понад 50 % альфа-кислот і близько 90 % ефірної олії [6, с. 185]. Переважна більшість пивзаводів України застосовують хмельові препарати, завдяки яким знижуються втрати гірких речовин, поліфенолів та ефірної олії в процесі зберігання та значно підвищується ефективність використання альфа -, бета-кислот та ефірної олії при виготовленні пива. Лише на пивзаводах низької потужності застосовують класичну технологію із застосуванням шишкового спресованого хмелю. Найпоширенішими у пивоварінні вважаються гранули хмелю типу 90, які за хімічним складом практично не відрізняються від шишкового, для виготовлення яких використовують як ароматичні, так і гіркі сорти хмелю [4, с. 47]. В Україні хміль у гранули переробляють у ВАТ " Укрхміль " (м. Житомир) та СТОВ "Спілка хмелярів та пивоварів " (с. Карпівці Чуднівського району). Сучасні хмельові препарати вітчизняного виробництва не поступаються за якістю зарубіжним аналогам і мають перспективу для ширшого впровадження їх, насамперед, у пивоварній промисловості.

Забезпечення виробництва пива новітніми технологіями з використанням сучасних

якісних продуктів переробки хмелю, таких як екстракти та гранули, дозволить ефективно використовувати високосмольний хміль при зменшенні використання ароматичного. Особливої уваги при цьому набуває формування сировинної бази на основі вирощування новостворених високоякісних сортів хмелю, придатних для подальшого виготовлення з них різноманітних хмелевих препаратів. Отже, поглиблення процесу переробки хмелю є позитивним фактором у розвитку інноваційного клімату, який у подальшому забезпечить створення конкурентного середовища серед виробників хмелю, максимальне задоволення попиту на хмелесировину на вітчизняному ринку та збільшення експортного потенціалу галузі. Важливою умовою реалізації намічених завдань інноваційного розвитку галузі є використання у технологічних процесах виробництва хмелю сучасної вітчизняної техніки високого рівня та заміна застарілої, яка майже на 80 % зношена. Протягом останніх десятиліть в Україні не виготовлялося хмелярської техніки та обладнання, а завезене з-за кордону за радянських часів устаткування вже відпрацювало свій ресурс. На нашу думку, необхідно механізувати та автоматизувати найбільш трудомісткі виробничі процеси (обрізування кореневищ, навішування підтримок, догляд за хмільниками, збирання хмелю та ін.) з метою зниження трудомісткості та підвищення продуктивності праці на кожному технологічному етапі вирощування хмелю. У процесі впровадження у виробництво новітніх технологій на кожному етапі вирощування, збирання та післязбиральної обробки хмелю суттєвого значення набуває екологізація всього виробничого процесу з урахуванням особливостей рослини та її адаптацією до природного навколишнього середовища. Основними завданнями даного процесу є оптимізація водного, теплового та поживного режимів хмільників, заснованих на використанні новітніх методів меліорації (осушувальних, зволожувальних, кліматичних, хімічних та ін.).

З метою зменшення негативних впливів на екосистему хмільника і прилеглі території та зниження вмісту нітратів в шишках хмелю слід послідовно дотримуватись наступних заходів: застосовувати добрива лише в збалансованому співвідношенні; використовувати екологічно-безпечні дози добрив; обов'язково додавати мікроелементи, особливо при підвищених дозах азотних добрив; використовувати сорти з високою нітроредуктазною еквівалентністю; високі дози азотних добрив вносити тільки частинами; забезпечити токсикологічний контроль урожаю; дотримуватися затверджених правил техніки безпеки при роботі з добривами [8]. Це обґрунтовано тим, що недостатній рівень екологізації виробництва може призвести до значного зниження ефективності всього технологічного комплексу по культивуванню хмелю в Україні.

Висновки. Необхідною умовою інноваційного розвитку галузі хмелярства є комплексний підхід до впровадження у виробництво новітніх технологій, який включає: розміщення хмільників тільки в місцях зі сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами; розведення новостворених високоякісних сортів хмелю з підвищеним вмістом альфа-кислоти; механізацію та автоматизацію більшості трудомістких процесів вирощування хмелю та дотримання вимог екологізації виробництва з метою зменшення негативного впливу на екосистему хмільника та навколишнє природне середовище.

1. Запропонована поетапна модель інноваційного розвитку хмелярства з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу галузі та виокремленням основних складових його елементів, забезпечить належний високотехнологічний рівень виробництва та переробки хмелю. Це відбудеться завдяки впровадженню інноваційних розробок у кожний технологічний процес з метою максимального використання потенційних можливостей галузі. Послідовність проведення комплексу заходів сприятиме одержанню врожаїв хмелю високої якості та зростанню продуктивності праці.

2. Завдяки забезпеченню ефективності, високорентабельності виробництва та покращання якісних характеристик хмелю відбудеться максимальне задоволення попиту на хмелесировину на вітчизняному ринку та збільшення експортного потенціалу галузі. В кінцевому результаті запровадження інноваційної моделі розвитку хмелярства з об’єднанням технологічних, соціально-економічних та організаційних процесів забезпечать високий

рівень конкурентоспроможності вітчизняного хмелярства на світовому ринку. Особливої актуальності це питання набуває в умовах вступу України до СОТ.

Список використаних джерел

1. Довідник з хмелярства / А.С. Шабранський, В.М. Шуляр, М.Г. Ковтун та ін. – Житомир: Вид-во “ Полісся ”, 2000. – 118 с.
2. Герасимчук В.И., Рейтман Й.Г., Ежов И.С. Хмель в медицине, быту и народном хозяйстве / За ред. И.С. Ежова. – К.: Урожай, 1994. – 352 с.
3. Зіновчук В.В., Шабликін В.В., Ратошнюк Т.М. Тенденції розвитку галузі хмелярства у Житомирській області // Вісник ДАУ. – 2005. – № 2. – С. 243-252.
4. Ляшенко М.І., Проценко Л.В., Михайлов М.Г. Ефективність використання гранульованого хмелю в пивоварінні // Хмелярство: Міжвід. темат. наук. зб. – 2006. – № 23. – С. 45-59.
5. Малиновський А.С. Системне відродження сільських територій в регіоні радіаційного забруднення: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 604 с.
6. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західного регіону України / Редкол.: М.В. Зубець (голова редакційної колегії) та ін. – К.: Урожай, 2004. – 560 с.
7. Норми продуктивності машин, витрати палива на механізовані та ручні роботи у хмелярстві / В.В. Вітвіцький, А.А. Нечипорук, М.Ф., Кисляченко та ін. – К.: НДІ “Украгропромпродуктивність”, 2007. – 144 с. (Б-ка спеціаліста АПК “Економічні нормативи”).
8. Перспективна програма розвитку хмелярства у Житомирській області на 2005-2010 рр. – Житомир: ОДА, 2005 – 34 с.
9. Про затвердження Порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Постанова Кабінету Міністрів України від 15 липня 2005 р. N 587 // Урядовий кур’єр. – 2005. – № 142.
10. Сучасні концепції менеджменту: Навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф., Л.І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. 536 с.
11. The Barth Report 2005/2006, Joh. Barth & Sohn, Nuremberg, 2006, 24 c.
12. Хміль нового покоління обіцяє перспективи / http://hop.com.ua/gazeta01.htm.

УДК 631.158: 331.101.262

Н. В. ЛИСЮК

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Сформовано суть поняття людського капіталу та його важливість як основи розвитку економіки і аграрного сектору зокрема. Визначено необхідність переходу аграрної економіки на інноваційну модель розвитку і людський капітал як основу цього процесу. Розглянуто нормативно-правову базу, яка регулює інноваційну діяльність в аграрному секторі. Запропоновано ряд заходів по впровадженню інноваційних процесів в аграрному секторі економіки.

Вступ. Розвиток людського капіталу є одночасно причиною та наслідком досягнення головної цілі державного управління – забезпечення сталого зростання матеріального та культурного рівня життя населення. Стратегія України щодо європейської інтеграції вимагає виконання комплексу завдань, які передбачають зміну якісних та кількісних характеристик людського капіталу, приведення їх у відповідність до стандартів, які діють у глобальних

європейських системах. Значення людського капіталу як важливого чинника соціально-економічного розвитку витікає з багатогранності його функцій, які він відіграє та стратегічних завдань держави щодо підвищення добробуту громадян на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу. Особлива роль людського капіталу проявляється при виконанні ним інноваційної функції. Ця особливість посилюється в нових умовах, коли розвиток економіки визначається процесами інтенсивного розвитку інноваційної діяльності в усіх сферах суспільного життя. Не виникає сумніву, що забезпечення динамічного соціально-економічного прогресу в Україні має базуватися перед усім на розвитку та ефективному використанні найціннішого ресурсу сьогодення – людського капіталу суспільства та посиленні його інноваційної активності. Високий рівень конкурентоспроможності робочої сили, творчої та інноваційної активності у сфері праці, професіоналізму, оволодіння новітніми методами та технологіями є підставою для покращання якості виконуваних робіт, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції. По мірі того, як в нашій країні буде розширюватися коло сфер економіки, що спираються на інновацію, якість людського капіталу буде підвищуватися і вони все більше будуть приймати на себе роль головного джерела підвищення ефективності виробництва, головного чинника економічного розвитку. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки України наголошує на необхідності людського виміру, соціальної спрямованості державної регіональної політики. Постає завдання вдосконалення концепції регіонального розвитку політики через взаємодію процесів глобалізації, європейської інтеграції, інноваційного розвитку, переміщення в центр цієї політики людини, її розуму, інтелекту, потреб, інтересів. Адже інноваційна економіка - це економіка, в якій знання дозволяють генерувати безперервний потік нововведень, які відповідають динамічно змінюваним потребам, а часто і формують ці потреби.

Огляд останніх досліджень та публікацій. Питання, що стосуються тих чи інших аспектів розвитку людського капіталу - використання трудового потенціалу, стратегії людського розвитку, соціальної політики, освітнього, демографічного, працересурсного потенціалів тощо, досліджувались у працях вітчизняних вчених, зокрема Бандура С.І., Близнюка В.В., Богині Д.П., Власенка Н.С., Гальчинського А.С., Гейця В.М., Грішнової О.А., Данилишина Б.М., Долішного М.І., Колот А.М., Куценко В.І., Лібанової Е.М., Лукінова І.І., Онікієнка В.В., Павловського М.А., Пирожкова С.І, Стешенко В.С., Чумаченка М.Г та інших вчених.

Теоретичну основу побудови концепції економіки знань сформували праці економічних теоретиків: Белла Д., Друкера П., Іноземцева В., Кастельса М., Нонаки І., Портера М., Санчеза Р., Уайтхіла М., Тоффлера Е. Процес якісного вдосконалення людського капіталу, відображений в роботах фундаторів теорії людського капіталу Т Шульца., Г. Беккера, їх послідовників М.Блауга, Дж. Мінцера, Е. Денісона, Дж. Кендрика інших.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вживання вченими категорії "людський капітал" пояснюється тим, що, як і будь-який інший капітал він є результатом інвестування і генерує впродовж певного часу потік доходу, тобто створюється тоді, коли людина інвестує в саму себе, здобуваючи освіту та кваліфікацію, а інвестиції в "людський капітал" окуповуються у вигляді висококваліфікованої та продуктивної праці, високої заробітної плати і морального задоволення від праці. На нашу думку, людський капітал - це міра сформованих в результаті інвестицій здібностей і якостей (рівень здоров’я, знань, професійного досвіду, мотивацій), які при раціональному використанні з врахуванням системи мотивацій приводять до росту продуктивності праці і досягнення соціально-економічних ефектів індивідуумами, домашніми господарствами, підприємствами і суспільством в цілому. Оцінка стану людського капіталу на сучасному етапі носить неоднозначний характер. Позитивним є те, що в Україні загальний обсяг інвестицій в людський капітал і їх частка у ВВП зростають. У 2006 році, порівняно з 2005 роком, інвестиції з усіх джерел в людський капітал зросли: в освіту – на 14,7 %; в охорону здоров'я – на 24,3 %; у сферу культури, спорту та відпочинку – на 50,2 %; у житло на 27.5 %. Однак

простежується недостатність інвестицій за рахунок усіх джерел (держави, домогосподарств та підприємств) у формування складових людського капіталу. У 2006 році частка інвестицій в людський капітал у загальному обсязі інвестицій в основний капітал становили: в освіту – 1,0 %; в охорону здоров'я – 1,5 %; у сферу культури, спорту та відпочинку – 1,6 %; у житло – 14,8 %. Разом з тим в аграрному секторі відбуваються процеси, які призводять до руйнації людського капіталу: не підвищуються темпи відтворення населення, внаслідок чого його структура набуває більш вираженого де популяційного характеру (погіршуються показники здоров'я людей усіх вікових груп – за останні 10 років (з 1996 по 2006) кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань зросла на 2 млн. випадків, або на 7 %; посилюється інтенсивність трудової міграції працездатного населення як внутрішньої, так і зовнішньої; зростають показники старіння населення (за 2003–2005 роки питома вага населення старше 50 років у загальній кількості населення зросла на 0,6 %: з 32,8 до 33,4 %). Причини зазначених тенденцій загальновідомі: поширення бідності внаслідок недостатньої, а подекуди – невиправдано низької оплати праці, особливо у аграрному секторі; частка домогосподарств із середньодушовими сукупними витратами нижче прожиткового мінімуму у 2006 році у сільській місцевості становила – 53,9 %; у 2007 року частка працівників, яким нараховану заробітну плату, що не перевищила прожиткового мінімуму для працездатних осіб у сільському господарстві складала 48,7%; неефективна система професійного навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації робітничих кадрів унаслідок відсутності прогнозування попиту на робочу силу та вільного доступу роботодавців та економічно активного населення до інформації про його поточний стан; незадовільний стан медичного обслуговування населення і низька ефективність заходів щодо покращання охорони здоров’я та праці. Внаслідок цього на сьогодні при середньому рівні безробіття, майже 28 % промислових і 60% сільськогосподарських підприємств відчувають гостру нестачу кваліфікованих робочих кадрів.

Формування на необхідному рівні якісних рис людини і працівника, які необхідні суспільству, має забезпечуватися шляхом інвестицій в людський капітал. Для того, щоб забезпечити значний приріст людського капіталу аграрного сектору, інвестиції у нього мають бути збільшені в декілька разів. Це обумовлено надзвичайно важливим стратегічним значенням таких інвестицій і тим, що вони мають значний позитивний зовнішній ефект для соціального та інноваційного розвитку. В першу чергу, це стосується витрат підприємств та домогосподарств, частка яких у загальних інвестиціях у людський капітал повинна суттєво зрости.

На сучасному етапі економічним підґрунтям мотивації до збільшення цих інвестицій є:

- для держави – потреба у підвищенні конкурентоспроможності економіки України та забезпеченні сталого економічного зростання в умовах глобалізації;
- для підприємств – потреба у підвищенні власної конкурентоспроможності та економічної ефективності в умовах відкритої економіки;
- для домогосподарств – потреба у підвищенні їх конкурентоспроможності з метою забезпечення зростання добробуту.

Механізм посилення зацікавленості всіх суб’єктів економічної діяльності у збільшенні інвестицій у людський розвиток має ринкову та неринкову складову. Ринкова складова базується на механізмі конкурентної боротьби, яка в сучасних умовах зумовлює суттєво підвищувати якість людського чинника виробництва – головної продуктивної сили економіки. Неринкова складова базується на розумінні керівними органами держави, підприємств та населенням однієї із головних закономірностей цивілізованого процесу – неухильного підвищення інтелектуального та культурного потенціалу людства та посилення його ролі в економічних процесах. А саме нововведення є невід’ємною складовою інноваційної моделі економіки. Основними складовими інвестування людського капіталу, на нашу думку, є: інноваційний фонд; фонд освіти; фонд науки; фонд культури; фонд мотивації; фонд майбутнього; фонд добробуту.

Основними макроекономічними чинниками необхідності збільшення інвестицій у

людський потенціал і людський капітал за рахунок держави, підприємств і населення є:

- потреби інноваційного розвитку економіки;
- посилення конкурентної боротьби в усіх сферах економічної діяльності;
- прагнення України до Вступу у СОТ та до Європейського союзу.

Лібералізація міждержавної торгівлі із вступом до СОТ передбачає значні втрати для агарного сектору економіки, падіння виробництва якого складатиме не менш 8 – 10 млрд. грн., без урахування втрати основних фондів та робочих місць, що значно загострить досить складну демографічну ситуацію в сільський місцевості. За відсутності вагомої державної підтримки аграрного сектору втрати можуть стати неконтрольованими, що призведе до втрати стійкості та його повного занепаду. Надзвичайно важливо в досить короткий термін забезпечити його прискорений перехід до інноваційної моделі розвитку, щоб забезпечити ефективну модернізацію підприємств аграрного комплексу на умовах вигідних для держави і суспільства.

Проблемі інноваційно-інвестиційного розвитку нашої держави останнім часом приділяється окрема увага. Російський дослідник В.Іванов у власному підході до структурування національної інноваційної системи розвитку виокремлює такі підсистеми:

- підсистема генерації знань, яка являє собою сукупність організацій, що виконують фундаментальні та прикладні дослідження і розробки;
- підсистема освіти та професійної підготовки;
- підсистема інноваційної інфраструктури, елементами якої є бізнес-інноваційні, телекомунікаційні і торгівельні мережі, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, фінансові структури;

Цікавим моментом цього підходу є виокремлення в окремий компонент інноваційної системи підсистеми освіти і професійної підготовки кадрів, що є відображенням зростаючої тенденції до признання провідної ролі людського капіталу в процесах інноваційного розвитку.

Структурування за запропонованими принципами дозволяє виокремити у складі базової інноваційної моделі наступні компоненти:

- інститути, спрямовані на забезпечення суб’єктів інноваційної діяльності нематеріальними ресурсами. До них належать: система освіти, що складається з закладів загальної освіти, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів, які в сукупності виконують функцію відтворення, накопичення та зростання якості людського капіталу – ключового ресурсу інноваційної економіки;
- система інформаційного забезпечення, що складається з інститутів: закладів, організацій (спілки підприємців), баз даних, інформаційних мереж, масивів фахової літератури, які в сукупності виконують функцію накопичення, систематизації, аналізу та поширення інформації, корисної для ведення інноваційної діяльності. Важливою тенденцією останнього часу є зрощування освіти та інформаційного забезпечення в єдину систему, що дає змогу реалізувати нову модель освіти – “освіта протягом життя”, яка викликана необхідністю постійного розвитку людського капіталу інформаційного суспільства;
- система виробництва нового знання, представлена, головним чином, науковими та вищими освітніми закладами; система трансферу нового знання, до якої належить прошарок державних науково-дослідних та дослідно-конструкторських установ, які в сукупності забезпечують системне перетворення знань на нові більш ефективні способи використання ресурсів, а також адаптацію їх до практичного застосування традиційними ринковими суб’єктами.
- інститути, спрямовані на забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами з державних та ринкових джерел: система підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, яка спрямована на створення сприятливих умов для першочергового ресурсного забезпечення визначених на державному рівні напрямів інноваційної діяльності.

Підсистеми базової моделі інноваційного розвитку – система освіти, професійної підготовки, залучення кадрів, система виробництва нового знання, система підтримки

пріоритетних напрямків інноваційної діяльності, знаходяться під переважним впливом держави, тоді як система інформаційного забезпечення, система практичного використання нового знання, система матеріального забезпечення інноваційної діяльності - функціонують на ринкових засадах.

Для формування сучасного потужного аграрного комплексу в Україні потрібне створення системи законів і державних механізмів впливу на інноваційну модель економіки. Про це свідчить прийняття Закону України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р. № 40-IV, який є базовим у сфері інновацій, а також низки інших законів і підзаконних актів, що досить детально врегульовують порядок здійснення інноваційно - інвестиційної діяльності. Досліджуючи модель інноваційно-інвестиційного розвитку України, слід зазначити, що сфера інновацій регулюється законами України "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про наукову і науково-технічну експертизу", "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", "Про інвестиційну діяльність", "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі". Міністерство економіки України разом із іншими центральними органами виконавчої влади, за участю науковців та громадськості розробило і направило до Кабінету Міністрів України проект Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2008 рік. Окремий розділ цієї програми - «Забезпечення гідної праці та добробуту людей» - присвячений питанню розвитку людського капіталу. В Законах України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" визначено одним із пріоритетних напрямів біотехнології, новітні та ресурсозберігаючі технології в агропромисловому комплексі, в Законі "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" визначено одним із стратегічних напрямів – біотехнології, високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної галузі та, зокрема, середньострокові напрями.

Отже, одним з альтернативних напрямів виходу аграрного сектора із затяжної кризи та досягнення конкурентоспроможності продукції АПК на внутрішньому і світовому ринках є перехід на інноваційну модель його розвитку. У Законі України "Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні" визначено необхідність інноваційного оновлення сільськогосподарського виробництва шляхом впровадження новітніх технологій задля забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції як на внутрішніх так і на зовнішніх ринках. З метою забезпечення науково-технічного прогресу в аграрному секторі необхідно налагодити ланцюгову послідовність взаємодії "наука – техніка – технології – виробництво".

Розв'язання цієї проблеми значною мірою забезпечуватиметься створенням спеціальних інноваційних структур, головним завданням яких є сприяння розвитку інновацій, їх розповсюдженню і впровадженню у виробництво. В аграрному секторі уже здійснені перші кроки в цьому напрямі. Зокрема, Українська академія аграрних наук, концерн «Віадук» — інноваційний провайдер на ринку генетичних ресурсів разом з Технопарком «Інститут монокристалів» з метою реалізації політики активізації інноваційних процесів в аграрному секторі для одержання генетичних ресурсів сільськогосподарських рослин і тварин та їх обігу створили у 2001 р. Агротехнополіс з виробництва і реалізації генетичних ресурсів, зокрема елітної насінницької, племінної та іншої продукції. Агротехнополіс — це система відносин у формі об'єднання на підставі договорів про спільну діяльність юридичних та фізичних осіб, головною метою яких є створення умов і механізмів впровадження інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого використання в наукоємних аграрних галузях, формування високоефективних інтеграційних агроструктур — виробників конкурентоспроможної насінницької, племінної та іншої високоякісної сільськогосподарської продукції. Базовими виконавчими структурами Агротехнополісу є агротехнопарки, які поєднують діяльність інноваційного провайдера (організація, основним завданням якої є просування новітніх технологій та інноваційних продуктів на ринку генетичних ресурсів) та операторів ринку; Агротехноінкубатори — інтегровані виробники

елітної продукції, їх оригінатори і репродуктори; Агроінноваційні фонди, які забезпечують акумулювання коштів для фінансування інноваційних проектів по виробництву високотехнологічної сільськогосподарської продукції; спеціалізовані Агроконтрактові доми — дистриб'ютори інноваційного провайдера (дочірнє підприємство чи юридична особа), які здійснюють маркетингове дослідження ринку, контрактацію та реалізацію високотехнологічної сільськогосподарської продукції. Наукове керівництво інноваційними проектами Агротехнопарків здійснює УААН. Вона спрямовує роботу своїх наукових установ та дослідної бази на розробку інновацій у галузі насінництва і племінної справи, а концерн «Віадук» бере на себе обов'язки інноваційного провайдера проектів, ведення моніторингу інноваційних та інвестиційних проектів в аграрному секторі, розробку пропозицій щодо залучення інвестицій у високотехнологічні галузі АПК. Технопарк «Інститут монокристалів» забезпечує супроводження виконання проектів Агротехнопарків згідно із Законом України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», сприяє виконанню проектів Агротехнополісу. З цією метою він делегує функції забезпечення виконання проектів в умовах спеціального режиму за тематикою агропромислового комплексу концерну «Віадук». Модель Агротехнополісу передбачає рефінансування одержаних від спеціального режиму пільг у подальший розвиток виробництва насіннєвих та племінних ресурсів. Це дасть змогу інтенсифікувати наукові дослідження, досягти вищих результатів інноваційної діяльності в аграрному секторі. Проте, практична реалізація задекларованих напрямів має багато перепон, основною з яких є відсутність фінансових ресурсів для впровадження інновацій. З огляду на це, слід відзначити винятково важливу роль процесів поширення інвестиційної діяльності на сучасному етапі розвитку аграрних відносин. Визначальним аспектом при цьому є необхідність удосконалення взаємовідносин у інвестиційній сфері, що передбачає активізацію процесу залучення інвестицій у аграрний сектор. Низький рівень інвестування агроформувань не дозволяє забезпечити їх ефективний розвиток.

На основі комплексного аналізу факторів і критеріїв інвестиційної привабливості регіону встановлено основні напрями, що сприятимуть залученню додаткових інвесторів у аграрну галузь:

- удосконалення існуючого законодавства з метою забезпечення формування сприятливого інвестиційного клімату, а саме усунення ланцюгу бюрократичних перешкод, спрощення організаційних засад щодо реєстрації суб'єкта господарювання та його діяльності;
- створення додаткових стимулів для інвесторів (шляхом прямого і непрямого державного регулювання);
- забезпечення стабільності соціально-економічної та політичної ситуації в державі.

Однією з умов покращання ситуації є державне інвестування. Держава, як і будь-який інший суб'єкт господарювання повинна вкладати інвестиції у розвиток аграрної сфери. З одного боку, позитив проявляється у тому, що сільськогосподарські виробники отримують необхідні фінансові ресурси, а з іншого – подається приклад для інших інвесторів. Отже, удосконалення інвестиційної сфери є невід'ємною складовою цілісного процесу інноваційного розвитку сільського господарства. Інвестиції є джерелом і засобом реалізації запрограмованих стратегічних і тактичних заходів на шляху налагодження переходу аграрного сектора на якісно вищий інноваційний рівень функціонування. В рамках тематичного напрямку «Перспективні технології агропромислового комплексу та переробної промисловості» було здійснено три тури опитування експертів у складі експертної групи повного складу (50 фахівців) в кожному з трьох турів працювало в середньому 25-27 фахівців: академіки та члени кореспонденти Української академії аграрних наук, НАНУ – доктори та кандидати наук, викладачі провідних сільськогосподарських вищих навчальних закладів та науково-дослідних інститутів. Ними у середньострокові пріоритетні напрями інноваційного розвитку загальнодержавного рівня внесені такі пропозиції щодо розвитку агропромислового комплексу:

1. Технологічне оновлення агропромислової сфери:

а) рослинництво, розробка і формування високопродуктивних і стабільно адаптованих агрофітоценозів з раціональним використанням генетично-біологічного потенціалу сільськогосподарських культур і технічних ресурсів;

б) запровадження сучасних індустріальних методів вирощування худоби і птиці;

в) комплексні системи зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, які відповідають європейським стандартам якості, санітарно-епідемічним та екологічним нормам.

2. Розробка і освоєння науково - обґрунтованих економічних моделей розвитку і трансформації українського села і його життя в усіх площинах від економічної і екологічної до соціальної та культурної

3. Комплексні системи зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, які відповідають європейським стандартам якості, санітарно-епідемічним та екологічним нормам.

4. Розробка і широке впровадження нових технологій і техніки для збирання врожаю, і отримання продукції тваринництва з метою мінімізації непродуктивних втрат;

5. Створення і поширення комплексних безвідходних технологій глибокої переробки продукції сільського господарства.

При наявності і обов'язковому виконанні законів, відповідному фінансуванні наукових досліджень, створенні дієвого механізму широкого використання наукових досягнень на виробництві, розробці і реалізації комплексних цільових виробничих проектів, постійному підвищенні фахового рівня працівників аграрного сектора економіки, застосуванню прямих дотацій виробнику сільськогосподарської продукції та активній роботі маркетологів як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, Україна матиме реальну можливість займати гідне місце у світі за обсягами експорту продукції аграрного сектора економіки, забезпечити не лише власну продовольчу безпеку, а і високий рівень якості життя своїх громадян як у місті так і в селі.

Висновки і пропозиції. Отже, накопичення та зростання якості людського капіталу – ключового ресурсу інноваційної економіки є першочерговим завданням в Україні. Раціональний розвиток аграрного сектору неможливий без системної перебудови і переходу до інноваційної моделі розвитку, тому що резерви в модернізації підприємств для забезпечення продуктової безпеки держави іншими способами вже вичерпані. Аграрний сектор економіки зможе забезпечити необхідну кількість, структуру і асортимент харчової продукції і сільськогосподарської сировини при обмежених фінансових ресурсах, тільки за рахунок проведення інноваційного та науково-технологічного переозброєння підприємств, інтенсифікацію землекористування в поєднанні із сталим розвитком країни основою чого знову ж таки в першу чергу виступає людину, накопичений нею людський капітал та новітні знання.

В науково-технологічного та інноваційного розвитку України, однією з головних цілей визначено ефективне використання та розвиток національного науково-технологічного потенціалу, а одним з її пріоритетних напрямів є формування наукоємних виробничих процесів, сприяння створенню та функціонуванню інноваційних структур (технопарків), створення конкурентоспроможних переробних виробництв, технологічне і технічне оновлення аграрного сектору економіки, впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів. На забезпечення прискореного переходу аграрного сектору до інноваційної моделі розвитку створено інноваційну структуру – технологічний парк “Агротехнопарк”, що забезпечуватиме становлення високопродуктивного сільськогосподарського виробництва та інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Продовольча безпека держави залежить від економічної стабільності агропромислового комплексу, що є стратегічною умовою національної безпеки.

Список використаних джерел

1. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” / Офіційний вісник України. – 2003. - №3. - [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: URL - http://www.gdo.kiev.ua/zmist/2003/zmist.php?7.
2. Закон України “Про інноваційну діяльність” / Верховна Рада України. Закони. №40-ІУ від 04.07. 2002.
3. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - № 8. – С. 22-34.
4. Лапко О.О. Інноваційна модель розвитку економіки та проблеми її становлення в Україні // Економіка і прогнозування. – 2002. - № 4. – С. 154-161.
5. Мединська О.Я., Довгань О.М. Інноваційно-інвестиційне забезпечення
6. технологічного та економічного розвитку країни // Інноваційна економіка. – 2007. – № 3. – С. 12-16.

УДК 631.164.23
О. С. ПРОКОПИШИН

ВІДТВОРЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті визначено основні проблеми, що виникають при технічному забезпеченні підприємств аграрного сектору. Обґрунтовано можливості відновлення технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств та забезпечення його подальшого відтворення. Доводиться доцільність інвестування коштів у технічні засоби як виробників сільгосппродукції, так і сторонніх інвесторів, зокрема, шляхом розвитку фінансового лізингу.

Вступ. Адаптація сільськогосподарських підприємств до ринкових умов залежить від ряду чинників, серед яких слід відмітити цінові, організаційно-виробничі, податкові, фінансово-кредитні, коопераційно-інтеграційні, конкурентоспроможності продукції і підприємства, економічного стану. Рівень адаптації у великій мірі залежить від наявності і використання основних засобів і техніки, а також стану технічного обслуговування. Низький рівень матеріально-технічного забезпечення є одним із основних індикаторів стримування адаптації економічного механізму функціонування сільськогосподарських підприємств.

Конкурентоспроможність підприємств забезпечується не тільки успішним продажем сільськогосподарської продукції, її якісними характеристиками, оптимальним використанням внутрішньовиробничих джерел конкурентоспроможності продукції, але і стабільністю економічного механізму функціонування підприємства. Основною проблемою забезпечення конкурентоспроможності продукції є нарощування об’ємів виробництва і продажу сільськогосподарської продукції, збільшення прибутку від реалізації, зниження собівартості виробництва і затрат експлуатації, що у великій мірі визначається станом технічного забезпечення підприємства.

Багаторічне вилучення реноваційних ресурсів на користь нагромадження призвело до утворення великої накопичувальної потреби у відновленні (відшкодуванні) зношених засобів, позбавитись якої тепер не просто. На даному етапі завдання полягає у приведенні розмірів нагромадження і зносу створюваного виробничого потенціалу до рамок економічних можливостей не шляхом форсування його збільшення, а через технічне оновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми відтворення ресурсного потенціалу аграрної сфери досліджували багато відомих вчених. Це

Я.К. Білоусько, П.Т. Саблук, П.А. Денисенко, М.Г. Лобас, Г.М. Підлісецький, М.І.Герун, А.М.Головко, П.А.Денисенко та інші. Для поліпшення стану матеріально-технічного забезпечення пропонується багато шляхів: надання пільгових кредитів на придбання техніки, часткова або повна компенсація банківських відсотків, створення машино-технологічних і прокатних станцій, надання техніки на умовах лізингу тощо. Як аргументи наводяться розрахунки економічного ефекту та показники ефективності використання машин. Однак більшість запропонованих у цих роботах заходів щодо створення сприятливих умов оновлення засобів механізації, в тому числі амортизаційної політики в аграрному секторі, так і не були реалізовані, а проблема технічного оновлення галузі з кожним роком загострюється ще більше.

Постановка проблеми. Метою дослідження є обґрунтування можливостей відновлення технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств та забезпечення його подальшого відтворення.

Обговорення проблеми. Понад 80% наявної в агропідприємствах України сільгосптехніки відпрацювали свій амортизаційний строк, а темпи її оновлення становлять 10-15% від потреби. Оновлення основних засобів виробництва у кілька разів менше їх зносу, що веде до руйнування матеріально-технічної бази агропідприємств, підвищення собівартості сільськогосподарської продукції та скорочення обсягів її виробництва, а в кінцевому підсумку до зниження конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції.

Відновлення технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств та його подальше відтворення можливий за рахунок використання всіх важелів впливу економічного механізму, направлених на посилення інвестиційної діяльності в сільському господарстві.

Інвестиційні процеси в агропромисловому комплексі набули катастрофічного занепаду. Обсяги інвестиційних вкладень у сільське господарство в 2005 році становили лише 4,6 % до 1990 року. Так, якщо в 1990 році інвестиції в основний капітал виробничого призначення на 1 га сільськогосподарських угідь становили 290 грн., то в 2005 році — лише 14 грн. у порівнянних цінах [2]. У вартості основних засобів значну питому вагу мають матеріально-технічні засоби, без яких неможливе ефективне господарювання в аграрному секторі. Основними сільськогосподарськими машинами сільське господарство забезпечене лише на 48—64 %, а відсутність коштів на закупівлю запасних частин не дає можливості виконувати необхідний ремонт техніки. Технічна готовність зернозбиральних комбайнів знизилась до 46, а тракторів — до 66 % [4].

Через низький рівень рентабельності та невеликих обсягів виробництва за рахунок власних джерел (прибутку та амортизації) аграрні підприємства не в змозі забезпечити нарощування і відновлення основних засобів.

Однією з функцій амортизації є збереження основного капіталу на постійному рівні. Тобто, амортизаційні кошти, які надходять у підприємство мають цільове призначення і використовуються для забезпечення відтворення основних засобів. Рух амортизації охоплює стадії виробництва й обігу продукції, яка виробляється за допомогою основних засобів протягом усього періоду його функціонування. Цей процес не збігається в часі із відтворенням основних засобів, яке за масштабами більше терміну корисного використання активів на величину періоду придбання або створення нових засобів праці. Тому одним із завдань, що стоять перед амортизацією, є відшкодування витрат, які були понесені на придбання основних засобів, з метою нагромадження коштів для наступного їх відтворення. Особливість амортизації виявляється в тому, що вона використовує свої функції тільки за умови беззбиткової діяльності підприємства, тобто необхідне реальне надходження коштів підприємству в розмірі, не менше визначеної собівартості продукції, частина з яких буде джерелом створення амортизаційного фонду, що використовуватиметься на просте відтворення основних засобів.

Як зазначає академік М.Чумаченко, відтворювальна функція амортизації основних засобів зберігалася протягом усієї історії товарного виробництва і ринкових відносин.

Частина виручки від реалізації виробленого товару, яка дорівнює сумі нарахованої амортизації, може бути перерахована на спеціальний рахунок у банку, вкладена в цінні папери, залишена в складі оборотних коштів підприємства і врахована при розробці його фінансового плану. Однак при будь-якому варіанті накопичення амортизація основних засобів використовується тільки на їх відновлення як джерело інвестицій [7].

На думку М.А. Проданчука створення амортизаційного фонду у пасиві балансу, який буде виконувати лише контролюючу функцію і ніяким чином не впливатиме на збільшення активів і пасивів підприємства, дасть можливість здійснити перехід на інвестиційно-технологічний шлях розвитку, активізувати інвестиційну діяльність, провести фінансове оздоровлення [5].

Необхідність залучення інвестицій до процесу технічного оновлення виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств обумовлюють об'єктивну потребу в розвитку лізингового бізнесу. Сучасні лізингові відносини в Україні знаходяться на стадії становлення. Понад 90% наявних у підприємствах АПК сільськогосподарських машин відпрацювали свій амортизаційний строк, а темпи списання зношеної техніки у кілька разів перевищують їх закупівлі. Світовий досвід свідчить, що одним із ефективних методів інвестування, який дає змогу без різкої фінансової напруги підприємства забезпечити формування матеріально-технічної бази, є лізинг – один із найпрогресивніших методів матеріально-технічного забезпечення. За даними російських дослідників, у 2004 році питома вага лізингу в загальному обсязі придбання основних засобів становила: у США – 50%, в Європі – 40, в Азії – 80, у Росії – 9-15% [1]. В Україні в загальному обсязі інвестицій в основні засоби частка лізингу не перевищує 3-5%. Низький рівень лізингового бізнесу в Україні зумовлений як недосконалістю законодавчої бази, так і неврегульованістю організаційно-економічного механізму лізингової діяльності.

Лізинг дає можливість не залучати позичений капітал, економити на витратах, пов'язаних із володінням майном, встановлювати за погодженням з лізингодавцем гнучкий порядок здійснення лізингових платежів. Лізингоодержувач може скористатися податковими пільгами: лізингові платежі відносять на собівартість продукції, включають до валових витрат і, таким чином, зменшують суму оподаткованого прибутку. За умови використання лізингу, лізингоодержувачу надається можливість оперативного поновлення виробничих фондів за рахунок одержання в користування нового дорогого обладнання без його повної оплати. Лізинг одночасно активізує інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшує фінансове становище безпосередніх товаровиробників і підвищує конкурентоспроможність малого і середнього бізнесу.

У західних країнах розвиток лізингових відносин підтримується державою, оскільки вони стимулюють експортну діяльність національних товаровиробників, прискорюють оборотність капіталу, підвищують ліквідність підприємств. Для держави фінансове заохочення лізингу є засобом стимулювання продажу нової техніки, постійного прискорення оновлення виробничих фондів, інтенсифікації розвитку національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Лізингове кредитування в інвестиціях в основний капітал агропідприємств України поки що не стабільне і не перевищує 10%. У розрахунку на 1 га вартість машин, одержаних за лізингом, щорічно становить від 7 грн. (у 1999 році) до 1-3 грн. (у 2000-2006 роках), що не може суттєво вплинути на технічне оснащення агроформувань. У Львівській області сільськогосподарські товаровиробники одержали тільки 0,13 машини на кожні 1000 га сільгоспугідь, а вартість цієї техніки становить лише 7,6 грн. на 1 га [6].

Однак, незважаючи на низку переваг, лізинг – найдорожчий спосіб залучення коштів, але одночасно є ефективним інструментом управління фінансовими ресурсами агропідприємств. Нині в Україні є всі підстави для того, щоб розвивати всі види лізингу.

До основних напрямків удосконалення лізингових відносин в аграрній сфері слід віднести: доопрацювання механізму залучення фінансових інвестицій у Державний лізинговий фонд; розширення мережі лізингових компаній, зменшення величини лізингової

маржі, звільнення сільськогосподарських лізингоодержувачів від сплати лізингового платежу за перший рік дії лізингової угоди з компенсацією його за рахунок державного бюджету тощо.

Покращення стану відтворення основних засобів вбачається також і в розвитку системи агротехнічного обслуговування, яке потрібно розглядати в тісному взаємозв'язку з виробництвом і споживанням техніки.

Аналогічні об'єднання діють у багатьох країнах світу. Наприклад, дилерська система інженерного забезпечення фермерського господарства США, регіональні машинно-технічні станції в Польщі. На такі формування покладено вирішення наступних питань: матеріально-технічне постачання техніки, запасних частин, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, пально-мастильних матеріалів; ремонт і технічне обслуговування техніки; передпродажний та післяпродажний сервіс; виставкова й рекламно-інформаційна діяльність; технічне навчання та підвищення кваліфікацій фахівців [3].

За нинішніх умов низької платоспроможності переважної більшості господарств важлива роль в організації оновлення матеріально-технічної бази відводиться системі довгострокового кредитування — від 5—6 до 11—12 років. Без вирішення цієї проблеми забезпечити системне оновлення машинно-тракторного парку практично неможливо. Через високий ризик комерційні банки не сприяють поки що розвитку довгострокового кредитування. Отже, невідкладне вирішення проблеми пільгового довгострокового цільового кредитування аграрних підприємств потребує прийняття державних законодавчо-нормативних актів.

В умовах переходу до ринкової економіки, формування ринку технічних засобів і агротехсервісних послуг особливого значення набуває підвищення ролі та відповідальності підприємств машинобудівної індустрії за реалізацію техніки, забезпечення її роботоздатності в гарантійні строки експлуатації, створення сервісних структур з перед- і післяпродажного технічного обслуговування вироблених ними технічних засобів та паритет цін.

Висновки. Самостійно вирішити проблему технічного оновлення виробництва агропідприємства не можуть в силу обмеженості своїх ресурсів. Тому необхідний комплексний підхід до вирішення цієї проблеми. Технічне забезпечення аграрних формувань потребує системного підходу щодо забезпечення державної підтримки спрямованої як на поліпшення умов відновлення платоспроможності сільськогосподарських виробників так і запровадження дієвих механізмів щодо сприяння оновлення та нарощування технічного забезпечення виробництва. Потребує зміни нормативна база, яка повинна враховувати реальний стан машинно-тракторного парку та потребу підприємств у техніці.

Список використаних джерел

1. Адамов Н.А., Тилов А.А. Лизинг. – СПб.: Питер, 2005. – 128 с.
2. Білоусько Я.К., Герун М.І., Денисенко М.А. Формування ринкової системи матеріально-технічного забезпечення АПК України. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005.
3. Головко А.М. Основні тенденції розвитку ринку сільськогосподарської техніки провідних зарубіжних країн // Економіка АПК. — 2005. — № 2. – С. 23-26.
4. Петров В.М. Розвиток агротехнологій і технічна політика у сільському господарстві // Економіка АПК. — 2006. — № 8. – С. 18-21.
5. Проданчук М.А. Концепція амортизаційної політики та її вплив на формування основних засобів// Економіка АПК. – 2007. - №3. – С. 29-34.
6. Танклевська Н.С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК // Економіка АПК. – 2007. - №3. – С. 58 -61.
7. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства// Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - №1. – С. 3-7.

УДК 338.246.2:633.791(477)
Т. М. РАТОШНЮК

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ

В статі автором висвітлено основи законодавчого державного регулювання галузі хмелярства в Україні та надано пропозиції щодо її подальшого розвитку. Обґрунтовано бюджетне фінансування хмелярства, здійснено факторний аналіз за попередні періоди, надано пропозиції щодо подальшого покращення діючої нормативно-правової бази.

Постановка проблеми. Необхідність державного регулювання та підтримки сільськогосподарського виробництва викликана об'єктивними особливостями його функціонування. Останнім часом це питання набуває нового розвитку у зв'язку з вступом України до СОТ, в країнах-учасниках якої державна підтримка сільського господарства значно вагоміша, ніж в Україні. За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) фінансова підтримка сільськогосподарського виробника становить у країнах-членах ЄС 37%, а в Україні цей показник не перевищує 10%.Незалежність України та перехід до ринкових відносин зумовили потребу в державному регулюванні економіки. Особливо це стосується аграрного сектора як визначальної частини економіки. Тут постає питання про ступінь втручання держави в ринкові процеси, про те, в якій мірі держава може і повинна регулювати ринки, забезпечувати їх функціонування. Стратегічною метою аграрної політики є виведення сільського господарства і всього агропромислового комплексу на рівень найбільш розвинутих в аграрному відношенні країн світу. Повною мірою це стосується розвитку аграрного сектора економіки регіонів, де комплексні соціально-економічні дослідження проведені недостатньо.

Стан вивчення проблеми. Проблемам державного регулювання аграрного сектора економіки присвячено багато праць вчених і практиків. Результати цих досліджень висвітлені в роботах провідних науковців А. Дьоміна, В. Карсекіна, М. Корецького, Л. Дідівського, Л. Головко, С. Чистова, Дж. М. Кейнса та ін. Ними отримано вагові наукові й практичні результати. Але ефективність аграрного виробництва залишається низькою, виснажується природно-ресурсний потенціал, недостатньо відновлюється матеріально-технічна база.

Підтримка сільськогосподарських товаровиробників в Україні проводиться відповідно до цільових програм і обсягів їх фінансування, які щорічно затверджуються Державним бюджетом України, а також шляхом пільгового режиму оподаткування державних підприємств. Тобто в Україні, згідно з класифікацією СОТ, підтримка сільгосптоваровиробників здійснюється переважно у вигляді заходів „зеленої скриньки". У 2005 році набрав чинності Закон України „Про державну підтримку сільського господарства України" [1], який визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, страховій, регуляторній та інших сферах державного регулювання щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки.

Окреме місце в системі державного регулювання та підтримки сільськогосподарського виробництва належить галузі хмелярства. Вітчизняне хмелярство досягло найбільшого розвитку в 70-80-х роках минулого століття. У середині 80-х років Україна за площею насаджень та валовим збором хмелю вийшла на п'яте місце в світі після Німеччини, США, Китаю та Чехословаччини. Це давало можливість повністю забезпечити внутрішні потреби України та частину хмелю відправляти за кордон і в сусідні республіки. Питання аналізу стану галузі хмелярства, підвищення економічної ефективності виробництва хмелю та виявлення перспектив розвитку досліджували Басун Р.С., Годований А.А., Єжов І.С., Зіновчук В.В., Ковтун М.Г., Куровський І.П., Ляшенко М.І., Стойко О.Я., Федорець В.М., Шабранський А.С.

Результати досліджень. Протягом своєї історії хмелярство України зазнавало як піднесень, так і спадів, але завжди вітчизняний хміль мав широкий попит на внутрішньому та зовнішньому ринках. Значні коливання валових зборів хмелю в Україні і в найбільшій хмелярській області – Житомирській, свідчить про те, що хмелярство ще не знайшло свого місця в ринкових умовах і тому не стало у державі стабільною галуззю і надійним гарантом отримання цінної продукції. Держава зацікавлена в її розвитку, що позбавить країну від імпорту хмелярської сировини, зміцнить економіку господарств-виробників хмелю, збільшить грошові надходження до бюджету усіх рівнів. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 серпня 1998 р. №695-р з метою створення матеріально-технічної бази з виробництва гранул шишок хмелю для забезпечення потреб пивоварної промисловості України та підтримки вітчизняних товаровиробників було виділено ВАТ „Український концерн хмелярства „Укрхміль" (м, Житомир) безвідсоткову інноваційну позичку обсягом 2,8 млн. грн. для придбання обладнання з виробництва гранул шишок хмелю [2].

Враховуючи кризовий стан хмелярства та з метою забезпечення пивзаводів і інших галузей промисловості вітчизняною сировиною у 1999 р. було прийнято Закон України „Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства" [3], який визначає порядок справляння та використання збору на розвиток зазначених галузей. Платниками збору є суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та підпорядкування, які реалізують у оптово-роздрібній торговельній мережі алкогольні напої та пиво. Об'єктом оподаткування є виручка, одержувана від реалізації даної продукції. Ставка збору становить один відсоток від об'єкта оподаткування. Ці кошти використовуються на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, будучи розподіленими наступним чином:

- 30 % нарахованих сум збору залишається на спеціальних рахунках управлінь Державного казначейства в Автономній Республіці Крим, областях та м. Севастополі (цими коштами розпоряджаються органи виконавчої влади, які здійснюють державну політику у сфері виноградарства, садівництва і хмелярства, за погодженням з відповідними формуваннями Укрсадвинпрому та Асоціації хмелярів України відповідно до поточних та стратегічних потреб галузей), розподіл даних коштів регулюється Наказами Міністерства аграрної політики України "Про забезпечення використання 30 відсотків коштів 1-відсоткового збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства" [7-10];
- 70 % коштів розподіляється таким чином:
- на розвиток виноградарства – 70 % від цієї суми;
- на розвиток садівництва – 20 %;
- на розвиток хмелярства – 10 % (розпорядником коштів хмелярства є Міністерство аграрної політики України).

Даним Законом держава розширює сферу підтримки галузі хмелярства на: виготовлення проектно-кошторисної документації та проведення проектних робіт; придбання посадкового матеріалу, засобів захисту рослин, добрив; підготовка ґрунту, зрошення, закладення, ремонт і догляд за молодими хмеленасадженнями; встановлення шпалери на хмільниках; придбання кілків, залізобетонних стовпчиків та підв'язувального матеріалу; створення технологічної інфраструктури; здійснення заходів з поліпшення умов, безпеки та гігієни праці; придбання на умові лізингу матеріальних ресурсів; удосконалення системи управління розвитком галузі. Завдяки комплексу вжитих заходів вдалося започаткувати тенденцію до відновлення галузі. Підприємства отримали кошти у вигляді прямих дотацій на закупівлю підвісного матеріалу, мінеральних добрив і енергоносіїв.

Починаючи з 2000 року, спеціалістами Асоціації хмелярів України та Міністерства аграрної політики України, а з 2005 року і Інституту сільського господарства Полісся УААН, щорічно готується програма на наступний рік, в якій характеризується стан галузі і пропонується ряд заходів на майбутній рік; при цьому визначається розмір коштів, необхідний для розвитку галузі в плановому році. Державна підтримка виробників хмелепродукції, яка практикується у більшості країн європейського і світового економічного співтовариства, є важливим регулюючим чинним відродження, стабілізації і планомірного

підвищення темпів розвитку хмелярства. Поряд з гарантованою державною дотацією на стимулювання сортозаміни і сортооновлення, закладання молодих хмільників, догляду за хмеленасадженнями до досягнення стадії плодоношення у провідних країнах-виробниках хмелю широко практикуються довготермінові контракти товаровиробників із споживачами хмелесировини.

З боку ж вітчизняних пивоварів неодноразово ініціювалось питання зняття ввізного мита на хміль та хмелепродукти, що може призвести до значного зниження цін на хмелесировину. Прийняття такого законодавчого акту матиме негативні наслідки для хмелярських господарств, враховуючи рівень їх виробництва та досить високу собівартість вітчизняного хмелю. На сьогоднішній день ставка ввізного мита на хмелесировину складає в Україну складає 20% (табл. 1). Подальше її зниження може призвести до витіснення вітчизняних товаровиробників з внутрішнього ринку хмелю України, повторного спаду виробництва.

Таблиця 1

Ставки ввізного мита на хмелесировину в Україні

Код	Назва	Ставки мита, %		
		преферен-ційна	пільгова	повна
1210	Шишки хмелю,або сухі, подрібнені або неподрібнені, розмелені або у вигляді гранул; лупулін:			
1210100000	- шишки хмелю, не подрібнені, не розмелені, непресовані	-	20	20
121020	- шишки хмелю, подрібнені, розмелені або у вигляді гранул; лупулін	-	20	20
1210201000	- шишки хмелю подрібнені, розмелені або у вигляді гранул, з високим вмістом лупуліну; лупулін	-	20	20
1210209000	- інші	-	20	20

Джерело: Закон України „Про Митний тариф України” [4]

Сьогодні задоволення попиту на хмелепродукцію в Україні проводиться в основному за рахунок імпортної хмелепродукції, і держава при цьому веде активну протекціоністську політику. Так, Законом України “Про порядок ввезення в Україну солоду та окремих видів хмелесировини у 1999 році” від 16 липня 1999 року були встановлені митні обмеження на ввезення в Україну подрібнених, порошкоподібних і гранульованих шишок хмелю. До 31 грудня 1999 року була встановлена тимчасова нульова ставка ввізного мита для 200 тонн хмелесировини [11]. Механізм регулювання імпортних поставок солоду та окремих видів хмелесировини та хмелепродукції визначався у відповідній постанові Кабінету Міністрів України від 22 вересня 1999 року. Згідно цієї постанови Міністерство зовнішньоекономічних зв’язків і торгівлі за заявками суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності, погодженими з комітетом харчової промисловості, забезпечувало видачу згідно із законодавством ліцензій на імпорт гранульованих шишок хмелю з терміном дії до 31 грудня 1999 року. Митне оформлення гранульованих шишок хмелю, що ввозилися в установлених обсягах (200 т) лише як сировина для виробництва пива, здійснювалося за нульовою ставкою ввізного мита на підставі ліцензій [12].

В 2001 році українські пивовари покладали великі сподівання на прийняття законопроекту “Про порядок ввезення хмелесировини в Україну в 2001 році”, згідно якого передбачалось встановлення до 1 вересня 2001 року квоту на безмитний ввіз в Україну 228 т гранульованого хмелю, 400 т хмелю шишкового та 18 т екстракту хмелю. Однак

законопроект про безмитний ввіз хмелю не був прийнятий у Верховній Раді починаючи з 2001 року. Якщо у прийнятті зазначеного законопроекту зацікавлені пивовари України, то хмелярі лобіюють підняття ставки мита до 100 %.

У 2004 році Міністерством аграрної політики України затверджено також Порядок проведення конкурсу з визначення виконавців розвитку хмелярства, що фінансується з державного бюджету [5]. Метою проведення конкурсу є забезпечення ефективного використання коштів Державного бюджету України, що спрямовуються на виробництво продукції хмелярства та закладання і нагляд за молодими хмельниками. Ще одним нормативно-правовим актом, що впливає на розвиток галузі, є прийнятий у 2005 р. Міністерством аграрної політики України Порядок використання коштів одного відсотка збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства з фінансування витрат на проведення науково-технічних досліджень та розробок у цих галузях [6]. Ним передбачено, що фінансування науково-технічних досліджень та розробок здійснюється на основі процедури державних закупівель товарів, робіт та послуг і проведення тендерного відбору установ відповідно до Закону України „Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти". Оплата фактично виконаних науково-технічних досліджень здійснюється на підставі затверджених актів здавання-приймання науково-технічної продукції установленої форми згідно з календарним планом окремо за кожним договором. У будь-якому випадку при прийнятті законопроектів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, слід брати до уваги той факт, що імпорт, який перевищує виробництво у власній країні є небезпечним для економіки. Щодо безпосередньо галузі хмелярства, то, з одного боку, ми маємо спеціальний закон, спрямований на акумулювання коштів та спрямування їх на розвиток галузі (ЗУ "Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства"), з іншого боку, існують високі митні тарифи на ввіз хмелесировини та хмелепродукції. Держава проводить сильну протекціоністську політику по відношенню до галузі хмелярства, яка не однаково радісно підтримується підприємствами-виробниками хмелю, переробними підприємствами та пивзаводами. Як правило, державний протекціонізм розглядається як тимчасовий захід для галузей, що мають труднощі у власному виробництві і реалізації продукції (галузь хмелярства в Україні). Однак найбільш складним питанням у ситуації із застосуванням протекціонізму є визначення оптимального строку заходів підтримки, а також врахування інтересів та довгострокових стратегічних тенденцій розвитку всіх причетних до галузі суб'єктів підприємницької діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Загалом, проведена оцінка сучасного стану нормативно-правового регулювання розвитку галузі хмелярства в Україні свідчить, що прийняті розрізнені економічні та організаційні заходи підтримки виробництва хмелю і регулювання його ринку в силу відсутності єдиного чіткого управління галуззю не охоплюють всі аспекти проблеми і не дають кардинальних позитивних результатів. На нашу думку, саме зважена державна політика у сфері законодавчої бази, фінансових дотацій, пільгових кредитів, протекціоністських заходів дозволить відродити галузь хмелярства України. До вже існуючих заходів державного регулювання галузі хмелярства можна провести наступне:

- розширення законодавчої бази - з метою загального врегулювання відносин, які виникають між суб'єктами підприємницької діяльності в процесі виробництва, заготівлі, переробки та реалізації хмелю та хмелепродуктів, відносин, які виникають між науковими установами, розсадницькими підприємствами, спеціалізованими установами розробити та прийняти Закон України "Про хмелярство";

- збільшення обсягів державного цільового фінансування галузі - першочергово слід зробити акцент на інтенсифікації виробництва хмелю на існуючих плодоносних площах, а згодом розширювати площі насаджень; для цього слід підтримати впровадження у виробництво прогресивних технологій вирощування та післязбирального обробітку хмелю; з метою підвищення конкурентноздатності української хмелепродукції слід виділити кошти на закупівлю лінії по екстрагуванню хмелю; джерелом надходжень коштів до державного

бюджету має бути вже існуюча частина 1-відсоткового збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства; іншим джерелом надходжень, на нашу думку, має стати мито на хмелепродукцію, яка завозиться в Україну, – його слід повністю спрямовувати на розвиток галузі хмелярства (а це як мінімум 1,5 млн. дол. США щорічно; при розширенні державної підтримки галузі хмелярства слід звернути увагу на формування системи контролю за рухом та використанням бюджетних коштів;

- ввести диференційовану систему протекціонізму галузі – так, ми вважаємо, що ставки ввізного мита необхідно встановлювати окремо для кожного типу хмелепродукції та категорії сорту хмелю.

На завершення відмітимо два головних факти:

- вітчизняна галузь хмелярства має значний потенціал росту;
- основні напрямки дій по його досягненню визначені і справа залишилась лише за системним та комплексним підходом до реалізації намічених планів.

Список використаних джерел

1. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 року №1877-IV // Відомості Верховної Ради. – 2004. - №49. – ст. 527.

2. Про виділення в поточному році ВАТ „Український концерн хмелярства „Укрхміль” (м. Житомир) безвідсоткової інноваційної позички: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 1998 р. №695-р. // http:zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

3. Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Закон України від 9 квітня 1999 року №587-XIV // Відомості Верховної Ради. – 1999. - №20-21. – ст. 191

4. Про Митний тариф України: Закон України від 5 квітня 2001 року №2371-III // Офіційний вісник України. – 2001. - №18. – Т.1. – С. 26.

5. Про затвердження Порядку проведення конкурсу з визначення виконавців програми розвитку хмелярства, що фінансується з державного бюджету: Наказ Міністерства аграрної політики України від 30.06.2004 №238 // Офіційний вісник України. – 2004. - №27. – Т.2. – С. 488.

6. Про затвердження Порядку використання коштів одного відсотка збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства з фінансування витрат на проведення науково-технічних досліджень та розробок у цих галузях: Наказ Міністерства аграрної політики України від 02.12.2005 №671 // Офіційний вісник України. – 2005. - №50. – С. 82.

7. Про забезпечення використання 30 відсотків коштів 1-відсоткового збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Наказ Міністерства аграрної політики України №100 від 20 червня 2000 р.

8. Про забезпечення використання 30 відсотків коштів 1-відсоткового збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Наказ Міністерства аграрної політики України №78 від 22 березня 2001 р.

Про забезпечення використання 30 відсотків коштів 1-відсоткового збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Наказ Міністерства аграрної політики України №87 від 14 березня 2002 р.

10. Про забезпечення використання 30 відсотків коштів 1-відсоткового збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства: Наказ Міністерства аграрної політики України №66 від 18 березня 2003 р.

11. Про механізм регулювання імпортних поставок солоду та окремих видів хмелесировини в 1999 році: Постанова Кабінету Міністрів України № 1743 від 22 вересня 1999 р. // Урядовий кур’єр. – 1999. - 29 вересня. – С. 2.

12. Про порядок ввезення в Україну солоду та окремих видів хмелесировини у 1999 році: Закон України від 16 липня 1999 р. // Урядовий кур’єр. – 1999. – 10 серпня. – С. 9.

УДК 631.1:339.727.22
Н. П. РЕЗНІК

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРОПРОМИСЛОВИЙ СЕКТОР

Розглядаються питання теоретичного обґрунтування концептуальних підходів та практичних рекомендацій щодо основних напрямів залучення інвестицій в агропромисловий комплекс. Основна увага приділена питанням розширення залучення інвестицій безпосередньо в сільське господарство.

Постановка проблеми. В умовах формування ринкових відносин особливого значення набуває модернізація системи залучення інвестицій в агропромисловий сектор. Під агропромисловим сектором розуміється сукупність господарюючих суб'єктів, що входять в єдиний технологічний ланцюг виробництва і розподілу продовольства. Відповідно агропромисловий сектор включає: сільськогосподарських товаровиробників, підприємства харчової промисловості, об'єднуючі їх інтегровані структури, а також операторів продовольчого ринку. При цьому ситуація у сільському господарстві, яке є початковою ланкою даного єдиного технологічного ланцюга, значно впливає на результати фінансово-господарської діяльності всіх організацій агропромислового сектора.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку теорії і практики залучення інвестицій в АПК присвячені роботи багатьох видатних вчених-економістів не лише України, але й ближнього і далекого зарубіжжя. Ними досить детально вивчені різні аспекти методології, аналізу реформування аграрного сектора.

В розробку теоретичних, методологічних і методичних питань проблеми інвестування економіки в цілому та аграрної сфери зокрема, впливу інвестиційних процесів на розвиток сільськогосподарського виробництва, а також його окремих галузей, значний вклад внесли вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Беренс В., Бланк І.О., Герасимчук М.С., Голованов О.М., Діброва А.Д., Кісіль М.І., Коденська М.Ю., Лукінов І.І., Пересада А.А., Підлісецький Г.М., Рогожин П.С., Саблук П.Т., Стецюк П.А., Трегобчук В.М., Хавранек П., Хачатуров Т.С., Шарп У., Шевчук В.Я., Шпак О.П. та інші.

Агропромисловий сектор і його найважливіша складова сільське господарство займають особливе місце у соціально-економічній політиці. Економічна теорія і практика ринкового господарювання свідчать про те, що сільське господарство не є повною мірою саморегульованою системою [1]. Це пов'язано з особливостями сільськогосподарської діяльності, такими як:

- біологічний характер і залежність сільськогосподарського виробництва від природнокліматичних умов, що зумовлює додаткові ризики, сезонність і циклічність господарської діяльності;
- просторово розосереджений характер продуктивних сил, що істотно обмежує можливості концентрації виробництва і зумовлює монополізм як постачальників ресурсів, так і організацій сфери закупівель і переробки сільськогосподарської сировини;
- низька еластичність попиту і висока еластичність цін на сільськогосподарську продукцію;
- статичність і повільніша у порівнянні з іншими галузями економіки адаптація до зміни економічної кон'юнктури.

Зазначені чинники ускладнюють рівноправну участь сільського господарства у міжгалузевій конкуренції і багато в чому визначають об'єктивно низьку інвестиційну привабливість власне сільськогосподарської діяльності, характерну і для розвинених країн [2, 3].

Таким чином, враховуючи вищевикладене, в даній роботі основна увага приділена питанням розширення залучення інвестицій безпосередньо в сільське господарство.

Мета статті полягає у визначенні головних та перспективних напрямів залучення інвестицій в агропромисловий сектор; дослідженні основних чинників, які впливають на привабливість агропромислового сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно визнати, що сучасна ситуація, пов'язана із залученням інвестицій в галузь, багато в чому є наслідком широкого спектру проблем ще дореформеного періоду. Тим не менш суттєво вплинули неадекватність вибору пріоритетів і механізмів ринкових перетворень у сільському господарстві і в агропромисловому секторі в цілому. Відміна планово-розподільної системи фінансування капіталовкладень, різке скорочення бюджетних інвестицій, разом із відсутністю заходів, націлених на формування сприятливого інвестиційного середовища і розвиток відповідної інфраструктури, призвели до обвального падіння обсягів інвестицій в основний капітал сільськогосподарських організацій за рахунок всіх джерел фінансування. Також негативно вплинули нестабільність загальноекономічної ситуації і її залежність від зовнішніх чинників, недосконалість законодавчої бази, непрозорість податкових процедур і прав власності, низька корпоративна культура, адміністративні бар'єри, нерозвиненість фінансових ринків тощо [4, 5].

Великого значення набула радикальна зміна системи взаємин сільського господарства і держави у питаннях бюджетної підтримки. У дореформений період бюджетне фінансування мало визначальне значення у підтримці інвестиційної діяльності в сільському господарстві. Бюджетні інвестиції були вельми значними. Найвищий рівень інвестиційної активності в агропромисловому комплексі України спостерігався в 1991 р., коли капітальні інвестиції за рахунок усіх джерел фінансування перевищували 20 млрд. грн. в еквівалентних цінах. Цьому, зокрема, сприяло введення в дію законодавства про пріоритетний розвиток соціальної сфери села та агропромислового виробництва. У період з 1992 р. до 1998 р. економічна криза зумовила спад інвестиційної активності в АПК [6].

В той же час інвестиції в зберігання і переробку сільськогосподарської сировини, виробництво і реалізацію продовольства були істотно меншими, що несприятливо впливало на пропорції розвитку АПК в цілому. Напрями використання капітальних вкладень в основному визначалися в рамках централізованого планування і нерідко були економічно не обґрунтовані [7]. В результаті при постійному збільшенні капіталовкладень і постачань техніки ефективність їх використання падала. Інвестиційна діяльність часто тиражувала застарілі технології, сприяла збереженню надмірних робочих місць і накопиченню незавершеного будівництва, що багато в чому зумовило затяжний кризовий розвиток сільського господарства в післяреформений період. Подальші економічні перетворення призвели до різкої зміни механізму фінансових взаємин держави і сільського господарства [8]. Найбільш характерним моментом в економічній політиці стало скорочення державної підтримки сільського господарства. В результаті частка сільського господарства у витратній частині федерального бюджету скоротилася в 1997 р. в порівнянні з 1987 р. майже в 10 разів. На думку ряду економістів, відмова держави від бюджетної підтримки АПК стала однією з основних причин спаду виробництва і інвестиційної кризи [9].

При цьому на початку реформування економіки в основному використовувалися традиційні механізми бюджетної підтримки інвестиційної діяльності в сільському господарстві, це спричинило суперечності на ринку, що формувався, і стало однією з причин їх низької ефективності [10].

Одним із механізмів залучення інвестицій є кредити комерційних банків, проте доступ до них сільськогосподарських товаровиробників об'єктивно обмежений зважаючи на специфіку галузі. Ця обставина справедлива і для країн з розвиненою економікою [11]. Даній проблемі і шляхам її рішення присвячено значна кількість досліджень, які обґрунтовано відзначають, що тривалий процес формування спеціалізованої системи фінансово-кредитного обслуговування АПК, адекватної ринковим умовам, істотно обмежив можливості залучення інвестицій [12]. В результаті, після відмови від централізованого кредитування села, банківські кредити стали недоступними для більшості сільськогосподарських

товаровиробників. Особливо необхідно відзначити, що механізми довгострокового інвестиційного кредитування використовувалися обмежено, за винятком підтримки за рахунок засобів державного бюджету лізингу сільськогосподарської техніки, машин і обладнання. Малоефективним виявилося і використання такого механізму як державні адресні і цільові програми, які значною мірою формувалися під впливом регіональних і галузевих груп впливу. Таким чином, існуючі система і механізми бюджетної підтримки інвестиційної діяльності в сільському господарстві не змогли ні запобігти інвестиційній кризі в галузі, ні сформувати нові ринкові канали залучення інвестицій.

Істотно вплинули на масштаби залучення інвестицій допущені помилки, при проведенні інституційних перетворень, неврегульованість і непрозорість системи власності. Створені в ході реорганізації колгоспів і радгоспів господарюючі суб'єкти не є власниками земель. Відбулося відділення землі – основного активу від майнового комплексу сільськогосподарських організацій. Ця обставина зробила сільськогосподарських товаровиробників – ненадійними комерційними партнерами і перешкоджає не тільки їх кредитуванню, але і розвитку інтеграційних зв'язків, обмежує можливості передачі неефективних сільськогосподарських підприємств у власність сторонніх інвесторів. Лібералізація цін, разом з іншими чинниками, призвела до різкого зростання диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію. Це призвело до різкого падіння прибутків сільськогосподарських підприємств, змусило їх використовувати для поповнення оборотних коштів значну частину амортизаційних відрахувань, що різко обмежило, можливості використання ними власних джерел для оновлення основних фондів. Невиправдане поспішне відкриття внутрішнього ринку, не доповнене заходами державної підтримки формування інфраструктури і забезпечення доступності ринків збуту для сільськогосподарських товаровиробників, призвело до заміщення на ринку значної частини вітчизняної сільгосппродукції імпортною. У результаті прибутки і інвестиційні можливості сільськогосподарських товаровиробників ще більше скоротилися.

Спад інвестицій став одним з чинників технологічної деградації галузі, що посилилося різким зниженням інноваційної активності. Інвестиції, не направлені на впровадження технологічних або управлінських інновацій, часто тиражують застарілі технології, підтримуючи існуючий невисокий рівень виробництва, і не дозволяють добитися підвищення конкурентоспроможності і стійкості господарської діяльності. Саме це наочно демонструє сучасна ситуація. Сільське господарство практично виключено з процесу інноваційного розвитку і використовує в основному розробки, виконані ще в дореформений період. Негативно також впливає на розширення інновацій нерозвиненість інноваційного підприємництва. У цій ситуації існуючий державний механізм потребує серйозної модифікації із метою створення економічних та інших передумов для реалізації ініціативи кожного з суб'єктів інноваційної діяльності. При цьому доцільно задіяти поширену у розвинених країнах форму активізації інноваційної діяльності – венчурне фінансування. В результаті комплексної дії цих і ряду інших чинників, одержувані прибутки сільськогосподарськими товаровиробниками, не забезпечують не тільки розширене, але і просте відтворення, обмежуючи можливості формування власних джерел інвестицій і руйнуючи відтворювальний механізм «попит виробництво – доходи – накопичення». Утворився небезпечний інвестиційний вакуум, росте розрив між потребами і можливостями отримання сільськогосподарськими товаровиробниками фінансових і матеріальних ресурсів, що свідчить про поглиблення інвестиційної кризи в сільському господарстві. Необхідно відзначити можливості, що створилися, для розширення присутності вітчизняної сільськогосподарської продукції на внутрішньому і світовому ринках. Вони визначаються як високим потенціалом і великою місткістю внутрішнього ринку і низькою собівартістю виробництва, так і близькістю до європейських ринків споживання продовольства, що динамічно розвиваються, можливістю організації виробництва екологічно чистих продуктів харчування. У цій ситуації необхідно сформувати систему заходів державного регулювання і стимулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві, які повинні бути

забезпечені відповідними механізмами їх реалізації із урахуванням значущості агропромислового сектора і сільського господарства для соціально-економічного розвитку країни в період становлення ринкових відносин. Формування таких механізмів повинне базуватися на використанні економічних методів регулювання, що орієнтують господарюючі суб'єкти на відповідну структурну перебудову і вибір пріоритетних напрямів інвестицій.

При виборі механізмів залучення інвестицій необхідно враховувати не тільки складну систему як внутрішньо- і міжгалузевих зв'язків і відносин між організаціями агропромислового сектора, а й вплив зовнішнього середовища:

- ситуація на фінансовому ринку і ринку матеріальних ресурсів,
- поведінка інших претендентів на отримання інвестицій,
- кон'юнктура на ринку кінцевої продукції.

Інвестиційна діяльність реалізується через певні виробничі, організаційні та інституційні структури, включені до загального процесу інновацій і створення основних фондів.

Наявність такої багаторівневої системи зовнішніх дій зумовлює те, що інвестиційна діяльність в сільському господарстві, як і будь-яка інша економічна діяльність, схильна до впливу значної кількості несприятливих і важко прогнозованих чинників (ризиків), що може стати причиною неотримання інвестором очікуваного прибутку або виникнення додаткових незапланованих витрат, зниження ринкової вартості вкладеного капіталу тощо. Наявність і вірогідність появи ризиків, можливість зниження їх негативного впливу на результати господарської діяльності багато в чому визначають обсяги і умови залучення інвестицій.

Виникнення ризиків для інвестора обумовлене дією як макроекономічних (екзогенних), так і внутрішньофірмових (ендогенних) чинників і умов [13]. Ризики, пов'язані з впливом екзогенних чинників, відносяться до систематичних, а ендогенні – до несистематичних ризиків. Під екзогенними чинниками розуміються можливі зміни у політичній і загальноекономічній ситуації, інфляційні процеси тощо. До ендогенних чинників відносяться проблеми, пов'язані з господарською діяльністю: якість управління, комерційні і фінансові ризики при виконанні робіт і збуті продукції, знищення (псування) майна у результаті техногенних аварій тощо. Відповідно основні ризики інвестора можна класифікувати таким чином:

- політичні, пов'язані із нестабільністю соціально-економічного становища, недосконалістю законодавства;
- комерційні (бізнес-ризики), пов'язані з вірогідністю неотримання запланованих результатів від вкладання інвестицій через зміну кон'юнктури ринку або дій менеджерів;
- кредитний, який впливає як на кредитора, так і на позичальника. Причому для кредитора це вірогідність виникнення заборгованості позичальників по кредитах, а для позичальників – необґрунтовані або неузгоджені зміни умов кредитування;
- валютний, такий, що є наслідком короткострокових і довгострокових коливань обмінних курсів валют, і залежний від короткочасних (попит і пропозиція на ринку) і довгострокових (поточна і прогнозована загальноекономічна ситуація) чинників;
- інвестиційний, визначається можливістю знецінення інвестиційно-фінансового портфеля.

Також відносно сільського господарства необхідно враховувати і специфічні галузеві ризики. В першу чергу, це природнокліматичні ризики: (засуха або зайва вологість, заморозки, град, збиток, нанесений шкідниками тощо), до яких схильна значна частина сільськогосподарських товаровиробників [14].

Основним напрямом зниження ризиків є їх перерозподіл з використанням механізмів страхування. Страхувальник за рахунок страхових внесків, що сплачуються господарюючими суб'єктами, утворює грошові фонди, які, у свою чергу, розміщує у високоліквідні активи. При виникненні страхового випадку за рахунок цих засобів проводиться часткова компенсація страхувальникам виникаючих збитків. Страхування у поєднанні з системою управління ризиками, створюваною безпосередньо господарюючими

суб'єктами, дозволяє понизити вартість і розширити доступність інвестиційних ресурсів.

Ефективне управління ризиками і мінімізація наслідків їх виникнення в сільському господарстві є важливими чинниками успішної інвестиційної діяльності, що можуть бути забезпечені тільки при активній участі держави. При цьому необхідно узгодити такі два завдання. По-перше, страхування власне ризиків інвесторів, пов'язаних з виникненням непередбачених ситуацій у процесі інвестиційної діяльності. По-друге, страхування результатів господарської діяльності власне сільськогосподарських товаровиробників – урожаю, поголів'я продуктивної худоби, що покликане забезпечити стабілізацію їх прибутків.

Висновки. Для розширення масштабів залучення інвестицій, ґрунтуючись на проведеному аналізі, необхідно вирішити такі основні завдання:

- стабілізація і прогнозованість макроекономічної ситуації, забезпечення стійкості бюджетної системи, проведення цінової, тарифної та митної політики, що передбачають певний протекціонізм вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам, зростання доходів населення;

- формування законодавчої бази, адекватної завданням розширеного залучення інвестицій, і захист законних прав інвесторів. Слід передбачити закріплення за інвесторами прав власності на основні фонди, в т.ч. земельні ділянки, придбані ними без порушення діючого законодавства, незалежно від законності операцій, здійснених на попередніх етапах приватизації. Це активізує залучення в сільське господарство засобів дрібних і середніх інвесторів, що не мають можливості перевірити юридичну чистоту раніше проведених операцій. Також повинні бути розширені права інвестора в питаннях контролю за фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарського підприємства, що залучають інвестиції, і передбачено надання державних гарантій часткового повернення інвестицій в агропромисловий сектор. В цілях забезпечення прогнозованості інвестиційної діяльності доцільним є прийняття спеціального законодавчого акту, або внести зміни у закони, що діють, для збереження на певний період (5-7 років) системи пільг, що забезпечують високий рівень захисту інвестицій у сільському господарстві.

- проведення податкової політики, націленої на стимулювання інвестиційної діяльності сільськогосподарських товаровиробників і розширення власних джерел фінансування. За інших рівних умов масштаби інвестицій в приріст основних фондів залежать від вибірковості і рівня оподаткування. Тому доцільним є не тільки послідовне зниження податкового тягаря, але і повне звільнення від оподаткування всіх інвестицій, що направляються на розвиток сільського господарства, впровадження нових технологій і створення нових робочих місць. Також слід передбачити розширення використання інвестиційних пільг на оподаткування прибутку і розміру податкового кредиту на період планової окупності інвестиційного проекту;

- концентрація фінансових коштів державної підтримки на ключових напрямах інвестиційної діяльності в цілях створення якісно нової техніко-технологічної структури сільського господарства. В умовах обмежених фінансових можливостей бюджетні інвестиції слід направляти не стільки на виробничі капітальні вкладення, скільки на реалізацію інноваційних програм з розвитку племінної справи, селекції і насінництва, біотехнологічні дослідження тощо, тобто довгострокові проекти, об'єктивно, мало привабливі для приватних інвесторів. Вибір пріоритетних проектів, по яких передбачається бюджетне фінансування, повинен бути орієнтиром при формуванні стратегії їх інвестиційної поведінки. Конче необхідна державна підтримка венчурних компаній і фондів, що інвестують в проведення НДДКР і впровадження інновацій в АПК;

- підвищення корпоративної культури. З цією метою потрібне вдосконалення корпоративного права, яке повинне бути доповнене нормами, що регламентують процедури злиття і поглинання, механізми інтеграції господарюючих суб'єктів тощо. Важливим елементом корпоративної культури є забезпечення відвертості інформації, для чого, зокрема, необхідне приведення фінансової звітності організацій агропромислового сектора відповідно

до стандартів, прийнятих в розвинених країнах. Відвертість даної інформації для всіх інвесторів дозволить забезпечити прозорість відомостей про фінансово-економічне положення одержувача інвестицій і понизити ризики інвестора;

- стимулювання інституційних перетворень, направлених на формування інтегрованих виробничих структур в агропромисловому секторі. Система державної підтримки створення інтегрованих компаній у рамках єдиного технологічного ланцюга при виробництві продовольства повинна передбачати відміну всіх законодавчих перешкод злиттю господарюючих суб'єктів. Необхідний спрощений механізм передачі фінансово нестабільних сільськогосподарських підприємств в управління або власність агропромислових інтегрованих компаній;

- державна підтримка інвестиційної діяльності селянських (фермерських) господарств і особистих підсобних господарств населення. Як правило, при розгляді питань інвестиційної діяльності основна увага приділяється проблемам великих і середніх сільськогосподарських підприємств. Проте при цьому не враховуються повною мірою минулі інституційні зміни і внесок селянських (фермерських) господарств і особистих підсобних господарств населення у виробництво продукції сільського господарства. Для селянських (фермерських) господарств необхідне підвищення доступності засобів бюджетної підтримки інвестиційної діяльності, зокрема засобів, що направляються на підтримку лізингу і субсидування ставки за інвестиційними кредитами. Обсяги бюджетної підтримки повинні бути пропорційні внеску селянських (фермерських) господарств у виробництво продукції рослинництва. Для особистих підсобних господарств населення, враховуючи високу частку ручної праці і низьку товарність, була б доцільна державна підтримка у формі кредитів і позик на придбання техніки, поголів'я молодняку і модернізації тваринницьких приміщень, страхування поголів'я худоби, урожаю, майна тощо. Важливим елементом розвитку інвестиційних процесів в селянських (фермерських) господарств і особистих підсобних господарств населення повинна стати їх кооперація у питаннях придбання техніки, модернізації виробничих об'єктів;

- розвиток відповідної інфраструктури залучення інвестицій організаціями агропромислового сектора. У сучасних умовах актуальним є створення спеціалізованих структур для залучення інвестиційних ресурсів з фондового ринку, інвестиційних та іпотечних земельних банків, а також стимулювання міжбанківської співпраці в галузі інвестиційного кредитування;

- розширення запозичень на фінансових ринках і залучення інвестицій з використанням механізмів і інструментів фондового ринку. З цією метою необхідні заходи державної підтримки емісійної діяльності організацій агропромислового сектора, формування відповідних організаційно-економічних механізмів, що дозволяють понизити бар'єри входження на фондовий ринок, державне стимулювання інвесторів, що набувають облігацій вказаних організацій.

Таким чином, для розширення притоку інвестицій в агропромисловий сектор держава повинна забезпечити формування сприятливого економічного середовища, проведення раціональної бюджетної політики, розвиток фінансово-кредитної системи і страхування, що зважають на специфіку сільського господарства. Реалізація цих напрямів державної підтримки вимагає розробки методологічних підходів і створення відповідної системи контролю і оцінки рівня інвестиційної активності в агропромисловому секторі.

Список використаних джерел

1. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. Введение в теорию практику и политику. / Пер. с англ. — С-Пб.: Экономическая школа, 1995. – 431 с.

2. Аграрная политика (Запад, Восточная Европа). / Под ред. В.И. Назаренко. – М.: ВНИИТЭИ агропром, 2000. – 322 с.

3. An Experience for the Future: Agricultural. Development and Extension. – Paris: ANDA, 1998. – 20 p.

4. История экономических учений: Учеб. пособие для экон. вузов / Автономов В.С., Ананьин О.И., Афонцев С.А. и др.; Ред. совет: Бахмин В.И., Бергер Я.М., Гениева Е.Ю. и др. М.: Инфра-М, 2000. – 783 с.

5. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства» від 24.06.2004 р. №1877 (із зм.) // Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.

6. Берестовий К.С. Інвестування агробізнесу: Монографія. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2001. – 221с.

7. Молодцова Р.Г. Інвестиції та інновації в концепції економічного зростання. – М.: Рос. экон. акад. им. Г.В.Плеханова, 1997. – 107 с.

8. Савченко Є.С. Економічне регулювання агропромислового виробництва. – К.: Економіка та інформатика, 2000. – 320 с.

9. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території // Економіка АПК. — 2005. – №11. – С. 43–48.

10 Холод Ли. Государственное регулирование в АПК в переходный период. – М.: Информагробизнес, 1997. – 165 с.

11. Коссов В. Проблеми підвищення інвестиційної активності в економіці // Проблеми теорії та практики управління, 2001. –№5. – С. 52-56.

12. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.

13. Розенберг Д.М. Інвестиції: Термінологічний словник / Пер. з англ.: Волков А.М., Щедрін А.В. – К: Арміта, 1997. – 400 с.

14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / Пер. с англ., предисл. и коммент. Майбурда Е.М. – М.: Наука, 1993. – 570 с.

УДК 338.43.01:658.589:636.52/58
О. П. РУСАК

ІННОВАЦІЙНА ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПТАХІВНИЧОЇ ГАЛУЗІ

В статті здійснено дослідження розвитку птахівничої галузі в Україні. Визначено основні проблеми інтеграції цієї галузі в систему виробництва країн-членів Світової організації торгівлі. Обґрунтовано перспективи розвитку птахівництва в Житомирській області. Автором запропоновано нові інноваційні підходи до системи управління та технологічних процесів вітчизняних птахофабрик.

Постановка проблеми. Необхідність вступу України до СОТ і перспектива інтеграції з ЄС вимагає кардинальної модернізації вітчизняного агропромислового виробництва на наукоємній техніко-технологічній базі з використанням сучасних форм організації і методів управління. Головна мета цих зусиль – освоєння ресурсо- та енергозберігаючих інноваційних технологій та розширення випуску конкурентоспроможної продукції, показники якості якої відповідатимуть вимогам європейських і світових стандартів.

Підприємства птахівничої галузі не є винятком. Загальносистемна криза в економіці країни призвела до різкого зниження виробництва продукції птахівництва. При цьому фактичний рівень якісних характеристик галузі не відповідає світовим стандартам. Наприклад, питомі витрати праці на виробництво м'яса птиці нині майже в 1,5 рази вищі ніж в США, а в яєчному напрямку - більше ніж у 2 рази. Тому птахівництво, як жодна галузь сільського господарства, потребує кардинальних змін, в основі яких має стати реалізація інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Значний внесок у дослідженнях інноваційної діяльності підприємств птахівничої галузі зробили відомі вчені-економісти: ефективні методи селекції м'ясних порід пропонує Кошич І. [1], впровадження нових популяцій курей для фермерських господарств відмічає Катеринич О. [5], Івко І. у своїх працях визначає проблеми та перспективи технічного переоснащення птахівництва [7], Ярошенко Ф., розглядає підвищення ефективності птахівництва на базі інновацій [6] та інші. Однак, соціально-економічні умови функціонування галузі постійно змінюються. А це потребує нових тенденцій її розвитку. Залишається не вирішеною і низка проблем, пов'язаних із високоефективними іноваціями у птахівництві, що зумовлює актуальність порушеної проблеми й необхідність її дослідження.

Метою дослідження є визначення критеріїв і шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності у виробництві продукції птахівництва.

Об'єкти та методика досліджень. Об'єктом дослідження є процес підвищення ефективності птахівничої галузі на базі інноваційних процесів.

У процесі дослідження використовувались наступні методи: *економіко-статистичний*, зокрема його прийом–порівняння. Застосування *монографічного методу* разом з *методом індукції* дало змогу узагальнити вітчизняний досвід функціонування ринку продукції птахівництва. Одержати науково обґрунтовані висновки допомогло застосування *логічного методу* пізнання.

Результати досліджень. Птахівнича галузь відкриває найбільш швидкий та ефективний шлях до нарощування ресурсів безпечного повноцінного харчового білка, відтак вона повинна користуватися народногосподарським пріоритетом у процесі прискореного розвитку галузей м'ясного тваринництва в умовах недостатнього забезпечення населення м'ясом і м'ясопродуктами.

Серед багатьох відомих проблем відродження галузі птахівництва з метою забезпечення населення продуктами птахівництва і виходом з цими продуктами на європейський та світовий ринки, інноваційна діяльність розвитку птахівництва залишається актуальною і невирішеною. Проте, визначення ефекту та вибору оптимального варіанта інновацій вимагає дослідження динаміки розвитку підприємств з виробництва продукції птахівництва як в Україні в цілому, так і в окремих регіонах (зокрема в Житомирської області) (табл.1).

У 2006 р. у Житомирській області всіма категоріями господарств вироблено 3,9 тис. т м'яса птиці, що становить 7.9% обсягу виробництва всіх видів м'яса в області, в Україні відповідно – 589,4 тис. т і 34,2%. Таким чином, тільки 0,7 % усього виробництва м'яса птиці в країні припадає на Житомирську область, у той час як у 1990 р. припадало 2,3 %, а у 2000 р. – 3,8%. Однак окреслилась тенденція до поступового нарощування обсягів виробництва м'яса птиці в країні, та в Житомирській області зокрема. Проте левова частка виробництва м'яса птиці припадає на господарства приватного сектору.

Важливим видом діяльності галузі птахівництва є виробництво яєць. Починаючи з 2000 року в Україні та Житомирській області спостерігається значний ріст обсягів виробництва яєць (табл. 2).

Незважаючи на зменшення виробництва яєць у 2000 році - 8809 млн.шт, у 2006 р. в країні було вироблено 14235 млн.шт. Проте даний показник на 87,4% нижчий рівня 1990 р., коли вироблялося 16287 млн.шт яєць. У Житомирській області аналогічна ситуація, найменший рівень виробництва спостерігався у 2000 р. - 271 млн. шт. Проте, якщо у 1990 р. було вироблено 385 млн.шт яєць, то у 2006 р. обсяг виробництва збільшився майже вдвічі, і становить 502 млн. шт. яєць.

Однак, питома вага підприємств Житомирської області з виробництва продукції птахівництва є не досить високою, а тому потребує розробки нової системи, яка забезпечувала б ефективний розвиток птахівництва даного регіону, як і багатьох інших регіонів, які не спеціалізуються по виробництву продукції птахівництва, однак прагнуть в найближчі роки набути досвіду по інтенсивному веденню даної галузі. Прогрес в

птахівництві великою мірою залежить від селекційної роботи, направленої на створення і удосконалення існуючих порід, ліній і кросів. Велике значення мають також повноцінна і збалансована годівля, впровадження в галузь високоефективних і ресурсозберігаючих технологій. Експерти відзначають, що успіх у виробництві м'яса птиці на 40% залежить від селекції, 30% - від технології і 30% - від годівлі [1, с. 32].

Таблиця 1

Динаміка виробництва м'яса господарствами всіх категорій у забійній вазі (тис. т)

Показники	1990р.	2000р.	2002р.	2004р.	2005р.	2006р.	2006р.до 1990р., %
Виробництво м'яса всіх видів в Україні	4357,8	1662,8	1647,9	1595,4	1597,3	1723,4	39,5
в т.ч. м'яса птиці	708,4	193,2	299,7	375,5	497,2	589,4	83,2
Частка виробництва м'яса птиці у загальному обсязі виробництва м'яса всіх видів, %	16,3	11,6	18,2	23,4	31,1	34,2	-
Виробництво м'яса всіх видів у Житомирській області	158,8	63,6	53,5	50,3	45,1	49,0	30,8
в т.ч. м'яса птиці	16,4	7,3	4,8	3,4	3,9	3,9	23,8
Частка виробництва м'яса птиці у загальному обсязі виробництва м'яса всіх видів, %	10,3	11,5	9,0	6,8	8,6	7,9	-

Таблиця 2

Динаміка виробництва яєць господарствами усіх категорій, (млн. шт)

	1990р.	2000р.	2002р.	2004р.	2005р.	2006р.	2006р.до 1990р., %
Україна	16287	8809	11309	11955	13046	14235	87,4
Житомирська область	385	271	379	409	441	502	130,3
Питома вага області, %	2,4	3,1	3,4	3,4	3,4	3,5	-

Племінна робота є важливою складовою загального технічного процесу виробництва продукції птахівництва на промисловій основі. Найважливіші елементи племінної роботи – добір, підбір і вирощування молодняку. В Україні створено систему племінних господарств, в яку входять селекційно-генетичний центр, державні племінні птахівничі заводи, племптахорепродуктори першого і другого порядку. Відповідно до завдань племінної роботи функції цих господарств різні [2, с. 7].

Селекційно-генетичний центр (СГЦ) створено в Україні в 1975 на базі Українського науково-дослідного інституту птахівництва (нині Інститут птахівництва УААН) і його дослідних господарств. До його складу увійшли п'ять селекційно-генетичних станцій: яєчних і м'ясних курей, індиків, качок і гусей. До основних завдань селекційно-генетичного центру належать: розробка нових і вдосконалення існуючих методів і прийомів селекції, селекційних програм; створення і вдосконалення порід, ліній і кросів птахів; збереження, оцінка і використання генофонду птахів, випробування і відтворення кросів, завезених з

інших країн тощо. Державні племінні птахівничі заводи (ДППЗ) займаються селекцією одного виду птахів і, як правило, одного кросу і мають дещо інші завдання: підтримання і вдосконалення племінних і продуктивних якостей птахів, одержаних із СГЦ або інших країн; розмноження птиці вихідних ліній, підтримання єдності їх, передача племінної продукції у господарства-репродуктори тощо. Племптахорепродуктори першого порядку працюють з батьківськими стадами кросів. Вихідні лінії цих кросів вони завозять із племзаводів і схрещують їх для одержання батьківських форм. Інкубаційні яйця або добовий молодняк від прабатьківських стад передають у племптахорадгоспи - репродуктори другого порядку.

Племптахорепродуктори другого порядку працюють з батьківським стадом кросу: самців батьківської форми схрещують із самками материнської, а одержані гібридні яйця або молодняк передають на птахофабрики, міжгосподарські підприємства та продають населенню. Птахівництво ґрунтується на постійному відтворенні поголів'я птахів, що пов'язано з інкубацією. Ще кілька років тому ледь не було втрачено надзвичайно важливу дану ланку галузі, перейнявшись завезенням молодняку з-за кордону, не задумуючись особливо над тим, що за кожною партією ввозиться до країни низка дорогих імпортних вакцин, без яких абсолютно не обійтися. Однак, зрозуміло, що дешевше забезпечувати себе молодняком власного виробництва, хоча, зазвичай це клопотніше, проте надійніше. Так, поволі у птахівничій галузі відбулося переорієнтування. У цьому напрямі здійснюється поглиблена селекційна робота з птицею кросів: «Борки–117», «Борки-2М», «Борки-колор», «Ломанн-Браун», «Бєларусь-9», а також зберігається птиця кросу «Прогрес», «П-46», «Домінант», «Іза Браун», «Тетра-СЛ», «Ар бор-Акрес», «Зміна», «Бройлер-прим» [3].

Враховуючи зазначене, слід відмітити, що основна маса поголів'я птиці зосереджена у господарствах населення (табл. 3). Так, у 2007 році в Україні утримувалось 166531,0 тис. голів, з яких 94312,0 тис. голів спостерігалось у господарствах населення, і лише 72219,0 тис. голів у сільськогосподарських підприємствах. Подібна ситуація і в Житомирській області, де із 5421,0 тис.голів птиці - 4732,3 тис. гол. припадає на господарства населення, 688,7 тис.гол утримується у сільськогосподарських підприємствах. Постачальником племінної продукції – курчат добового віку – для господарств є інкубаторні станції та племінні птахо підприємства, які розводять курей сучасних високопродуктивних кросів. Але ці кроси не пристосовані для розведення в жорстких умовах селянських господарств, де відсутні повноцінна годівля та комфортні умови утримання. Тому вони мають продуктивність нижчу, ніж у аборигенних порід і популяцій. [4]. Окрім цього, м'ясо-яєчних порід які б задовольняли сільське населення за показниками несучості та маси, майже немає. За класифікацією М.Ф. Іванова, здійсненою ще в 1925 році, існують типи курей загального користування, несучість яких не перевищує 150—170 яєць; є й такі м'ясного типу кури породи Кохінхінки, несучість яких не перевищує 100 яєць, а яєчного типу породи Леггорн білий — 200 яєць. Ще й досі у деяких селянських господарствах розводять курей м'ясо-яєчних порід, які були створені в XIX—XX ст., хоча вони давно не відповідають сучасним потребам: низька несучість і мала жива маса [5].

Зважаючи на вище зазначене, вчені Інституту птахівництва УААН (Бондаренко Ю., Катеринич О.) зазначають, що гібридні кури сучасних високопродуктивних кросів вітчизняної та зарубіжної селекції (Борки-117, Бєларусь-9, «Ломанн-Браун» та інші недостатньо пристосовані до утримання в екстенсивних умовах присадибних і фермерських господарств, в яких згодовуються незбалансовані корми та відсутні належні умови утримання. В таких умовах кури, хоча і високопродуктивні, але мають низьку віддачу власно продукції, ще й гинуть. Таким чином, першочергове завдання, яке справедливо ставлять перед собою вчені Інституту птахівництва УААН – це "...створення популяцій м'ясо-яєчних курей, які в екстенсивних та напівекстенсивних умовах утримання мали б добру несучість, високу масу яєць та покращені м'ясні форми"[5].

Тому, сьогодні вже створені м'ясо-яєчні популяції, які у вільному чи вольєрному утриманні, селянських господарствах матимуть здатність добре розвиватися, а їхня продукція (яйця і м'ясо) відзначатимуться вищими смаковими якостями порівняно з птицею, що утримується в умовах великих птахокомплексів. Вченими Інституту птахівництва УААН

здійснено значні напрацювання у розведенні та розповсюдженні вітчизняних м'ясо-яєчних курей, розроблено спеціальну програму впровадження генетико-селекційної роботи, спрямованої на створення нових високопродуктивних курей для присадибних і фермерських господарств. Науково-дослідна робота провадилася на базі генофондних популяцій курей — «Бірківська срібляста» та «Бірківська золотиста», і півнів-плідників зарубіжного походження породи «Білий плімутрок». В результаті було одержано чотири м'ясо-яєчні популяції птиці: «Бірківська зозуляста», «Бірківська біла», «Бірківська палева», «Бірківська ряба» [5].

Таблиця 3

Чисельність поголів'я птиці всіх видів (на кінець року), тис. голів

	Роки						2007 р. до 1991 р., %
	1991	1996	2002	2004	2006	2007	
В усіх категоріях господарств							
Україна	246104,2	149748,4	136811,0	142373,8	161993,5	166531,0	67,7
Житомирська обл.	5520,2	4513,8	4614,5	4438,2	5053,9	5421,0	98,2
Питома вага обл., %	2,24	3,01	3,37	3,12	3,12	3,25	145,0
У сільськогосподарських підприємствах							
Україна	132966,6	54074,2	35163,2	42262,8	66625,3	72219,0	54,3
Житомирська обл.	982,8	590,9	694,3	876,2	824,8	688,7	70,0
Питома вага обл., %	0,74	1,09	1,97	2,07	1,24	0,95	128,4
У господарствах населення							
Україна	113137,6	95674,2	101647,8	100111,0	95368,2	94312,0	83,4
Житомирська обл.	4537,4	3922,9	3920,2	3562,0	4229,1	4732,3	104,3
Питома вага обл., %	4,01	4,10	3,86	3,56	4,43	5,02	125,2

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України та за матеріалами Головного управління статистики у Житомирській області

Проведена селекційно-племінна робота поліпшила продуктивність птиці та її м'ясні якості — несучість нових популяцій становить 192—205 яєць проти 171—177 яєць за рік базових популяцій, або ріст продуктивності становить 12—16%. До якісних характеристик належить висока збереженість гібридних популяцій у межах 90,3—96,9%, що досить важливо для селянських господарств [6].

Перспективи технічного переоснащення птахівничої галузі залежать від багатьох факторів, які потребують вирішення. Перш за все, основою індустріального птахівництва є комплексна механізація та автоматизація всіх виробничих процесів — виробництво, переробка і реалізація. Проте, через збитковість та низьку рентабельність більшості вітчизняних птахівничих господарств не дає їм можливості придбати нове технологічне обладнання, а існуюче вже понад 90% виробило свій ресурс, морально і фізично застаріло, що ще більш підвищує матеріало- і енергомісткість виробництва птахівничої продукції. Через практично повне припинення закупівель спеціалізованого обладнання господарствами відповідно зменшилось його виробництво машинобудівними заводами України. До 1991 року вони випускали обладнання для птахівництва, яке постачалося не лише в республіки колишнього Союзу, а й до багатьох країн світу[7].

Варто відмітити, що найбільшим виробником обладнання для птахівництва був завод "Ніжинсільмаш", на якому тільки у 1991 році виготовлялося близько 560 комплектів кліткового обладнання й 1800 комплектів напільного обладнання для утримання та вирощування птиці. Нині ж цей завод скоротив випуск технічних комплексів до одиниць на рік, а його номенклатура за останні роки практично не оновлювалася за винятком створених у співдружності з іншими установами і випробуваних на виробництві кількох нових комплектів обладнання для вирощування та утримання птиці. Проте за відсутності коштів і попиту їх серійне виробництво так і не було розпочато. Технічний рівень тих машин, які ще виробляються, значно відстає від світового рівня аналогічного обладнання.

Окрім заводу "Ніжинсільмаш", виробництвом необхідного устаткування займаються й інші: завод у м. Дніпродзержинську виготовляє кліткові батареї для вирощування бройлерів, системи кормороздачі, напування і прибирання посліду; завод і м. Павлоград Дніпропетровської області випускає бункери сухих кормів і транспортери; завод у м. Красний Луч Луганської області – комплекти вентиляційного обладнання. Однак, обладнання вітчизняних виробників за критеріями енергозбереження і охорони довкілля не відповідає сучасним вимогам і потребує модернізації [7].

Об'єктивною реальністю сьогодення є те, що вітчизняні товаровиробники віддають перевагу імпортному обладнанню. Основна причина даної переваги, за розрахунками Інституту птахівництва УААН, вбачається у вищій технологічній та економічній ефективності імпортного обладнання. Технологічні й економічні характеристики яскраво показують, що українська техніка значно поступається іноземному обладнанню. Наприклад, строк використання вітчизняного обладнання 8 років, а західних фірм — 12-2О років, механічне прибирання посліду знижує витрати електроенергії у 5-10 разів, вологість посліду знижується до 65—20%, транспортні витрати і витрати на його переробку знижуються на 2—3%, а продуктивність птиці в таких умовах підвищується в середньому на 10-15% [6]. Проте навіть приблизні розрахунки показують, що необхідна сума коштів для закупівлі такого обладнання з мінімальною потребою галузі, щорічно має бути не менше $ 230 млн. До неї необхідно також додати кошти на придбання запасних частин і ремонт обладнання. Більшість підприємств, як і держава в цілому, їх не мають. При цьому визначальним стає те, що в такому випадку не створюються робочі місця, які добровільно віддаються іноземному товаровиробнику; подібний шлях стає на перешкоді науково-технічного прогресу в галузі машинобудування. Тому, розвиток власного виробництва високоякісного обладнання є найбільш сприятливим для національної економіки: в країні існує певний науково-технічний потенціал, який потребує подальшого розвитку; існуюча машинобудівна база здатна сприйняти інноваційні технології; в країні є в наявності сировинна і матеріальна бази; розвиток машинобудування створює вкрай необхідні робочі місця; стає реальністю можливість зекономити валютні ресурси й ефективніше використати внутрішні ресурси, в тому числі банківські кредити.

Отже, виробництво вітчизняного обладнання, саме для галузі птахівництва має ряд позитивних сторін: перша — птахівництво — високодохідна галузь й інноваційні витрати дадуть швидку віддачу; друга — стане можливим залучити в економіку країни іноземні

капітали та інновації через створення суміжних підприємств; третя — держава матиме широкі можливості підтримати вітчизняне виробництво за допомогою властивих їй регулюючих функцій, розробки і реалізації відповідних державних програм розвитку птахівництва та виробництва обладнання для цієї галузі; застосування пільгового оподаткування і кредитування створить сприятливі умови для розвитку машинобудування, в тому числі сільськогосподарського; виробничники одержать допомогу з боку держави для розвитку селекції у птахівництві; наукові установи і виробничники надаватимуть допомогу саме вітчизняним конструкторам у розробці сучасного обладнання й технологічних процесів у цій галузі [6,7].

Кожне підприємство при виробництві продукції птахівництва основну ставку робить на забезпеченні належної кормової бази, адже використання збалансованих раціонів сприяє не тільки отриманню високих приростів живої маси, але й регулюванню складових частин м'яса: змінюється вміст вологи, рівень білків, хімічний склад. Вміст у м'ясі вітамінів, мінеральних речовин, амінокислот, жирних кислот ті інших цінних речовин знаходиться в лінійній залежності від умов годівлі та утримання. На жаль часто фактичний вміст поживних речовин в комбікормах не відповідає зазначеному в документах. В наш час працівники господарств після лабораторного дослідження змушені проводити доробку комбікормів з метою насичення їх певними речовинами. Крім того при виробництві комбікормів необхідно контролювати застосування антиоксидантів, які у складі комбікормів не тільки збільшують віддачу корму на 15-20%, а й значно підвищують якість яєць і м'яса птиці. Затрати на годівлю можна зменшити за рахунок заміни дорогих інгредієнтів корму, в основному, білкових компонентів, на більш дешеві (рибне борошно та соєвий шрот на соняшниковий шрот). Але досягти цього можна лише за умови використання високоефективних ферментних препаратів. Широке використання в годівлі птахів мають зернові, які безпосередньо вирощуються в господарстві – пшениця, ячмінь, жито, горох та інші. Але застосування цих інгредієнтів у великій кількості в складі комбікормів для птахів негативно впливає на засвоєння кормів за рахунок значної кількості в них речовин, які важко засвоюються. Перспективними є дослідження з визначення біологічної ролі вітамінів в повноцінній годівлі птахів, уточнення рекомендованих норм введення вітамінів у комбікорми для них [8].

Одним із шляхів підвищення економічної ефективності галузі та зниження витрат на корми для птахів є застосування нетрадиційних кормових засобів. Сучасне птахівництво має гостру потребу в мінеральних добавках і, насамперед, у кальції. Тому тривають дослідження у напрямку організації оптимальної годівлі птахів мінеральними речовинами. Об'єктивною реальністю сьогодення є те, що через важке фінансове становище переважна більшість птахогосподарств не спроможні провести комплексне технічне переозброєння, забезпечити повноцінною годівлею птицю, закупити перспективні кроси курей. Тому для вирішення цієї проблеми слід ширше використовувати вітчизняні та іноземні інвестиції, цільові кредити, суми податку на додану вартість від реалізації продукції, що залишаються в господарствах. При цьому, важливою умовою є стимулювання інвестиційного процесу по всіх регіонах країни, що займаються виробництвом даної продукції. Недостатнім є залучення інвестиційного капіталу у птахопідприємствах Житомирської області (табл. 4).

Як видно із таблиці, протягом 2004 – 2006 рр. відбулося значне зменшення залучення капітальних інвестицій у підприємствах птахівничої галузі Житомирської області. При цьому у м. Новоград Волинський, Андрушівському, Ружинському, Черняхівському районах у 2006р. взагалі відсутні капіталовкладення, яке спричиняє скорочення будь-якої діяльності. Тому, в ситуації, що склалася в галузі птахівництва, особливо актуальним стає питання створення нових механізмів реального інвестування. Забезпечити динамічний розвиток можливо за допомогою вироблення оптимальної стратегії фінансування інвестиційних програм підприємств з урахування факторів ризику, що посилилися на теренах країни.

Таблиця 4

Валові капітальні інвестиції птахопідприємств Житомирської області, тис. грн

Міста, райони	2004р.	2005р.	2006р.
м. Коростень	30,0	3,6	12,0
м. Нов. Волинський	91,0	143,0	-
Андрушівський	381,0	455,0	-
Бердичівський	720,0	1156,0	661,0
Ємільчинський	8,0	59,0	1,8
Нов.Волинський	2171,0	722,0	116,0
Попільнянський	636,6	829,0	1726,7
Ружинський	8,0	456,1	
Червоноармійський	-	-	2,1
Черняхівський	22,0	6,2	-
Разом	4067,6	3829,9	2519,6

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Житомирській області

Висновки: у вітчизняному птахівництві розпочався широкомасштабний процес, спрямований на підвищення ефективності галузі з метою забезпечення якісною продукцією внутрішнього ринку і створення умов виходу на зовнішні ринки. Найважливішою передумовою цього процесу стають інновації, основою яких мають стати модернізаційні технології на вітчизняній науково-технічній базі, відповідна селекційно-племінна робота та повноцінна годівля. Для створення виробництва інноваційного продукту необхідне відповідне фінансове забезпечення. Низький рівень фінансування інноваційних процесів птахо підприємств істотно гальмує перехід даної галузі на європейський рівень.

Список використаних джерел

1. Кошич І. Ефективні методи селекції м'ясних курей // Ефективне птахівництво. 2007. - №10 (34). – С. 32.
2. Сучасні напрями розвитку промислового птахівництва в Україні // Ефективне птахівництво. – 2006. - №11(23). – С. 6-7.
3. Усе про м'ясо: від курки до корови // Агро Перспектива. – 2006. - № 5 (77). - С. 19-20.
4. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні полісся і західного регіону України / Редкол. І М.В. Зубець (голова редакційної колегії) та ін. – К.: Урожай. – 2004 – 560 с.
5. Катеринич О.О., Бондаренко Ю.В. Нові м'ясо-молочні популяції курей для фермерських господарств // Пропозиція. – 2002. - № 5. – С. 78.
6. Ярошенко Ф.О. Підвищення ефективності галузі птахівництва на базі інновацій // Економіка АПК. – 2003. - №11. – С. 16-19.
7. Івко І. Проблеми та перспективи технологічного переоснащення птахівництва. // Тваринництво України. - 2001. - №4. - С. 23-27.
8. Сучасні напрями розвитку промислового птахівництва в Україні. // Ефективне птахівництво. – 2005. - №11 (23). - С. 6-7.

УДК 658.012
Т. І. ТОПІШКО

ПРОБЛЕМИ ВІДНОВЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АПК НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Аналізується стан АПК напередодні вступу до СОТ. Виявлено причини низької матеріально-технічної забезпеченості сільськогосподарських підприємств та можливості оновлення основного капіталу на інноваційній основі із застосуванням лізингу.

Актуальність проблеми. У сільському господарстві, одній з найважливіших галузей народного господарства, склалися катастрофічні умови господарювання. Це пов‘язано із незадовільним фінансовим становищем аграрних підприємств, відсутністю обігових коштів, складною ситуацією із забезпеченням технікою та запасними частинами, паливо-мастильними матеріалами, кормами, добривами та посадковим матеріалом. Технічна база є зношеною, морально та фізично застарілою. Забезпеченість аграріїв основними видами техніки складає половину, а по деяких видах навіть третину від загальної потреби. Недостатнім та невчасним є бюджетне фінансування галузі. Банківські кредити є, переважно, недоступними.

Аналіз останніх наукових досліджень. Шляхи виходу із важкої ситуації в АПК, вирішення проблеми оновлення основного капіталу аграрних підприємств досліджуються у працях Колотухи С., Мармуль Л.О., Саблука П.Т., Ситника В.П., Шпичака О.М. та інших вчених. Проте потребують додаткового дослідження та розробки такі проблеми як удосконалення механізму фінансування процесу оновлення основних засобів на інноваційній основі, втілення досягнень НТП у сільському господарстві, встановлення паритету цін, забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств та престижності хліборобської праці.

Метою статті є аналіз причин кризової ситуації в АПК та пошук шляхів відновлення матеріально-технічної бази галузі на інноваційній основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпеченість України природними, земельними та висококваліфікованими трудовими ресурсами була і залишається на високому рівні. У порівнянні з США, Японією, Німеччиною, Францією, Англією та Канадою наша держава знаходиться за рівнем володіння сільськогосподарськими угіддями на третьому місці у світі, за трудовими ресурсами та науковим потенціалом – відповідно, на четвертому та третьому місцях. Однак неефективне їх використання відсуває Україну далеко від розвинутих країн. Так, у порівнянні з Францією ми відстаємо: за рівнем використання сільськогосподарських угідь – у 10-12 разів, трудових ресурсів – у 7-15 разів, основного капіталу – у 2-3 рази, наукового потенціалу – понад 20 разів [1].

У сучасних умовах для успішної господарської діяльності вже недостатньо володіти чинниками виробництва. Визначальними факторами стають такі, як: економічна діяльність, урядова ефективність, бізнесова активність та розвинута інфраструктура, високий рівень мотивації. Розпочате на початку 90-х років ринкове реформування АПК призвело до затяжної кризи. Про це наглядно свідчить динаміка поголів‘я худоби та стан матеріально-технічної бази сільського господарства. За офіційними статистичними даними поголів‘я великої рогатої худоби за 1990-2006 рр. скоротилося майже у 4 рази: з 24 623 до 6 175 тис. голів [2, с. 172]. Аналогічна ситуація із поголів‘ям корів, свиней, овець, кіз, коней та птиці. Лише у 2004-2006 рр. намітилася нестійка тенденція до збільшення поголів‘я свиней та птиці. У 2007 р. поголів‘я ВРХ зменшилося ще на 8% (до 5,68 млн. голів), свиней — на 9,8% (до 7,23 млн. голів), овець і кіз — на 3,7% (до 1,68 млн. голів), птиці всіх видів — зросло на 1% (до 168 млн. голів).

Незважаючи на катастрофічний стан сільгоспвиробників та проголошений державою

пріорететний розвиток аграрної сфери, у січні-вересні 2007 р. лише 0,3% капітальних інвестицій було спрямовано на формування основного стада. Натомість потоки інвестицій в основний капітал були скеровані у промисловість (38,2%), операції з нерухомим майном (19,1%), транспорт та зв‘язок (17,0%). Невтішна ситуація й з матеріально-технічним забезпеченням аграріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Парк тракторів, зернозбиральних комбайнів та вантажних автомобілів (на кінець року; тис. шт.)[1]

Роки	Трактори	Зернозбиральні комбайни	Вантажні автомобілі
1990	495	107	296
1995	469	91	278
2000	319	65	227
2001	296	61	209
2002	274	57	195
2003	251	54	177
2004	230	50	160
2005	217	47	147
2006	201	44	133

[1]Джерело: [2, с. 145]

Як бачимо, кількість тракторів зменшилася у 2,5 рази, комбайнів – у 2,4, вантажних автомобілів – 2,2 рази. Ступінь щорічного зносу основних засобів у десять разів перевищує їхнє оновлення. Відбулося руйнування майстерень для обслуговування та ремонту техніки, тваринницьких комплексів, соціальної інфраструктури. Це загрожує Україні повною деіндустріалізацією та перетворенням її на сировинний додаток розвинутих країн, фактично колонію.

Протягом періоду реформ сільське господарство було і продовжує бути донором для фінансово-спекулятивних та посередницьких структур. Вимивання фінансових ресурсів аграріїв відбувається через ціновий диспаритет. Однак ліквідувати його підвищенням цін на сільськогосподарську продукцію неможливо Адже рівень цін на сільськогосподарську продукцію дорівнює світовому, а то й перевищує його. У той же час рентабельність основних видів продукції сільського господарства знижується (табл. 2).

У порівнянні з 1990 р. у 2006 р. найбільше падіння рівня рентабельності відбулося за такими видами продукції: у рослинництві по зерну – 267,7%, насінню соняшника – 215,8%, плодам – 50,3%, винограду – 32,1%; у тваринництві по молоку – 35,9%, м‘ясу великої рогатої худоби – 59%, м‘ясу свиней – 29,9%, м‘ясу кіз і овець – 36,6%, яєць – 34,1%. Показники рентабельності основних видів тваринницької галузі, крім рентабельності птиці, мають від‘ємні значення. Для забезпечення простого відтворення показник рентабельності виробництва повинен становити 15%, а для розширеного – 30-35%. Як видно з табл. 2, лише займаючись вирощуванням продукції рослинництва сільськогосподарське підприємство може хоча б втриматися «на плаву». Низька рентабельність сільськогосподарських підприємств спричинена не лише заниженими закупівельними цінами на продукцію, але й її високою собівартістю (табл.3). Дана ситуація пов‘язана також із зменшенням кількості техніки та зниженням її технічної готовності. Це призводить до порушення строків виконання сільськогосподарських робіт і збільшення втрат урожаю.

Таблиця 2

Рентабельність основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах, %[1]

Вид продукції	Роки								
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Зерно	275,1	85,6	64,8	43,3	19,3	45,8	20,1	3,1	7,4
Насіння соняшнику	236,5	170,9	52,2	68,7	77,9	64,3	45,2	24,3	20,7
Цукрові буряки	29,5	31,2	6,1	1,5	-8,6	6,2	-0,8	4,8	11,1
Овочі відкритого грунту	27,6	12,8	-1,7	-0,8	8,9	30,9	-5,0	16,1	14,8
Картопля	27,2	34,3	14,0	11,4	24,2	33,5	-0,7	17,8	56,2
Плоди	83,8	20,3	-1,1	-1,7	6,4	19,9	8,4	12,7	33,5
Виноград	71,7	74,0	62,7	4,0	17,7	44,5	8,7	31,7	39,6
Молоко і молочні продукти	32,2	-23,2	-69,0	-0,8	-13,8	9,9	-0,4	12,2	-3,7
М‘ясо									
великої рогатої худоби	20,6	-19,8	-42,3	-21,4	-40,5	-44,3	-33,8	-25,0	-38,4
свиней	20,7	-16,7	-44,3	-7,2	-16,9	-33,0	-14,4	14,9	-9,2
овець та кіз	2,3	-31,9	-46,4	-24,9	-26,7	-37,8	-44,3	-32,1	-34,3
птиці	17,0	-18,4	-33,2	-1,7	-1,1	11,0	3,8	24,9	12,1
Яйця	27,3	36,5	10,6	25,1	14,6	18,5	15,2	23,5	-6,8
Вовна	-2,4	-61,3	-75,8	-69,6	-78,9	-75,4	-74,7	-72,8	-78,1

[1]Джерело: [2, с. 146-147]

Таблиця 3

Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах у 2004-2006 рр., %[1]

Елементи витрат	Роки		
	2004	2005	2006
Витрати всього	100	100	100
Витрати на оплату праці	14,0	14,4	13,7
Відрахування на соціальні заходи	0,4	1,7	1,6
Матеріальні витрати	67,5/ 100	67,7/ 100	68,7/ 100
у т.ч. на насіння і посадковий матеріал	13,3	10,9	11,0
корми	28,3	28,4	28,9
іншу продукцію сільського господарства	3,0	3,2	3,2
міндобрива	10,3	11,4	12,5
нафтопродукти	18,2	19,0	18,4
електроенергію	3,0	2,9	2,8
паливо	1,4	1,6	1,5
запчастини, ремонтні і будівельні матеріали	9,2	8,8	8,2
оплату послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	13,3	13,8	13,5
Амортизація основних засобів	4,7	4,9	5,2
Інші витрати	13,4	11,3	10,8

[1]Джерело: [2, с. 146]

В останні роки понад половину витрат на виробництво сільськогосподарської продукції стабільно складають матеріальні витрати. У 2006 р. їх питома вага становила 68,7%. Найбільшу частку в структурі матеріальних витрат займали витрати на корми (28,9%), посадковий матеріал (11,0%), запчастини, ремонтні і будівельні матеріали (8,2%) і, традиційно, нафтопродукти (18,4%). Нажаль, частка оплати праці становить лише 13,7%. У розвинутих країнах структура витрат на виробництво продукції має інший вигляд: 60-75% витрат складає заробітна плата з соціальними нарахуваннями та 25-40% - матеріальні витрати. Амортизаційні витрати є занадто низькими (5,2%) і не використовуються для акумулювання коштів, які можна було б скерувати на відтворення основного капіталу. Його модернізація сприяла б скороченню витрат майже наполовину.

Проблеми діяльності аграрних підприємств поглиблює посилення конкуренції на аграрному ринку у зв‘язку з поспішним вступом України до СОТ, який передбачає певні обов‘язки, зокрема:

- відміну і не встановлення кількісних обмежень на імпорт або інших нетарифних заходів, що не передбачені домовленостями СОТ (наприклад, відсутність заборони імпорту м‘ясної продукції);
- скорочення експортного мита на велику рогату худобу, шкіру, зернята;
- не встановлення обов‘язкових мінімальних цін на експорт;
- відміну обмежень на вивіз зерна;
- відміну усіх субсидій експорту та імпортозаміщення;
- відміну блокування імпорту мясних продуктів, оброблених гормонами;

Україна погодилася не субсидіювати сільськогосподарський експорт. Держава обмежить свою підтримку даної галузі сумою 3,04 млрд.грн (близько 613 млн.дол) [5]. І це у той час, коли за оцінками науковців, для оновлення машино-тракторного парку аграріїв на рівні технологічної потреби, необхідно щорічно купувати машини і обладнання на суму 15 млрд. грн. упродовж 10 років [3, с. 36].

Зовсім протилежних принципів у єдиній сільськогосподарській політиці дотримуються країни-члени ЄС. На дотування сільгосппродукції витрачається близько 30 млрд. фунтів стерлінгів – майже половина сумарного бюджету ЄС, що фактично залишає сільгоспвиробників із бідних країн без засобів до існування. У даний час європейська економіка закрита протекціоністськими заходами, вартість яких еквівалентна 7% від ВВП всіх країн Європейського Союзу і складає 600 млрд.дол. [4, с. 366-367].

Нам потрібно придивитися до досвіду провідних країн і перейняти заходи та механізми, що добре зарекомендували себе. Почати активно працювати над оновленням на інноваційній основі сільськогосподарської галузі, галузі яка забезпечує продовольчу безпеку країни.

Для формування національної інноваційної моделі необхідним є:

- розвиток механізмів, що адаптують до українських економічних умов світовий досвід організації і фінансування високоризикових інноваційних проектів (лізинг, страхування інвестицій, венчурне фінансування та ін.);
- створення інфраструктури для малого і середнього інноваційного підприємництва в економіці країни;
- удосконалення управління інноваціями і приведення його до рівня, порівняного з міжнародним;
- налагодження мережі інформаційних послуг, інжиніринга, стандартизації та сертифікації технологічних процесів, товарів і послуг;
- протекціонізм інновацій через механізм митних тарифів, податків, кредитів, страхування, тендерів на закупівлю техніки і технологій для державних потреб [1].

Галузь АПК потребує значних інвестицій для здійснення перетворень. Серед методів фінансування інвестиційного процесу чільне місце посідає інноваціний лізинг – господарська операція, що передбачає надання інвестором (лізингодавцем) у виняткове користування підприємству-виконавцю інноваційного проекту (лізингоодержувачу) основних засобів, що є власністю лізингодавця або набуваються ним у власність за

дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця основних засобів, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів та на термін реалізації інноваційного проекту, який не перевищує терміну повної амортизації таких основних засобів [5]. Використання інноваційного лізингу надасть змогу отримати аграріям новітні зразки основних засобів без відволікання значних фінансових ресурсів із виробничого процесу.

Висновки. Сектор АПК знаходиться в критичному стані і потребує негайних активних дій з його реанімації. Перед аграрними підприємствами постають проблеми, пов‘язані з вкрай незадовільним фінансовим становищем, недостатністю власних обігових коштів, недоступністю кредитного капіталу, низькими стимулами до інвестицій, низьким рівнем менеджменту та підготовки кадрів, неефективною та пасивною державною політикою. Необхідними є заходи контролю за формуванням цін на підприємствах переробної галузі та підприємствах-виробниках основних засобів для сільського господарства, особливо в торгово-посередницьких та фінансових структурах. Ключовим є питання оновлення матеріально-технічної бази на інноваційній основі. Важливу роль у цьому процесі може відіграти лізинг, який позитивно зарекомендував себе у подібних умовах у зарубіжних країнах. Вкрай важливою є бюджетна підтримка аграріїв через дотування сільськогосподарської продукції – практики широко розповсюдженої у розвинутих країнах.

Список використаних джерел

1. Алимов О., Ємченко В. Промисловий потенціал України: напрями ефективного розвитку // Економічний часопис-XXI. – 2003. - № 6 // www.soskin.info.
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік. - К.: Консультант, 2007.
3. Чабан В.Г. Лізинг в АПК як інструмент запровадження інновацій // Економіка АПК. – 2006. - № 3. – С. 34-39.
4. Маргарет Тэтчер. Искусство управления государством. – М.: Альпина, 2003. – 504 с.
5. Турило А.М., Черемисова Т.А. Оцінка ефективності інноваційного лізингу // Фінанси України. - 2005.- № 1.- С. 44-49.

УДК 351.82:338.43

Р. П. ХІРІВСЬКИЙ

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО ОНОВЛЕННЯ

У статті досліджена сутність інтеграційних процесів в аграрній сфері економіки України. Вказані переваги та недоліки вертикальної інтеграції як форми інтеграційних процесів в контексті вступу України до СОТ.

Постановка проблеми. В процесі трансформації аграрного сектора в Україні набули поширення процеси розукрупнення виробництва, його децентралізації. Головною метою даного процесу було надання засобів виробництва безпосереднім учасникам ринкових відносин - селянам. Очікувалось, що зміна форм власності стане потужним стимулюючим (мотиваційним фактором), що зумовить збільшення обсягів та ріст ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

Проте результати не оправдали цих оптимістичних прогнозів. Відбулось погіршення стану ґрунтів, зменшення продуктивності праці, зниження ефективності використання засобів виробництва. Звідси - погіршився рівень забезпечення населення продуктами харчування, зросли ціни на ці товари та сільськогосподарську сировину.

Аналіз останніх публікацій. Дані проблеми досліджувались окремими українськими

вченими. Серед них варто відзначити І.І. Лукінова, І.Я. Мессель-Веселяка, П.Т. Саблука, Т.О. Осташко, В.Т. Нанівську, В.А. Амбросова і ін. У їхніх працях докладно досліджується стан ринкового середовища в агропромисловому комплексі нашої держави, організаційні фактори підвищення ефективності функціонування агроформувань та перспективи створення інтегрованих агропідприємств з огляду на вступ в ВТО.

Основною метою даної роботи є дослідження змісту та напряму зміни структури агропромислового виробництва з позицій оцінки його масштабів як економічної категорії, виявлення факторів, що гальмують процеси подальшої структуризації, концентрацію та укрупнення суб'єктів господарювання в агропромисловій сфері.

Виклад основного матеріалу. На протязі останніх десятиріч в економічно розвинених державах сільське господарство і вся система виробництва продовольчих товарів, а також товарів із натуральної сировини зазнали складних організаційно-структурних змін. Сутність даних процесів полягає у зростанні рівня конкуренції і спеціалізації сільськогосподарського виробництва, збільшення долі харчових продуктів та сільськогосподарської сировини несільськогосподарських галузей економіки у загальних обсягах виробництва галузі, сформувалось агропромислове виробництво.

Завдяки науково - технічній революції проходить інтенсивний процес модернізації галузей господарства, який проявляється у запровадженні нових типів виробництва. На зміну традиційній прийшла нова, індустріальна форма організації праці. Сутність цього процесу зводиться до становлення в сільському господарстві індустріальної форми праці, що приходить на зміну попередній традиційній. Реалізація досягнень НТР, розширюючи масштаби виробництва, об'єктивно потребує концентрації та спеціалізації виробництва. В основі цього процесу лежить розвиток суспільного поділу праці.

Матеріальний фундамент для такого об'єднання створюється усуспільненням виробництва. Конкуренція і товарний обмін вузькоспеціалізованих і дезінтегрованих у процесі суспільного поділу праці підприємств породжують концентрацію виробництва, а на певному досить високому рівні розвитку продуктивних сил концентрація виробництва викликає різні форми кооперування, комбінування та інтеграції у межах міжгалузевих зв'язків і готує ґрунт для економічного об'єднання підприємств аграрного та промислового типу. Отже, агропромислова інтеграція — закономірне, економічно обґрунтоване і соціально необхідне явище. Це результат еволюційної дії ряду чинників, пов'язаних з НТР, посиленням суспільного поділу і кооперації праці [1].

Економічне об'єднання підприємств, що інтегруються, може набувати різних форм. Умовно їх можна поділити на дві основні групи: горизонтальні та вертикальні. І в тих, і в інших знаходять відбиття і конкретне втілення об'єктивний процес зростання усуспільнення виробництва, але в різних площинах. Історія розвитку горизонтальної інтеграції значно глибша ніж вертикальної. Вона проявляється у зростанні частки великого виробництва в межах галузі. Сутність даного процесу проявляється в процесах концентрації й централізації виробництва та капіталу, створенні спільних великих підрозділів з виробництва певної сировини та продукції. Це можуть бути комплекси, фірми, ферми, кооперативні господарства. Під вертикальною розуміють інтеграцію поза будь-якою однією галуззю. Вплив підприємства-інтегратора поширюється на суміжні галузі виробничої й економічної діяльності, які нерозривно пов'язані з ним у процесі виробництва певного продукту, його переробки і збуту. На відміну від промислового виробництва тут поєднуються неідентичні типи виробництва і діяльності. Найчастіше фірмою-інтегратором виступають промислові або збутові підприємства, які диктують фермерам чи сільськогосподарським і промисловим підприємствам технологію виробництва, умови постачання і збуту товарів, ціни, якість продукції. Інакше кажучи, вони с координаторами і організаторами виробництва. Така інтеграція охоплює сільське господарство, переробну промисловість, торгівлю, складське господарство, перетворюючи їх на органічну систему з єдиним управлінням. Організаційною формою об'єднання є агропромислове об'єднання. Вертикальна інтеграція здійснюється у двох напрямах — встановлення вертикальних зв'язків на засадах договірних відносин між

формально незалежними партнерами і прямого включення раніше самостійних підприємств до складу торгового чи промислового об'єднання, яке у такий спосіб стає агропромисловим. У результаті вертикальної інтеграції значно зростає ефективність виробництва кінцевого продукту, оскільки знижуються витрати виробництва у технологічній ланці, починаючи з виробництва і закінчуючи реалізацією готової продукції, відмови від проміжних ланок в організації й управлінні тощо.

У 1950-х роках набула повоєнні роки на основі вертикальної інтеграції в економічно розвинених країнах Європи та у США розвинулась «квазіформа» інтеграції — диверсифікація. Сутність її полягала в проникненні великих промислових і торгових компаній, не пов'язаних між собою ні технологічно, ні функціонально в сільське господарство, скуповування ними земель і організація на них виробництва певної продукції. Конкретним вираженням цієї форми інтеграції стали конгломерати. Проте, у зв’язку з економічною неефективністю даних утворень це призвело до цілого ряду банкрутств. Тому на зміну даній “формі” прийшла вертикальна інтеграція. Вертикальна інтеграція розширює масштаб і силу впливу підприємства в галузі, що створює для нього певні конкурентні переваги за рахунок зміцнення конкурентної позиції та/або збереження конкурентних переваг.

Як і кожна форма інтеграції, вертикальна інтеграція має ряд переваг та недоліків. Найбільшими її перевагами являються:

1) можливості розширення масштабів виробництва;

2) підвищення його ефективності, завантаження потужностей,;

3) гарантований збут, полегшений доступ до нових технологічних розробок, якими володіють партнери по інтеграції, та ін.

Попри чисельні переваги вертикальна інтеграція має й ряд недоліків:

1) Втрата впливу на окремі ланки ринкового середовища і, як наслідок, втрата їхньої конкурентоспроможності.

2) Збільшення транзакційних витрат на утримання структур і окремих ланок, що відповідають за здійснення вертикальної інтеграції;

3) Можливість ланцюгової реакції внаслідок високої взаємо зв’язку виробництва.

Історія розвитку сільськогосподарського виробництва в країнах Європи, США та Японії показує: ріст рівня економічного розвитку веде до гармонізації розвитку промислової та сільськогосподарської праці. Суспільний в умовах високих рівнів розвитку продуктивних сил суспільний поділ праці об'єктивно зумовлює необхідність об'єднання раніше самостійних функцій і процесів на основі розвитку міжгалузевих зв'язків [2].

За умов недостатнього розвитку продуктивних сил в суспільстві відбувалась децентралізація виробництва, збільшувалась кількість незалежних підприємств. Проте досвід (зокрема і Український) показує що галузі виробництва не можуть існувати незалежно одна від одної. Тому, окрім спеціалізації, необхідно зосереджувати увагу і на такій характеристиці виробничого процесу як кооперація. Така ситуація спостерігалась в українській економіці (в т.ч. в її аграрній сфері) на протязі 90-х років минулого століття. Тому, на нашу думку, доцільним є залучення інвестицій з інших галузей господарства (в тому числі й з промисловості). Чим складнішими, чисельнішими і ширшими будуть зв'язки з виробництва готового до споживання продукту, тим гострішою постає потреба зведення в єдине ціле вузькоспеціалізованих галузей, підприємств і виробництв. Доцільність розвитку цих зв'язків зумовлена рядом чинників, основними з яких є досягнення високої стабільності та ритмічності в постачанні переробних підприємств сільськогосподарською сировиною; розвиток вузької спеціалізації, а отже, і концентрації виробництва, що забезпечує економію праці, повнішу зайнятість робочої сили протягом року та ефективніше використання виробничих потужностей як у промисловості, так і у сільському господарстві; зниження витрат виробництва тощо. Тому, необхідно щоб виробництво сировини, переробка та реалізація готової продукції були зосередженні в одних руках. Саме створення потужних агрохолдингів, що об’єднували б сільськогосподарські організації та переробні підприємства

дозволить підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва Також необхідно зазначити, що аграрні проекти великих промислових компаній змінюють уявлення про українське сільське господарство, роблять його більш прозорим [3].

Особливо яскраво виявляються переваги потужних агрохолдингів в контексті перспективи вступу України до Всесвітньої організації торгівлі (ВТО). Адже саме великі агрохолдинги отримують значно більшу перспективу ніж малі господарства, в яких виникають проблеми з контролем якості продукції, концентрації продукції і ін. Агрохолдинги мають свою сировинну базу, переробку, зберігання та транспортування, упаковку, розповсюдження. Назва більшості з них встигла стати брендом. Велике підприємство здійснює повний цикл виробництва продукції. Дані агрохолдинги є конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, їхня продукція має нижчу собівартість в порівнянні з закордонними аналогами. Вони мають велику перспективу залучення інвестицій за рахунок розміщення своїх акцій на фондових біржах. Існують великі можливості до капіталізації підприємств[4].

Необхідно зазначити, що дані, конкурентноздатні підприємства є основними платниками податків в сільській місцевості, рівень заробітної плати на них значно перевищує середньостатистичний в сільському господарстві. За рахунок вищих фінансових можливостей дані підприємства здатні вкладати кошти в модернізацію виробництва, що, в перспективі, позитивно відбивається на їхній рентабельності та на якості продукції. На даний момент в Україні існує близько 60 потужних агрохолдингів, котрі активно інвестують фінансові активи в сільське господарство [5]. Найбільш негативним моментом у розвитку агрохолдингів в Україні є перспектива банкрутства та зникнення дрібних агропідприємств внаслідок конкурентної боротьби. Оптимальним виходом з даної ситуації для дрібних виробників є входження до складу більш потужних структур, якими і є агро холдинги. Важливо також зачепити таку економічну категорію як економія на трансакційних витратах. Саме зосередження кількох циклів виробництва, переробки та реалізації продукції в межах однієї структури призводить до значної економії на витратах пов’язаних з укладанням контрактів, дотриманням прав власності та ін [6].

Висновки. Отже, з наведених вище матеріалів можна зробити висновок, що інтеграція сільськогосподарських підприємств (особливо – вертикальна інтеграція) в умовах вступу в СОТ є важливим фактором стабільного розвитку виробників сільськогосподарської продукції. Даний тип структур є інноваційною моделлю організації виробництва. Саме з його структури витікають такі переваги, як:

1) Доступ до нових технологій та наукових розробок, котрі є а партнерів по ринку.
2) Кращий зв'язок за схемою: господарство → переробник → дистрибютор;
3) Популярність бренду;
4) Вищий рівень довіри з боку кредитно-фінансових установ;
5) Краща фондоозброєність;
6) Краща забезпеченість управлінським персоналом;

Саме концентрація повного циклу виробництва, переробки, пакування та дистрибуції в межах одної структури дозволяє усунути з ринок надлишок посередників, котрі, зазвичай, спекулятивно завищують ціни на товари.

Список використаних джерел

1. Основи економічної теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; За ред. А. А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. — 606 с.

2. Акулов В.Б. Рудаков М. Н. Теория организации. Учебное пособие. Петрозаводск, 2000.

3. Агрохолдинги — наша перспектива. Анна РАДЮК. Экономическая газета. Выпуск газеты №86(1105) от 13.11.2007 / резонанс. http://www.neg.by/publication/2007_11_13_8985.html

4. Л. Козаченко, круглий стіл «СОТ для України: кабала чи шлях до процвітаня?»http://dialogs.org.ua/ua/print.php?part=issue&m_id=12311).

5. Агрохолдинги – майбутнє сільського господарства. Вікторія Потапова. Український бізнес канал. 13.03.2008. http://www.ubcua.tv/index.php?option=com_content&task=view&id =160&Itemid=1.

6. Ростислав Исакович Капелюшников. Категория трансакционных издержек. http://www.libertarium.ru/libertarium/l_libsb3_1-2. 04.1994 р.

УДК 37.014(477)
О. В. МИСКОВЕЦЬ

НАВЧАЛЬНО-ТРЕНУВАЛЬНА ФІРМА ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ

Стаття присвячена професійній підготовці трудових ресурсів для регіонального ринку праці. Показана зростаюча роль великих і швидко змінних потоків інформації і знань для підготовки персоналу. Конкурентоспроможність робочих вимагає здатності швидко адаптуватися до трудового середовища. Інноваційним методом адаптації працівників до виробництва і ринку є учбово-тренувальна фірма, описаний її досвід.

Інноваційний розвиток економіки країни в умовах адаптації до інтеграційних процесів ринкової економіки вимагає застосування нових технологій, впровадження у виробництво новітніх ідей і досягнень науково-технічного прогресу, і отже, вдосконалення трудових ресурсів. Змінюються вимоги до якості підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації робочої сили. Заснована на швидкоплинних в наш час знаннях інноваційна економіка потребує адекватного рівня інформаційного і пізнавального розвитку працівників. Це виступає чинником вдосконалення якості професійної підготовки не тільки фахівців з вищою освітою, але і кваліфікованих робітників всіх сфер діяльності [1, с. 31].

Забезпеченість галузей економіки кваліфікованими працівниками на сучасному етапі розвитку суспільства є недостатній як в якісному, так і в кількісному відношенні. Вимоги до працівників з боку працедавців змінюються у зв'язку з трансформаційними процесами. Власники підприємств прагнуть наймати на роботу лише конкурентоспроможний персонал - висококваліфікованих і професійно мобільних працівників. У зв'язку з цим особливої важливості набуває використання інноваційних методів в системі професійної орієнтації і професійної підготовки і адаптації до трудового середовища.

Відтворення і розвиток робочої сили як чинника ринкової економіки не обмежується сферою освіти. Можна виділити інші чинники, що впливають на баланс попиту і пропозиції на ринку праці: 1) зменшення кількості випускників загальноосвітніх шкіл; 2) старіння трудових ресурсів; 3) активізація трудової зовнішньої і внутрішньої міграції та інші. Всі вони знаходяться під впливом демографічних, економічних, політичних і соціально-психологічних процесів.

Вдосконалення методів професійно-технічної підготовки і трудовій адаптації є невід'ємною складовою відтворення кваліфікованої робочої сили. Сьогодні доступні нові технології, вітчизняний і зарубіжний досвід, що дозволяють підвищити ефективність підготовки фахівців, а значить забезпечити їх конкурентоспроможність на ринку праці.

Американські учені Дж. Грейсон і До. О'Делл стверджують, що освіта і підготовка кадрів безпосередньо впливають на конкурентоспроможність продукції, що є характерним для ринкової економіки. Жодне суспільство не може мати високоякісної продукції без висококваліфікованих працівників, без людського капіталу, який в поєднанні з фізичним капіталом забезпечує зростання продуктивності і якості праці [2, с. 253]. Чим вище рівень загальноосвітньої і професійно-технічної підготовки, тим вище ефективність випуску якісної продукції і її продажу. Прикладами такого порядку речей є високорозвинені країни (Німеччина, Японія, Швеція, Фінляндія), де забезпечується надання професії практично всієї молоді при безкоштовній освіті. Окрім кількісного показника професійної підготовки, особливу увагу, на нашу думку, необхідно приділяти створенню умов для якісного зростання і підвищення рівня професіоналізму працівників, їх соціокультурного статусу, і в ідеалі якнайповнішої відповідності трудових інтересів особистості потребам в персоналі малих, середніх і великих підприємств і організацій. Виходячи з вищевикладеного, застосування

інноваційних, більш ефективних форм і методів професійної підготовки і адаптації до трудового середовища є актуальними завданнями системи професійної орієнтації населення а умовах ринкових трансформацій.

Проблемам удосконалення професійно-технічної освіти і використання робочої сили присвячені численні публікації. У працях С. Бандура, Д. Богині, В. Данілюка, Е. Лібанової, В. Савченко розкриті різні аспекти професійної підготовки і працевлаштування населення. Проте гостро постають питання застосування ефективних методів підготовки кваліфікованих кадрів і їх адаптації до трудового середовища. У нашій статті описаний один з інноваційних методів організації професійної підготовки кадрів.

У постіндустріальному суспільстві знання перетворюються на ключовий ресурс економіки [3, с. 14-15]. Проте відомо, що для постіндустріального суспільства характерним є швидке старіння інформації. Роль знань, умінь і навиків особливо швидко зростає в умовах формування інформаційного суспільства. Отже, одержаних традиційним шляхом професійних знань недостатньо для підготовки і адаптації фахівців [4-5]. Створення виробничих ситуацій і трудової атмосфери в навчальних закладах, як показує досвід і наші спостереження, допомагає майбутнім фахівцям швидко орієнтуватися у виробничих умовах, розвиває здібності до самоосвіти.

Як правило, прогресивний в цьому плані є навчання на виробництві, де студент професійно-технічного навчального закладу може після засвоєння теоретичного курсу відразу ознайомитися з виробництвом/сферою діяльності, приладами і устаткуванням, удосконалити виробничі навики і уміння, перетворювати їх на майстерність. Проте, це не новий для нашої країни метод. Традиційно така виробнича практика доцільна і ефективна на завершальному етапі професійно-технічної підготовки. Інноваційним і не менш ефективним методом професійно-технічного навчання і адаптації є навчально-тренувальною фірма. За нашими даними, в Україні функціонує близько 20 таких фірм. Між ними встановлена співпраця і обмін досвідом, включаючи участь в спеціальних міжнародних ярмарках.

Навчально-тренувальну фірму нескладно створити при навчальному закладі або безпосередньо при виробництві. Складне устаткування не потрібне. Участь в роботі фірми припускає залучення до виробничих і трудових умов на ранній стадії професійно-технічної підготовки. Маючи можливість тренувати перші кроки своєї трудової діяльності, студенти - майбутні фахівці раніше долають бар'єри адаптації до трудового середовища. За нашими спостереженнями, вже сьогодні можна констатувати високу ефективність навчально-тренувальної фірми для спеціальностей невиробничої сфери.

Розкриємо суть роботи навчально-тренувальної фірми на прикладі існуючої на базі Волинського технікуму Національного університету харчових технологій, де вона працює для спеціальності «Комерційна діяльність». Фірма складається з багатьох відділів, таких як: бухгалтерія, канцелярія, секретаріат, склад, відділ кадрів, відділ зовнішньої і внутрішньої торгівлі. Студенти, які адаптуються в умовах учбово-тренувальної фірми приходять туди, як на роботу. У кожного є своє робоче місце. Час від часу відбувається ротація, з тим щоб кожен учень міг засвоїти тонкощі всіх своїх обов'язків. Учні практикуються в заповненні бланків, оформленні звітності, знайомляться з своїми службовими обов'язками, ведуть журнали обліку і т.п. А після оволодіння навичками, необхідними для конкретної спеціальності, мають передбачену навчальним планом практику в реальних фірмах міста. Інноваційний метод навчально-тренувальної фірми для професійно-технічної підготовки і адаптації працівників має в порівнянні з традиційними методами ряд істотних переваг. По-перше, беручи участь в роботі фірми, студенти відчувають себе невимушено, тому що знають своїх викладачів-інструкторів; по-друге, вони не бояться зробити помилку, оскільки тут її можна легко усунути; по-третє, використовують можливість відчути атмосферу професії і трудової обстановки. Перераховані показники помітні вже в період проходження виробничої практики, що служить важливим практичним результатом нововведення.

З метою визначення значущих переваг цієї інновації ми зробили порівняльний аналіз професійної і трудової адаптації в умовах виробництва і навчально-тренувальної фірми, що

відображене в таблиці нижче (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз організаційних методів професійної і трудової адаптації студентів професійно-технічних учбових закладів

Критерії	Метод учбовий-виробничої практики	Метод учбово-тренувальної фірми
1	2	3
Адаптація до місця оволодіння навиками	-	+
Наявність спеціалізованого педагогічного персоналу	-	+
Невимушеність обстановки	-	+
Можливість легко усунути помилку	-	+
Наявність реальних засобів виробництва / атмосфери організації	+	+
Можливість передачі досвіду, «секретів професії»	+	-
Можливість усвідомити правильність вибору професії	+	+ -
Можливість опановувати уміннями і навиками на початковому етапі навчання	-	+

За даними таблиці, інноваційний метод професійно-технічної підготовки і адаптації в умовах учбово-тренувальної фірми достатньо прогресивний, ефективний, має ряд переваг в порівнянні з традиційним методом виробничої практики і доповнює його.

Висновки. 1. Інноваційний розвиток економіки вимагає інноваційних підходів до підготовки майбутніх працівників.

2. Доцільним є проведення виробничої практики безпосередньо на підприємстві або в організації на завершальному етапі навчання.

3. Ефективним інноваційним організаційним методом професійної роботи в професійно-технічних навчальних закладів є навчально-тренувальна фірма. Вона дозволяє студентам на ранніх етапах навчання відчути себе в «атмосфері» майбутньої професійної діяльності, адаптуватися до нових трудових умов до виробничої практики, набути професійний досвід.

4. До створення навчально-тренувальних фірм варто заохочувати не тільки заклади професійно-технічної освіти, але і підприємства, суспільні організації, галузеві об'єднання і інші установи.

Список використаних джерел

1. Шубенок С. Сучасний стан і проблеми підготовки кадрів робочих відповідно до потреб ринкової економіки //Україна: аспекти праці, 2006. - № 8. – С. 31-37.

2. Грейс Дж., О'Делл К. Американській менеджмент на порозі XXI в.- Р., 1991.

3. Данилишин Б., Куценко В. формування нової парадигми підготовки кадрів в контексті інтеграції Україні в світову економічну систему //Україна: аспекти праці, 2004. - № 4. – С. 14-18.

4. Кульчицкая А.В. Образовательные услуги как специфический товар: Проблемы современного образования в специфических региональных условиях / Материалы региональной науково-практ. конференции (22-25 апреля в 2003 г.) / Норильский индустр. ин-т, 2003. – С. 119-122.

5. Черткова А.Е., Кульчицкая А.В., Мисковець О.В. Пізнавальні інтереси студентів і їх активація / Норильский индустр. ін-т. - Норильськ, 2004. – 84 с.

УДК 620.92+662.638
І. В. АНДРІЙЧУК

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ ВИКОРИСТАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

Розглянуто економіко-математичні методи для визначення ступеня впливу факторів на рівень використання паливно-енергетичних ресурсів регіону. Здійснена апробація запропонованих методів на прикладі енергоресурсів деревинних відходів Івано-Франківської області.

Вступ. В сучасних економічних умовах з метою більш оперативного впровадження різних енергоносіїв необхідно постійно вдосконалювати механізми і структуру управління, які б раціонально об'єднали інтереси різних галузей з єдиною енергетичною стратегією центральних і регіональних державних органів.

Повнота і глибина вивчення стану використання енергоресурсів в регіонах значною мірою досягається застосуванням різних технічних прийомів обробки інформації, найбільш раціональне використання яких дає змогу спростити і прискорити аналіз.

Постановка завдання. Для виявлення факторів, в яких закладено найбільші резерви підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) доцільно використати метод кореляційно-регресійного аналізу, який передбачає і дає змогу серед багатьох факторів відібрати найбільш суттєві. З метою визначення кількісного впливу відібраних факторів використовують метод попарного порівняння, за допомогою якого трансформують якісні оцінки переваги одного показника перед іншим у кількісні.

Метою дослідження є кількісне визначення випадкової складової (виявлення зв'язку між випадковими змінними та оцінка його тісноти). Задача регресійного аналізу включає встановлення форми зв'язку і кількісне визначення регулярної складової за допомогою рівняння регресії y=P(x), яке дістають шляхом застосування методу найменших квадратів.

Процедура побудови кореляційно-регресійної моделі може бути реалізована у такій послідовності етапів розрахунку:

1 Попередній аналіз вхідних даних

2 Побудова кореляційної таблиці

3 Розрахунок коефіцієнтів рівняння регресії

4 Перевірка отриманої моделі на інформативність, адекватність та стійкість розв’язку системи рівнянь

5 Застосування регресійної моделі при визначенні ступеня впливу відібраних факторів

Для того, щоб забезпечити репрезентативність оцінювання ступеня впливу зазначених критеріїв, для кожного показника необхідно розрахувати коефіцієнти вагомості, які визначатимуться з використанням попередньо проведеного кореляційно-регресійного аналізу та за допомогою методу попарних порівнянь критеріїв оцінки, використовуючи шкалу трансформації якісних оцінок переваги одного фактора перед іншим у кількісні оцінки (табл. 1) [2, с. 45].

За бальними оцінками визначають вагомості кожного критерію.

Коефіцієнти вагомості (Кві) розраховуємо за формулою:

$$\text{Кві} = \Sigma\, Pi : \Sigma\, \text{Заг}, \qquad (1)$$

де Pi – сума значень і-го рядка, що відповідає обраному і-му показнику;

$\Sigma Заг$ – загальна сума усіх рядків;

Таблиця 1

Трансформації якісних оцінок переваги одного показника перед іншим у кількісні оцінки

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Обидва порівнювані показники збігаються	1
Перший показник дещо перевищує другий	2
Перший показник перевищує другий	3
Перший показник набагато перевищує другий	4

Результати. Апробація запропонованих методичних підходів здійснена на прикладі енергоресурсів деревинних відходів Івано-Франківської області.

Проведений кореляційно-регресійний дав змогу побудувати математичну залежність між факторами, які впливають на рівень використання паливно-енергетичних ресурсів регіону та обсягами використання деревної біомаси, як ПЕР (У)[1]. Отримана математична залежність має вигляд:

$$У=-892,654+0,04\cdot X1+0,41\cdot X2+0,02\cdot X3+29,99\cdot X4+0,44\cdot X5+0,02\cdot X6-$$
$$-0,08\cdot X7+0,07\cdot X8+0,03\cdot X9,$$

де X1 – потреба в ПЕР, тис. т. у. п.;

X2 – частка невикористаних деревинних відходів у загальному обсязі утворених, %;

X3 – заготівля деревини, тис. $м^3$;

X4 – лісистість, %;

X5 – лісокористування у % від потенційно можливого, %;

X6 – сумарна потужність котелень, Гкал/год;

X7 – вартість деревної біомаси (відходи лісозаготівлі), грн.;

X8 – обсяги виробництва пиломатеріалів, тис. куб.м;

X9 – темпи росту ціни на тверде паливо (вугілля), %;

У – обсяги використання відходів деревини, як ПЕР, $м^{3.}$

Кількісною мірою істотності або інформативності багатофакторної регресійної моделі є коефіцієнт детермінації (D), який визначається як квадрат коефіцієнта множинної кореляції R. Коефіцієнт детермінації помножений на 100% визначає, на скільки відсотків зміна обсягів використання деревної біомаси, як ПЕР в Прикарпатському регіоні, зумовлена зміною включених у рівняння факторів X_1 – X_9. Проведені дослідження показали, що зміна У обумовлена на 89,9% зміною включених у модель факторів Xj. Стандартна статистична перевірка коефіцієнтів лінійної кореляції виконується за допомогою критерію Фішера, розрахункові значення якого більші за табличні (F = 3,25>2,65) на рівні значущості 0,05. дане співвідношення табличного і розрахункового значень критерію Фішера підтверджує

адекватність моделі, а розрахункові значення критерію Стьюдента (більші за критичні значення), свідчать про інформативність і достовірність моделі.

Запропонована модель та проведені розрахунки дали змогу встановити, що основний внесок у збільшення обсягів використання енергоресурсів деревної біомаси належить таким факторам, як лісистість, потреба в ПЕР, сумарна потужність котелень, частка невикористаних деревинних відходів у загальному обсязі утворених. Зменшення величини використання деревної біомаси, в основному, зумовлене зростанням вартості деревинних відходів.

Заключним етапом кореляційно-регресійного аналізу є розрахунок зміни значень обсягів використання відходів деревини, як ПЕР під впливом зміни значень відібраних факторів. Таким чином, наприклад, згідно прогнозних розрахунків для показників лісистість, заготівля деревини, потреба в ПЕР, вартість деревної біомаси (рис. 1 – 4), матимемо:

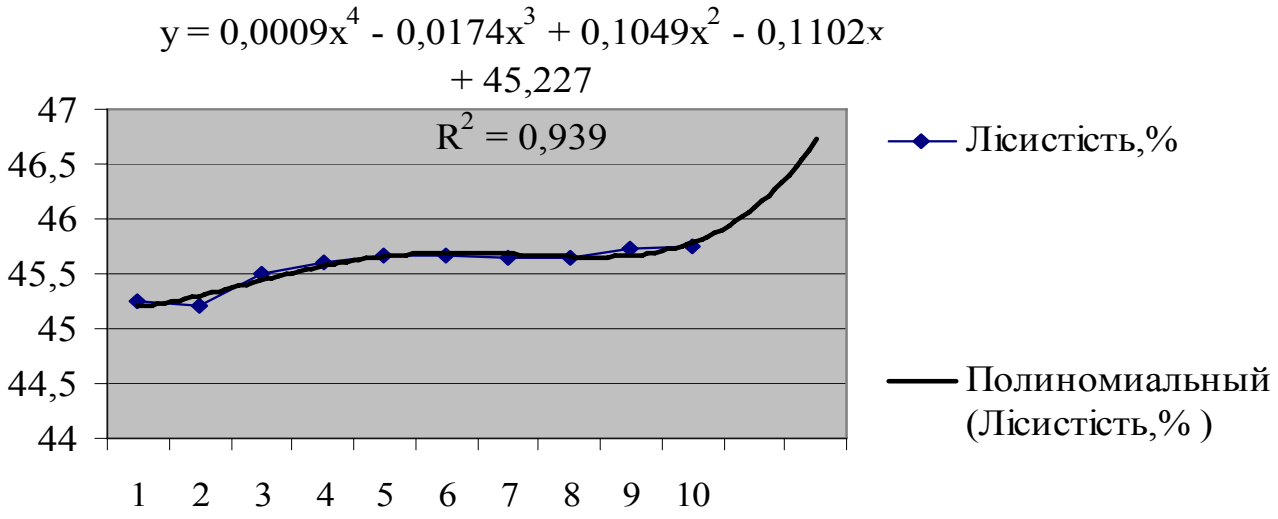


Рис. 1. Прогнозування показника «лісистість» на 2008 – 2009 рр.

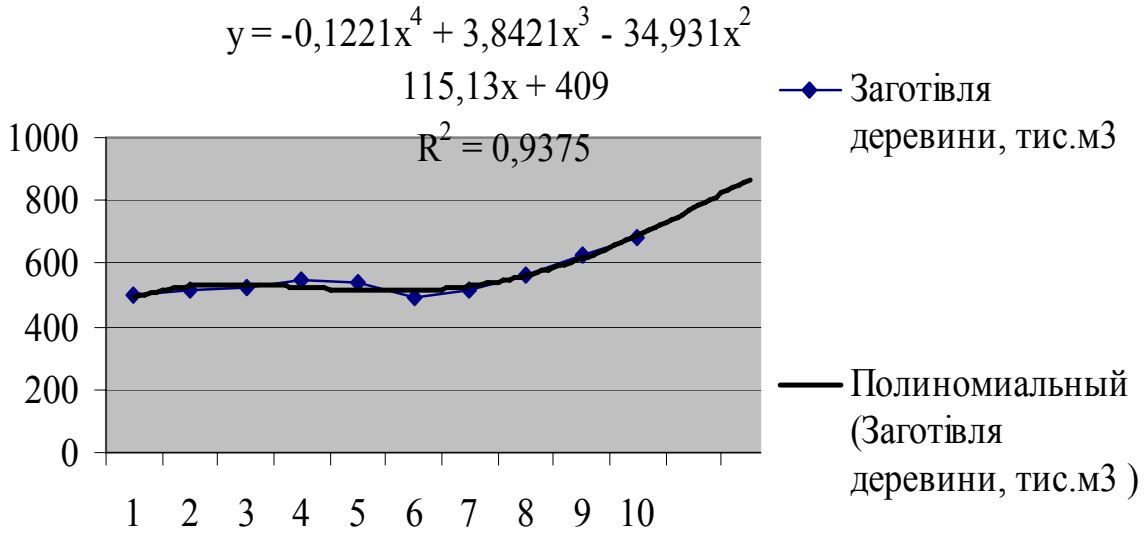


Рис. 2. Прогнозування обсягів заготівлі деревини на 2008 – 2009 рр.

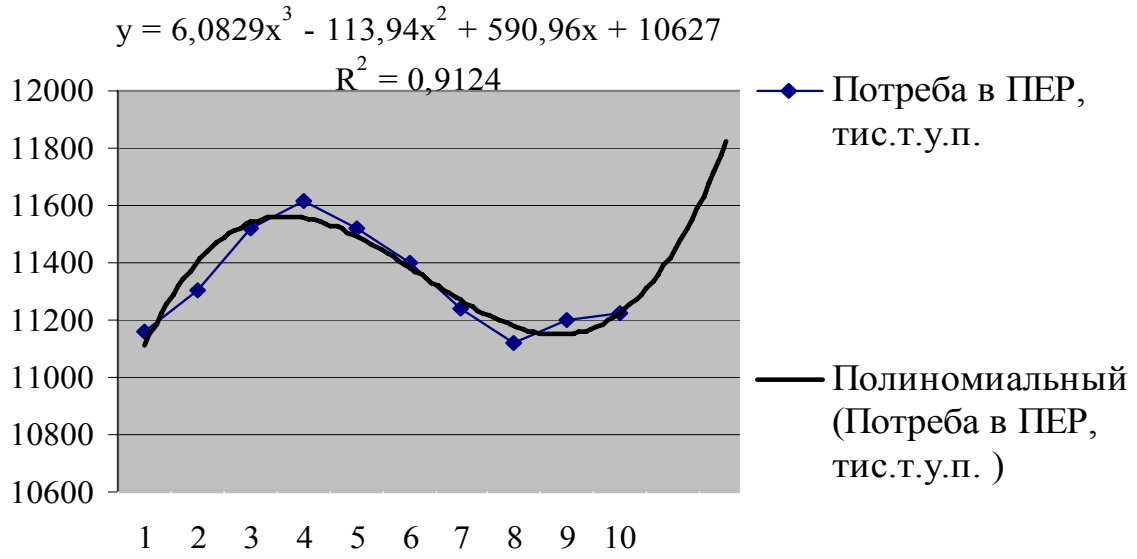


Рис. 3. Прогнозування потреби в ПЕР на 2008 – 2009 рр.

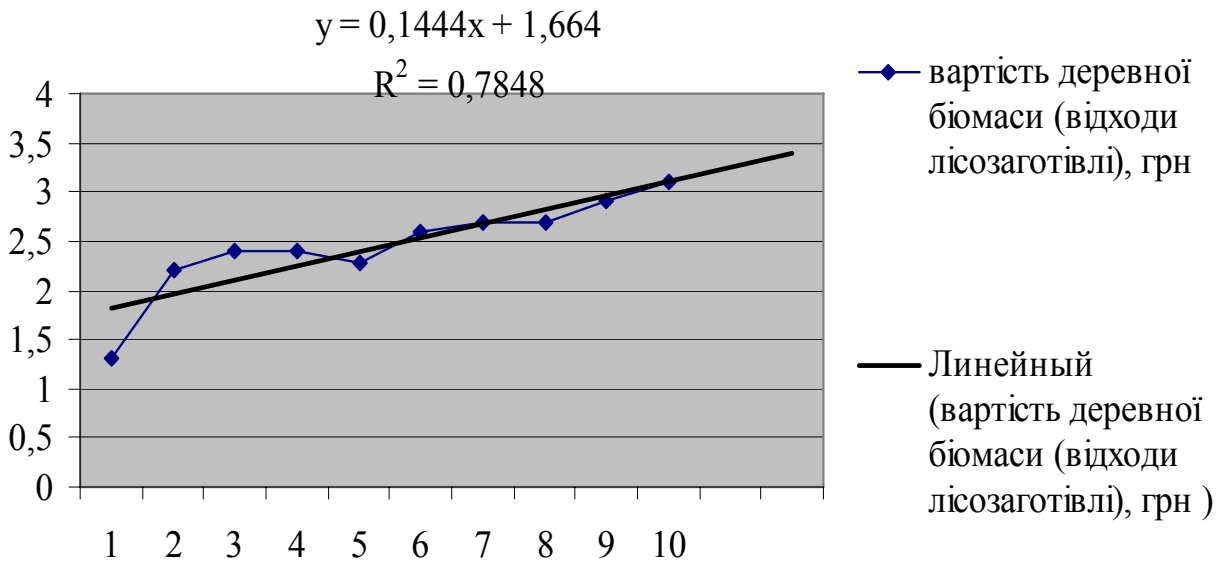


Рис. 4. Прогнозування вартості деревної біомаси на 2008 – 2009 рр.

– при зростанні потреби в ПЕР з 11221 до 12418 тис. т. у. п. обсяги використання деревної біомаси зростуть на 17,24%;

– при зростанні заготівлі деревини з 682,2 до 717,9 тис.м^3 обсяги використання деревної біомаси, як ПЕР зростуть на 0,25% ;

– при зростанні показника лісистість з 45,8 до 49% обсяги використання деревної біомаси, як ПЕР зростуть на 34,9%;

– при зростанні вартості деревної біомаси (відходів лісозаготівлі) з 3,1 до 3,54 грн. за 1м^3 обсяги використання деревної біомаси, як ПЕР зменшаться на 1,3 %.

Наступним етапом є визначення коефіцієнтів вагомості зазначених критеріїв оцінки інвестиційної привабливості за допомогою методу попарних порівнянь з використанням шкали трансформації якісних оцінок переваги одного параметра перед іншим у кількісні

оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Трансформації якісних оцінок переваги одного параметра перед іншим у кількісні оцінки

Показники	Лісистість, %	Потреба в ПЕР, тис.т.у.п.	Сумарна потужність котелень, Гкал/год	Частка невикористаних деревинних відходів у загальній, %	Обсяги виробництва пиломатеріалів, тис.куб.м	Вартість деревної біомаси (відходи лісозаготівлі), грн	Лісокористування у % від потенційно можливого, %	Темпи росту ціни на тверде паливо, %	Заготівля деревини, тис.м^3	**Сума**	**Вагомість**
1.Лісистість, %	1	2/1	2/1	3/1	3/1	4/1	4/1	4/1	4/1	27	0,197
2. Потреба в ПЕР, тис.т.у.п.	½	1	2/1	3/1	3/1	3/1	4/1	4/1	4/1	24,5	0,179
3. Сумарна потужність котелень, Гкал/год	½	½	1	3/1	3/1	3/1	4/1	4/1	4/1	23	0,168
4. Частка невикористаних деревинних відходів у загальній, %	1/3	1/3	1/3	1	2/1	2/1	3/1	4/1	4/1	17	0,124
5.Обсяги виробництва пиломатеріалів, тис.куб.м	1/3	1/3	1/3	½	1	2/1	3/1	4/1	4/1	15,5	0,113
6. Вартість деревної біомаси (відходи лісозаготівлі), грн	1/3	1/3	1/3	1/2	1/2	1	3/1	4/1	4/1	14	0,102
7. Лісокористування у % від потенційно можливого, %	1/4	¼	¼	1/3	1/3	1/3	1	2/1	3/1	7,75	0,057
8.Темпи росту ціни на тверде паливо, %	1/4	¼	¼	¼	¼	¼	½	1	2/1	5	0,037
9. Заготівля деревини, тис.м^3	1/4	1/4	1/4	1/4	1/4	1/4	1/3	1/2	1	3,33	0,023

Отримані результати доводять, що найбільший вплив на рівень використання паливно-енергетичних ресурсів деревини Івано-Франківської області відіграють лісистість території (0,197), потреба в ПЕР (0,179) та сумарна потужність котелень (0,168). Середній рівень значимості при оцінці привабливості територій мають частка невикористаних деревинних відходів у загальній структурі використання (0,124), обсяги виробництва пиломатеріалів (0,113) та вартість деревної біомаси (0,102). Найнижчий рівень вагомості отримали показники лісокористування у процентах від потенційно можливого (0,057), темпи росту ціни на тверде паливо (0,037) та заготівля деревини (0,023).

Висновки. Отже, розглянуті економіко-математичні методи визначення впливу факторів на рівень використання паливно-енергетичних ресурсів дають змогу потенційним інвесторам та користувачам оцінити можливості щодо підвищення ефективності застосування енергоресурсів регіону.

Список використаних джерел

1. Андрійчук І.В. Ефективність використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів в регіоні (на прикладі Івано-Франківської області): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: 08.10.01 / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Л., 2006. – 20 с.
2. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій. – К.: МАУП, 2000. – 128 с.

УДК 620.92:622.323
Я. С. ВИТВИЦЬКИЙ

ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРИ ЕКОНОМІЧНІЙ ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАПАСІВ НАФТОВИХ І ГАЗОВИХ РОДОВИЩ

Запропоновано методичні підходи до прогнозування грошових потоків, що необхідно при вартісній оцінці запасів та ресурсів нафти і газу у надрах, визначенні ефективності інвестиційних проектів у нафтогазовидобуванні, техніко-економічному обґрунтуванні варіантів розробки нафтових і газових родовищ.

Актуальність проблеми. Важливим завданням при економічній оцінці запасів та ресурсів нафтових і газових родовищ, визначенні ефективності інвестиційних проектів з підвищення нафтогазовилучення, оцінці результатів діяльності нафтогазовидобувних компаній є прогнозування грошових потоків, пов'язаних з видобутком нафти і газу. Адже саме на їх основі здійснюється розрахунок таких показників, як чиста теперішня вартість, індекс рентабельності, внутрішня норма рентабельності та інших, прогнозуються і оцінюються результати роботи нафтогазових компаній.

Аналіз досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанням розробки методичних підходів до прогнозування грошових потоків присвячена значна кількість робіт. Однак у більшості з них розглядаються прогнозування грошових потоків при оцінці інвестиційних проектів [1, 3] або при оцінці бізнесу [2, 4, 5], без врахування специфіки нафтогазовидобування. У роботах [6, 7, 8, 9, 10] розглядались особливості вирішення цієї проблеми для нафтогазовидобувних підприємств, однак напрацьовані у них методичні підходи дещо застаріли, у зв'язку з прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні [12], змінами до Закону про оподаткування прибутку підприємств [13], розробкою галузевої Інструкцій з планування, обліку і калькулювання собівартості видобутку нафти і газу [14]. Розробці методичних підходів прогнозування грошових потоків у нафтогазовидобуванні, без чого неможливе успішне вирішення широкого кола економічних задач і присвячена дана стаття.

Результати дослідження. У широкому розумінні грошовий потік – це різниця між грошовими надходженнями та грошовими витратами, які виникають при реалізації видобутих запасів нафти і газу в певному часовому інтервалі. Грошові потоки прийнято розраховувати з періодичністю, з якою вони виникають. Однак при цьому необхідно дотримуватися компромісу між простотою та точністю розрахунків. У методиці ЮНІДО, як і у більшості інших методичних розробок, які широко застосовуються на Заході, за часовий інтервал приймають рік, роблячи припущення, що грошові потоки виникають наприкінці кожного року [1, с. 528].

Технічно задача полягає у визначенні суми дисконтованих грошових потоків наростаючим підсумком за встановлений період досліджень. Особливості визначення грошових потоків значною мірою залежать від галузі. Нафтогазовидобувна галузь характеризується високою капіталоємністю, у зв'язку з чим період віддачі інвестованого капіталу значно більший, ніж для багатьох інших галузей, наприклад, торгівлі чи навіть енергетики. Крім того, реалізація проектів, пов'язаних з розвідкою, розробкою чи до розробкою родовищ, переважно здійснюється впродовж декількох десятків років. Тому період прогнозування грошових потоків може становити 20-50 і навіть більше років. Головною проблемою, яка виникає при прогнозуванні грошових потоків, є збір та підготовка вихідної інформації. Це найбільш трудомістка робота, в ній бере участь команда спеціалістів: геологів, буровиків, розробників, транспортників, екологів, бухгалтерів та економістів. Замовити підготовку необхідної інформації, звести всі дані і отримати інтегральну картину – першочергове завдання спеціалістів з оцінки та інвестиційного аналізу. При прогнозуванні грошових потоків потрібно здійснювати аналіз та вибір цін на нафту і газ, розраховувати

податкові платежі, визначати експлуатаційні витрати, амортизаційні відрахування (рис. 1) [6; 9].

Переважно у розрахунках прийнято використовувати або діючі на поточний момент ціни, або (у випадку наявності прогнозу) ціни кожного року горизонту дослідження. Оскільки ціни на нафту і газ характеризуються важкопрогнозованою динамікою і достовірно передбачити їх на тривалий часу (20-50 років) не в змозі жоден експерт, то доцільно використовувати ціну нафти і газу для споживачів нафтовидобувного підприємства, яка склалася на момент оцінки.

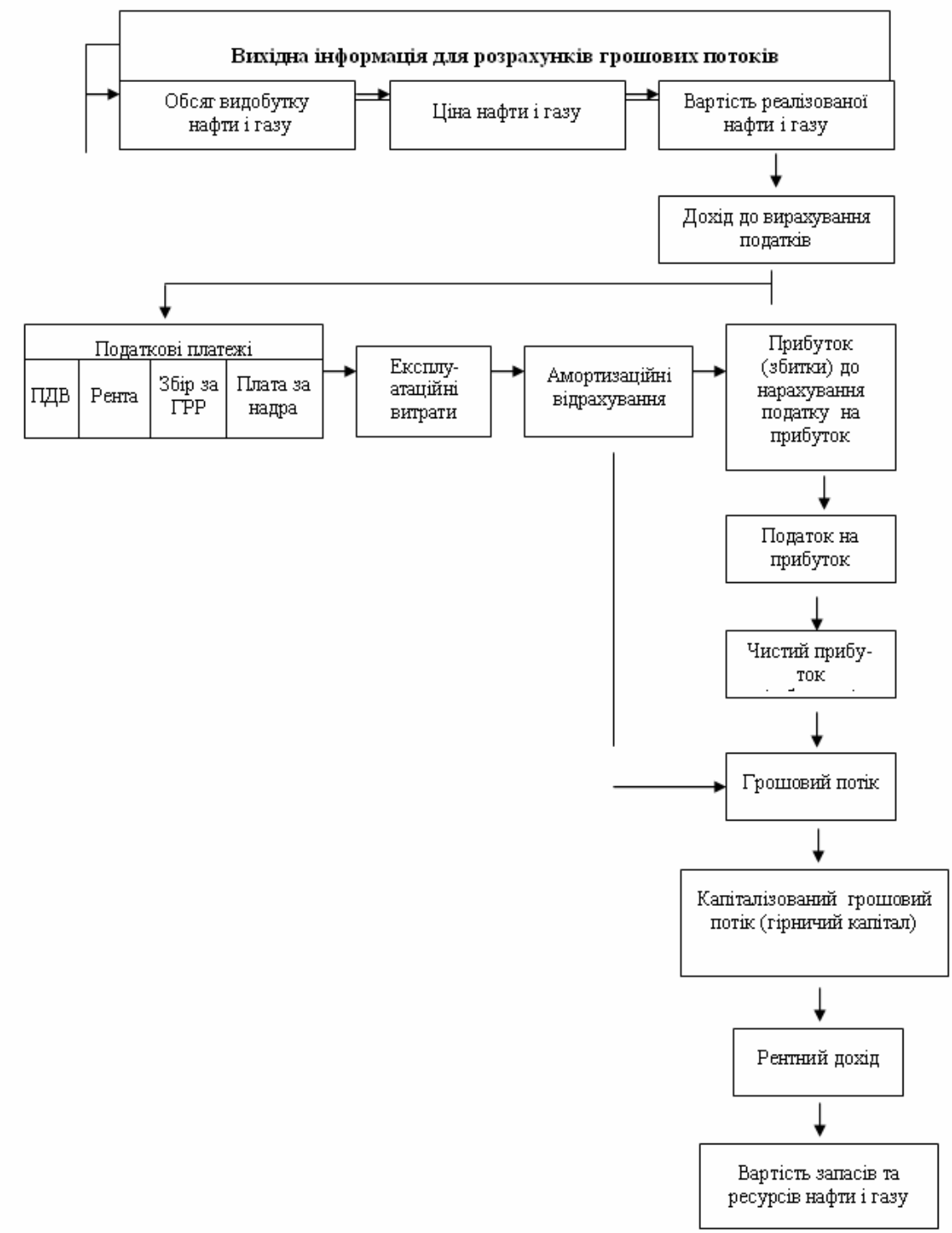


Рис. 1. Модель формування грошових потоків при оцінці ефективності інвестиційних проектів та вартості запасів нафти і газу у надрах

Розрахунок податків і зборів здійснюється у відповідності з діючим податковим законодавством України. При цьому всі податкові платежі, які сплачуються нафтогазовидобувними компаніями в Україні, можна поділити на такі групи: 1) податки, які включаються у ціну продукції; 2) податки, які включаються у собівартість продукції; 3) податок на прибуток (рис. 2).

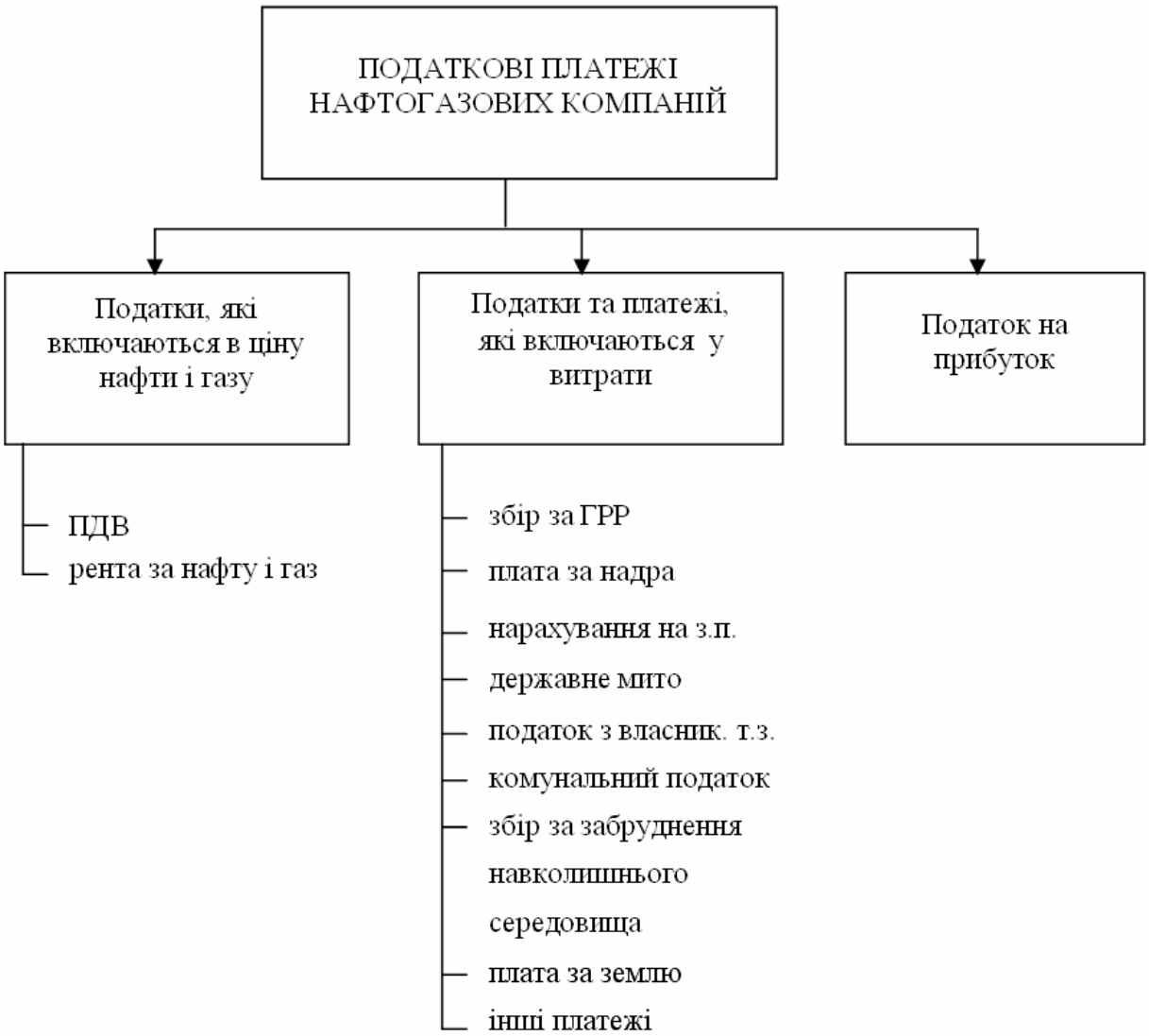


Рис. 2. Податкові платежі, що сплачуються нафтогазовидобувними підприємствами в Україні

У 2007 році податок на додану вартість сплачувався в розмірі 16,67% від вартості реалізованої продукції з ПДВ; рентні платежі – в розмірі 1090 грн. з 1 т нафти, 350 грн. з 1000 м^3 природного газу і 50 грн. з 1000 м^3 нафтового газу. Збір за геологорозвідувальні роботи (ГРР), виконані за рахунок державного бюджету, здійснювався у розмірі 43,255 грн. з 1 т нафти, 20,9945 грн. з 1000 м^3 природного газу і 8,651 грн. з 1000 м^3 нафтового газу (сума збору збільшується на індекс інфляції за останній місяць кварталу (1,002) та коефіцієнт 1,2 за корисні копалини, які су путньо залягають на одному родовищі (газовий конденсат). Плата за користування надрами сплачувалась в розмірі 13 грн. з 1 т нафти та конденсату і 3,21 грн. з 1000 м^3 природного і нафтового газу. Ставка податку на прибуток становить 25% від прибутку підприємства. Слід взяти до уваги, що при виконанні робіт на умовах розподілу продукції інвестор звільняється від сплати рентних платежів, а розмір плати за користування надрами та збору за ГРР визначається відповідною угодою [13, с. 22].

Експлуатаційні витрати є визначальною складовою у формуванні грошових потоків в нафтогазовидобуванні. Оскільки в Україні облік витрат за окремими об'єктами розробки (родовищами, покладами, свердловинами) не проводиться, то для їх визначення необхідно: розрахувати нормативи експлуатаційних витрат на 1 т нафти, 1000 м^3 природного газу, 1000 м^3 нафтового газу та 1 т конденсату на основі фактичних даних калькуляції нафтогазовидобувних компаній; здійснити перерахунок отриманих нормативів витрат для конкретного об'єкта, виходячи із обсягів видобутку на ньому, а також умов розробки. При цьому експлуатаційні витрати з видобутку нафти і газу діляться на дві групи:

- змінні витрати, які залежать від обсягів видобутку продукції; до них належать витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали, паливо, відрахування в бюджетні фонди, оплата послуг сторонніх організацій та ін.;

- постійні витрати, які залежать від кількості свердловин. Сюди включаються витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на проведення поточних і капітальних ремонтів.

Схему розрахунку нормативів експлуатаційних витрат для кожного виду продукції нафтогазовидобувної компанії, яка складена на основі діючих на даний час в Україні методик калькуляції витрат [14], наведено в табл. 1.

Важливим моментом у прогнозуванні грошових потоків є розрахунки величини амортизаційних відрахувань. Амортизація основних засобів є видом витрат, які зменшують величину податкових зобов'язань, створюючи при цьому додатковий грошовий потік, що залишається у розпорядженні підприємства. Розрахунок амортизаційних відрахувань здійснюється відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [11] та Національних стандартів бухгалтерського обліку ПБО-7 [12, с. 88-93], згідно з якими усі основні засоби поділяють на такі групи:

група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини, вартість капітального поліпшення земель (річна норма амортизації 8%);

група 2 – автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них (річна норма амортизації 40%);

група 3 – будь-які інші основні фонди, які не ввійшли до груп 1, 2 і 4 (річна норма амортизації 24%);

група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби друку або зчитування інформації, інші інформаційні системи, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних предметів (річна норма амортизації 60%).

Особливості має амортизація нафтових і газових свердловин. Норми амортизації для свердловин встановлюються у відсотках до їх первісної вартості у такому розмірі (в розрахунку на рік) [11, с. 11-12]:

1-й рік експлуатації – 10%;
2-й рік експлуатації – 18%;
3-й рік експлуатації – 14%;
4-й рік експлуатації – 12%;
5-й рік експлуатації – 9%;
6-й рік експлуатації – 7%;
7-й рік експлуатації – 7%;
8-й рік експлуатації – 7%;
9-й рік експлуатації – 7%;
10-й рік експлуатації – 6%;
11-й рік експлуатації – 3%.

Таблиця 1

Схема розрахунку нормативів експлуатаційних витрат

Елементи витрат	Нормативи витрат			
	на 1 т нафти	на 1000 м^3 природного газу	на 1000 м^3 нафтового газу	на 1 т конденсату
1	2	3	4	5
1. Матеріали	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
1.1 матеріали на видобуток нафти	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
1.2 матеріали на штучну дію на пласт	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
1.3 матеріали на збирання і транспортування нафти	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
1.4 матеріали на підготовку нафти	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
2. Паливо і енергія на технологічні цілі	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
2.1 електроенергія на технологічні цілі	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
2.2 енергія на газліфтну експлуатацію	грн./обсяг видобутку нафти			
2.3 електроенергія на штучну дію на пласт	грн./обсяг видобутку нафти+0,43 обсягу закачки	грн./обсяг видобутку газу		грн./обсяг видобутку конденсату
2.4 електроенергія на збирання і транспортування нафти і газу	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату

Елементи витрат	Нормативи витрат			
	на 1 т нафти	на 1000 м^3 природного газу	на 1000 м^3 нафтового газу	на 1 т конденсату
1	2	3	4	5
2.5 теплова енергія на транспортування нафти	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу		
2.6 електроенергія на підготовку нафти	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
2.7 теплова енергія на підготовку нафти	грн./обсяг видобутку нафти			
2.8 паливо на збирання і транспортування нафти	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу		
2.9 паливо на підготовку нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин		грн./фонд видобув. нафт. свердловин	
3. Основна заробітна плата	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
3.1 основна заробітна плата на видобуток	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
3.2 основна заробітна плата на штучну дію на пласт	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
3.3 основна заробітна плата на збирання і транспортування нафти	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин

Елементи витрат	Нормативи витрат			
	на 1 т нафти	на 1000 м^3 природного газу	на 1000 м^3 нафтового газу	на 1 т конденсату
1	2	3	4	5
3.4 основна заробітна плата на підготовку нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
4. Додаткова заробітна плата	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
4.1 додаткова заробітна плата на видобуток нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
4.2 додаткова заробітна плата на штучну дію на пласт	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
4.3 додаткова заробітна плата на збирання і транспортування нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
4.4 додаткова заробітна плата на підготовку нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
5. Відрахування на соціальні заходи	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
5.1 відрахування на соціальні заходи на видобуток нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин

Елементи витрат	Нормативи витрат			
	на 1 т нафти	на 1000 м^3 природного газу	на 1000 м^3 нафтового газу	на 1 т конденсату
1	2	3	4	5
5.2 відрахування на соціальні заходи на штучну дію на пласт	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
5.3 відрахування на соціальні заходи на збирання і транспортування нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт. свердловин
5.4 відрахування на соціальні заходи на підготовку нафти	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.і нагніт.свердловин	грн./фонд видоб.нафт. і нагніт.свердловин	грн./фонд видоб. і нагніт.свердловин
6. Витрати на утримання та експлуатацію обладнання та споруд	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.1 амортизація свердловин	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.2 амортизація решти основних засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів
6.3 послуги утримання та експлуатації обладнання та споруд	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.1 послуги з ремонту експлуатаційного обладнання	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.2 послуги з ремонту електрообладнання	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.3 послуги з ремонту контрольно-вимірювальних приладів	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин

Елементи витрат	Нормативи витрат			
	на 1 т нафти	на 1000 м^3 природного газу	на 1000 м^3 нафтового газу	на 1 т конденсату
1	2	3	4	5
6.3.4 послуги з прокату експлуатаційного обладнання	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.5 послуги з прокату електрозаглибних установок	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.6 витрати на утримання і експлуатацію обладнання персоналом цехів основного виробництва	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.7 витрати на ремонтні та неремонтні роботи в свердловинах	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
6.3.8 витрати на ремонт інших споруд	грн./ балансова вартість осн. засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів	грн./ балансова вартість осн. засобів
7. Технологічні втрати нафти і газу	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
8. Послуги виробничого характеру	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
8.1 структурних одиниць	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
8.2 сторонніх організацій	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
9. Інші прямі витрати	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
10. Загальновиробничі витрати:	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
10.1 цехів основного виробництва	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин

Елементи витрат	Нормативи витрат			
	на 1 т нафти	на 1000 м^3 природного газу	на 1000 м^3 нафтового газу	на 1 т конденсату
1	2	3	4	5
10.2 структурних підрозділів загально-виробничого призначення	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб.газ. свердловин	грн./фонд видобув. нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
11. Адміністративні витрати	грн./фонд видоб. нафт. і нагніт. свердловин	грн./фонд видоб. газ.с вердловин	грн./фонд видобув нафт. свердловин	грн./фонд видоб. газ. свердловин
12. Витрати на збут	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату
13. Інші операційні витрати	грн./обсяг видобутку нафти	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку газу	грн./обсяг видобутку конденсату

Нарахування амортизаційних відрахувань основних засобів 1-ої групи проводиться до досягнення кожним об’єктом групи балансової вартості 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Залишкова вартість таких основних засобів відноситься на витрати виробництва за результатами періоду, в якому досягнута така вартість.

Амортизація основних засобів груп 2, 3 і 4 проводиться до досягнення групою балансової вартості нульового значення.

При розрахунку амортизаційних відрахувань необхідно враховувати збільшення балансової вартості основних засобів внаслідок проведення їх капітальних ремонтів, реконструкцій, модернізацій та інших покращень, а також величини інвестицій, що спрямовуються на придбання нових основних засобів.

Також слід мати на увазі, що витрати на проведення ремонтів свердловин, які не перевищують 10% первісної вартості окремої свердловини, відносяться до валових витрат, а витрати, що перевищують зазначену суму, включаються до складу відповідної групи основних засобів [11, с. 14].

Нерідко в практиці нафтовидобутку зустрічаються випадки, коли в межах одного родовища поклади нафти і газу об’єднані у певні експлуатаційні об’єкти, розробка яких здійснюється незалежно один від одного. Здійснення заходів з підвищення видобутку на таких об’єктах розглядається як самостійні інвестиційні проекти. Тому виникає необхідність розподілу балансової вартості основних засобів між ними. Такі розрахунки можна здійснити застосувавши підхід при якому, 30% балансової вартості основних засобів розподіляється пропорційно обсягу видобутку умовного палива з кожного об’єкта, а 70% – пропорційно кількості видобувних свердловин [10, с. 64].

Розраховані грошові потоки шляхом дисконтування приводять до моменту оцінки, обчислюють їх суму, на основі якої здійснюють визначення основних показників для оцінки запасів та ресурсів нафтових і газових родовищ, ефективності інвестицій у розробку, обґрунтуванні техніко-економічних показників пропонованих варіантів розробки родовищ.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Розроблені методичні підходи прогнозування грошових потоків дають змогу визначати грошові потоки для будь-

якого об'єкту нафтогазовидобування, на основі калькуляції складеної для нафтогазовидобувного підприємства загалом. Також вони дозволяють враховувати співвідношення між постійними і змінними витратами і на цій основі визначати момент коли експлуатація окремих об'єктів і свердловин стає економічно невигідною. Подальші дослідження слід спрямувати розробку методичних підходів, які б дали змогу враховувати можливі зміни цін на нафту і газ та вартості основних матеріальних витрат протягом довготривалого періоду розробки нафтових і газових родовищ.

Список використаних джерел

1 Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Пер. с англ., перераб. и дополн. изд. – М.: АОЗТ "Интерэксперт", "ИНФРА-М", 1995. – 528 с.

2 Эванс Франк Ч., Бишоп Дэвид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2004. – 332 с.

3 Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XII, 1028 с.

4 Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.: ил.

5 Посібник з оцінки бізнесу в Україні / Під загальною редакцією Я. І. Маркуса/ УТО. – К., 2002. – 342 с.

6 Витвицька У.Я. Прогнозування грошових потоків в умовах інноваційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств //Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми управління інноваційною діяльністю. Зб. Наук. пр. Вип. №4 (XXXV) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2002. – С. 144-156.

7 Данилюк М.О. Управлінський облік та аналіз витрат на видобуток нафти і газу. / Данилюк М. О., Лесюк В.С.; Навчальний посібник для вищих навчальних закладів. – Івано-Франківськ, 2000. – 122 с.

8 Данилюк М.О. Управління витратами на промислових підприємствах. /Данилюк М.О., Лещій В.Р.; Науково-практичний посібник: Наукове видання. – Івано-Франківськ: ПП Супрун, 2006. – 172 с.

9 Оцінка ефективності інвестицій у розвідку і розробку нафтових родовищ. Монографія / За ред. Витвицького Я. С. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2006. – 248 с.

10 Гужновский Л.П. Экономика разработки нефтяных месторождений. – М.: Недра, 1977. - 255 с.

11 Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 24 грудня 2002 року № 349-IV // Бухгалтерія. – 2003. – № 3 – С. 14.

12 Національні стандарти. Регістри бухгалтерського обліку. – К.: Бухгалтерія. Бліц-інформ, 2001, № 5.

13 Закон України "Про угоди про розподіл продукції" від 14 вересня 1999 р. № 1039-XIV. – 22 с.

14 Інструкція з планування і калькулювання собівартості видобутку нафти і газу. – К.: ЦОУЕНГ Міністерства палива та енергетики України, 2002. – 207 с.

UDC 517.518.36
V. V. ROMANUKE

THE SEMISET OF ALL THE GENERATED ORTHONORMAL BINARY FUNCTIONS SYSTEMS BY 32 BINARY FUNCTIONS OF EACH OF THE EIGHT LEARNED ORTHONORMAL BASES WITH APPLYING 16-BIT GENERATING BINARY FUNCTIONS

Обчислено рівень розбалансованості трьох множин породжених ортогональних систем бінарних функцій, що породжуються від 16-бітних бінарних функцій на трьох множинах із 16 функцій кожного базису $\left\{\mathrm{rom}_u(m,\theta)\right\}_{m=0}^{31}$***, де*** $u=\overline{1,8}$***. Показано, що кожна із 65534 породжених ортонормальних систем*** $\left\{\left\{\mathrm{rom}_u(v+16,\theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{v=0}^{15}\right\}_{k=1}^{65534}\Bigg\}_{u=1}^{8}$ ***є абсолютно подібною до ортонормальної системи*** $\left\{\left\{\mathrm{rom}_u(v,\theta)\right\}_{v=0}^{15}\right\}_{u=1}^{8}$***, оскільки ці 65534 ортонормальних системи мають нульовий рівень розбалансованості*** $\forall\ u=\overline{1,8}$***.***

Introducing to the matter. There are known and learned [1 — 6] eight orthonormal systems of binary functions (figures 1 — 9)

$$\mathrm{rom}_u(m,\theta)=\prod_{l=1}^{L}\left[s_u(l,\theta)\right]^{m_l\oplus m_{l-1}},\ m=\overline{1,2^L-1},\ u=\overline{1,8},\tag{1}$$

$$\int_0^1 \mathrm{rom}_u(m_1,\theta)\mathrm{rom}_u(m_2,\theta)d\theta=\delta_{m_1m_2},\ m_1=\overline{1,2^L-1},\ m_2=\overline{1,2^L-1},\tag{2}$$

which are the orthonormal bases in the space $L_p[0;1)$, where the integer $p>0$: for any natural number $L>2$ the system

$$\left\{\mathrm{rom}_u(m,\theta)\right\}_{m=0}^{2^L-1}=\left\{\prod_{l=1}^{L}\left[s_u(l,\theta)\right]^{m_l\oplus m_{l-1}}\right\}_{m=0}^{2^L-1},\ u=\overline{1,8},\tag{3}$$

is a closed group [7, 8], so for $L\to\infty$ the systems (3) are the orthonormal bases like the Walsh functions (figure 10) system [2, 7 — 9]

$$\left\{\mathrm{wal}(m,\theta)\right\}_{m=0}^{2^L-1}=\left\{\prod_{l=1}^{L}\left[r_l(\theta)\right]^{m_l\oplus m_{l-1}}\right\}_{m=0}^{2^L-1}\tag{4}$$

for any natural number $L>0$. Recall, that the norm in the space $L_p[0;1)$ is defined as [7, 10]

$$\left\|f(\theta)\right\|=\left(\int_0^1\left|f(\theta)\right|^p d\theta\right)^{\frac{1}{p}},\tag{5}$$

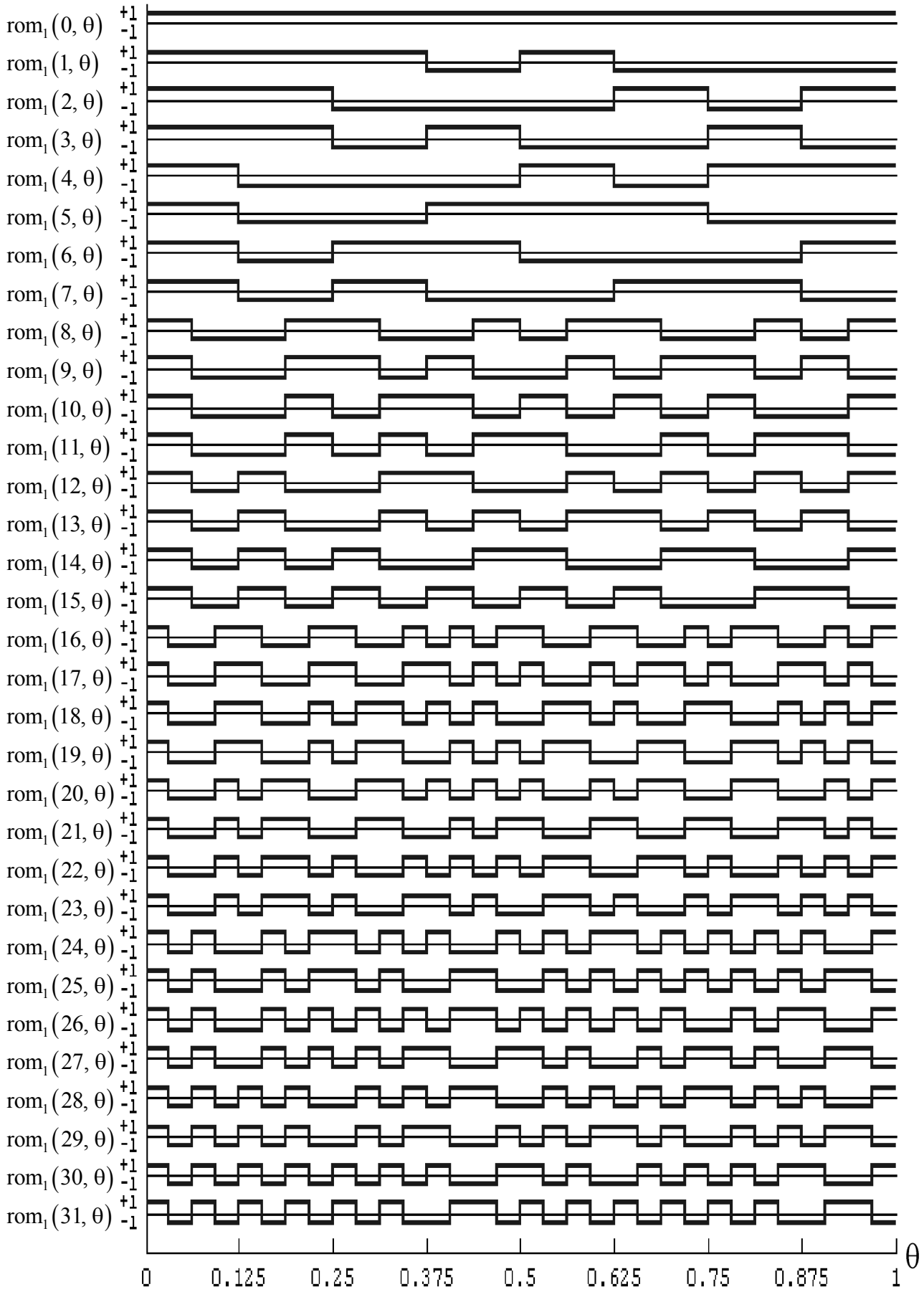


Figure 1. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_1(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

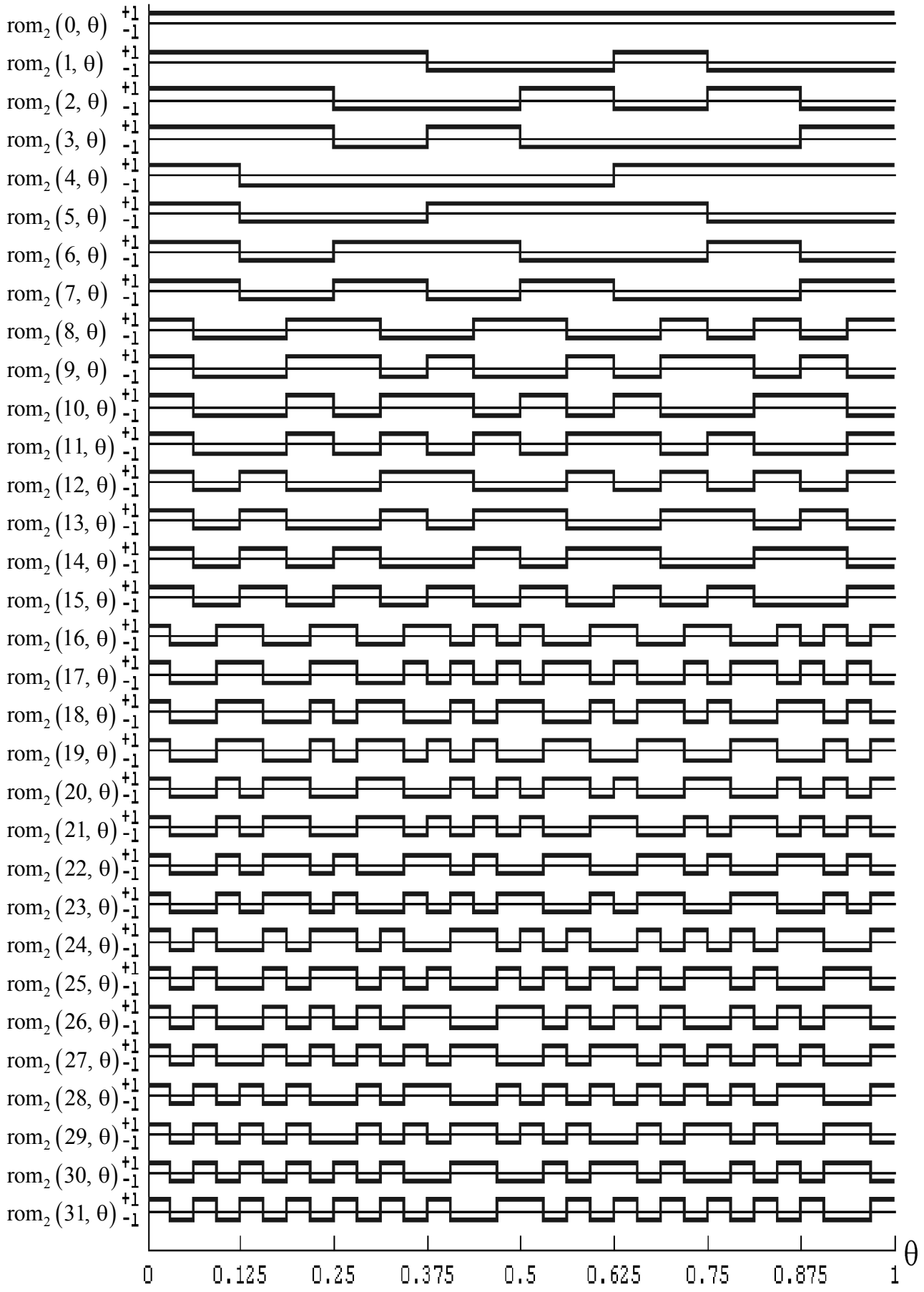


Figure 2. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_2(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

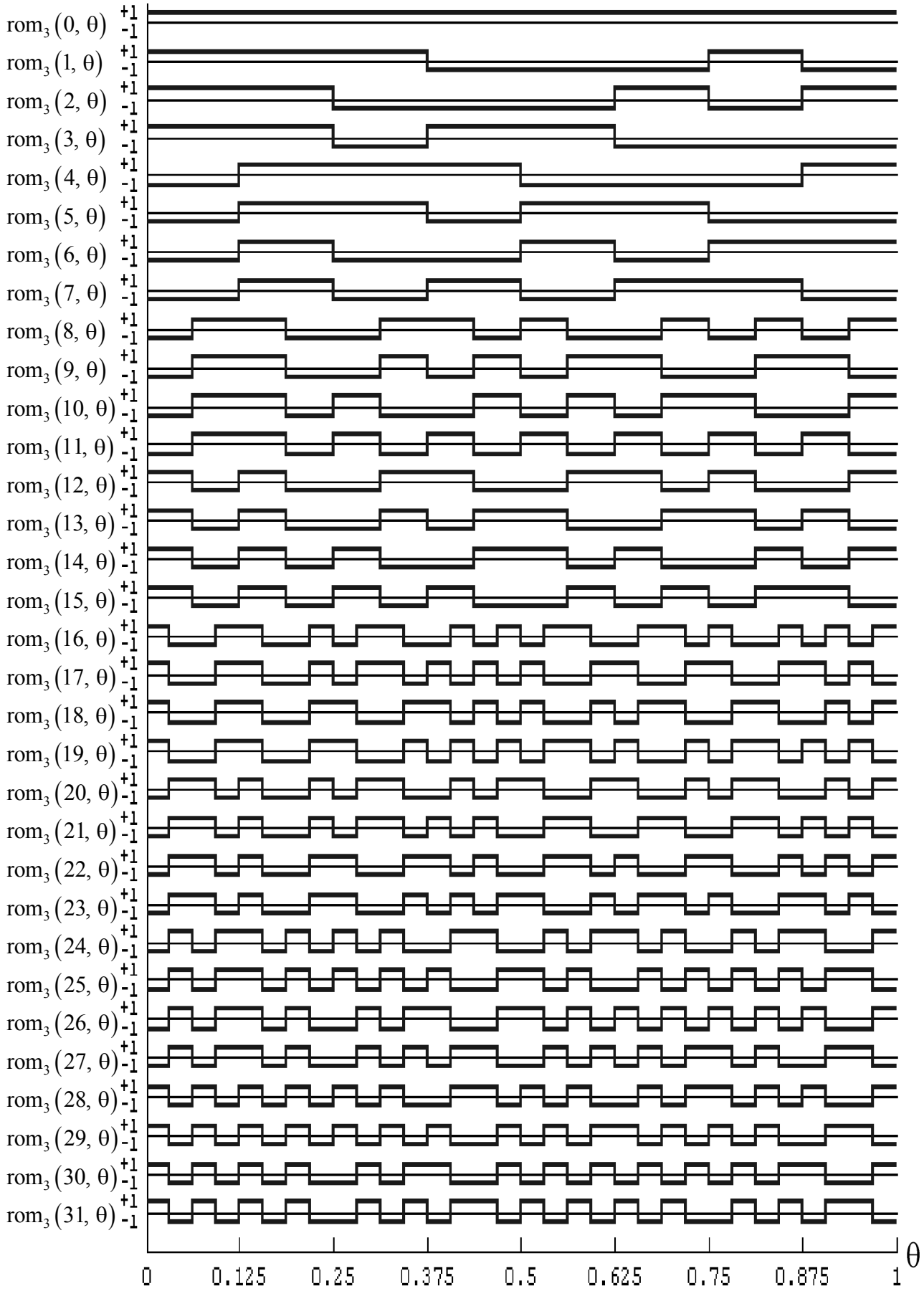


Figure 3. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_3(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

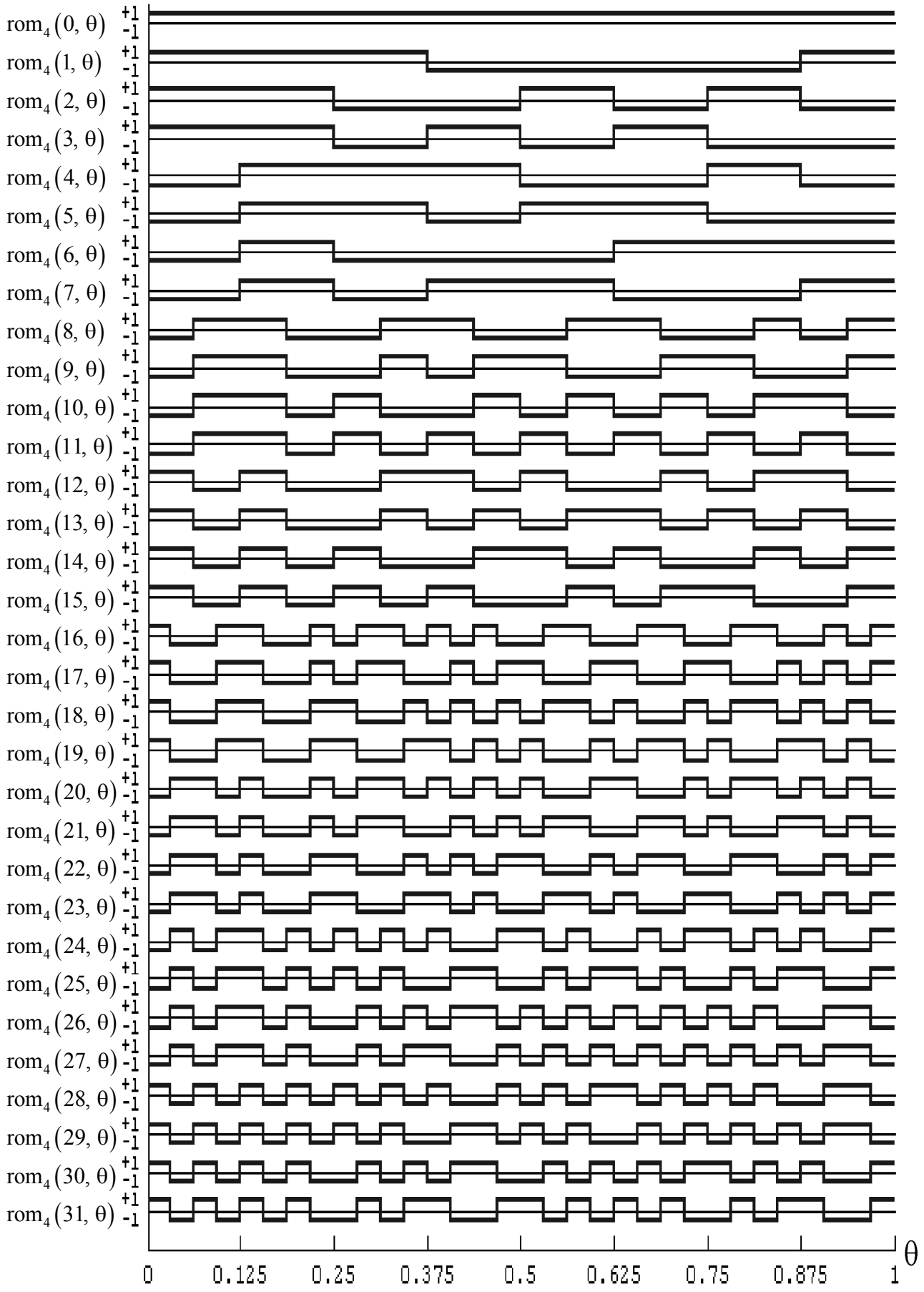


Figure 4. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_4(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

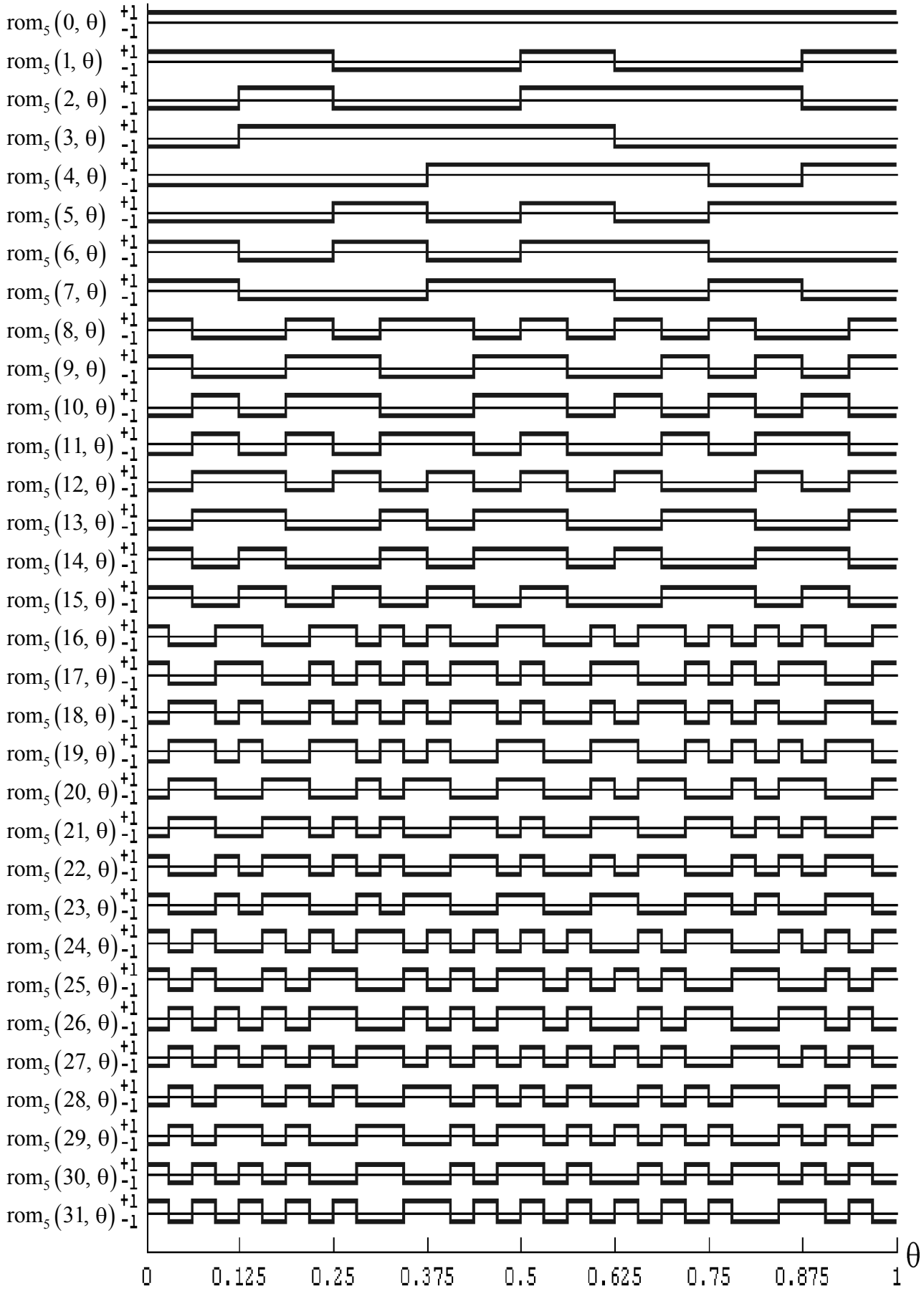


Figure 5. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_5(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

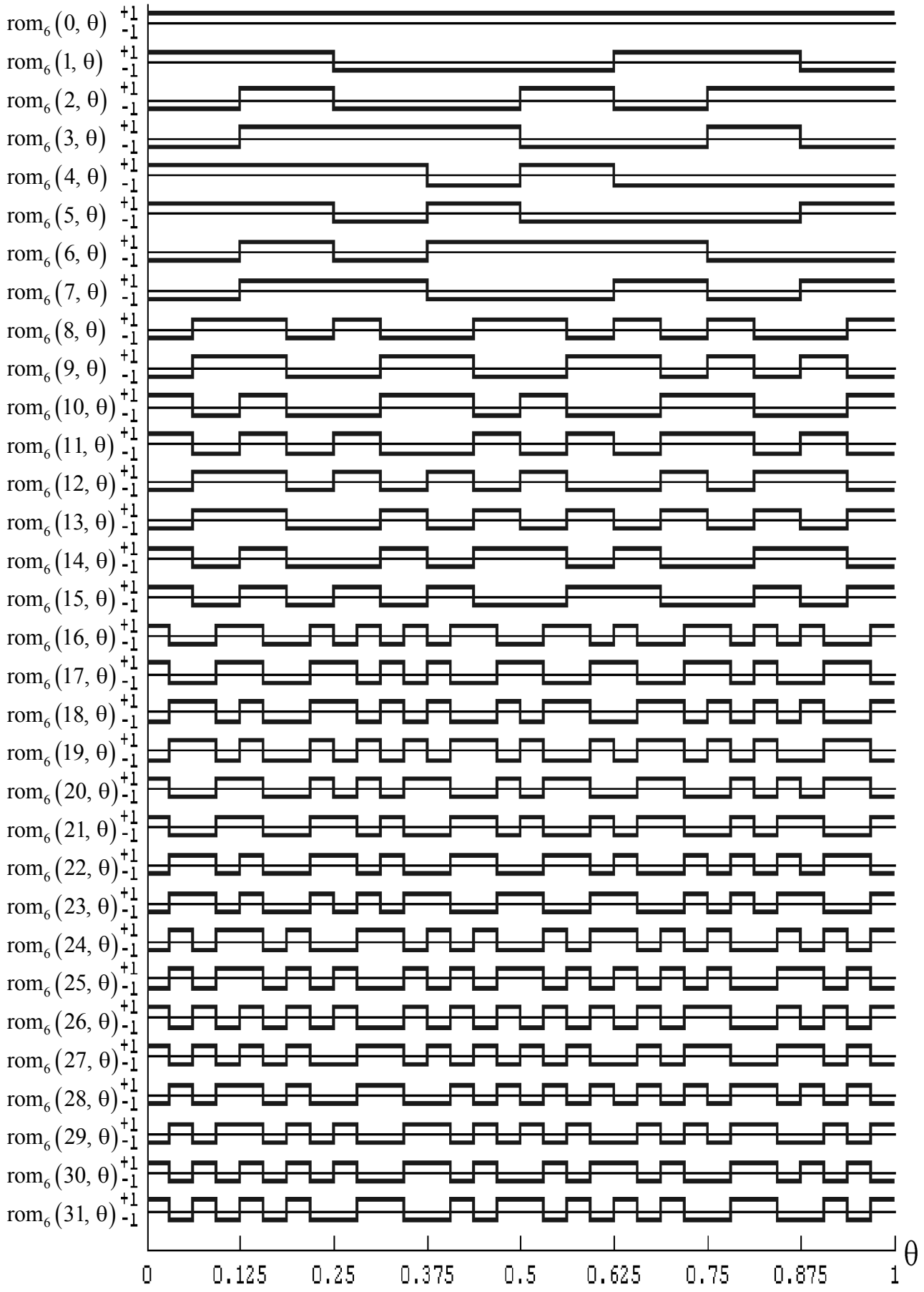


Figure 6. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_6(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

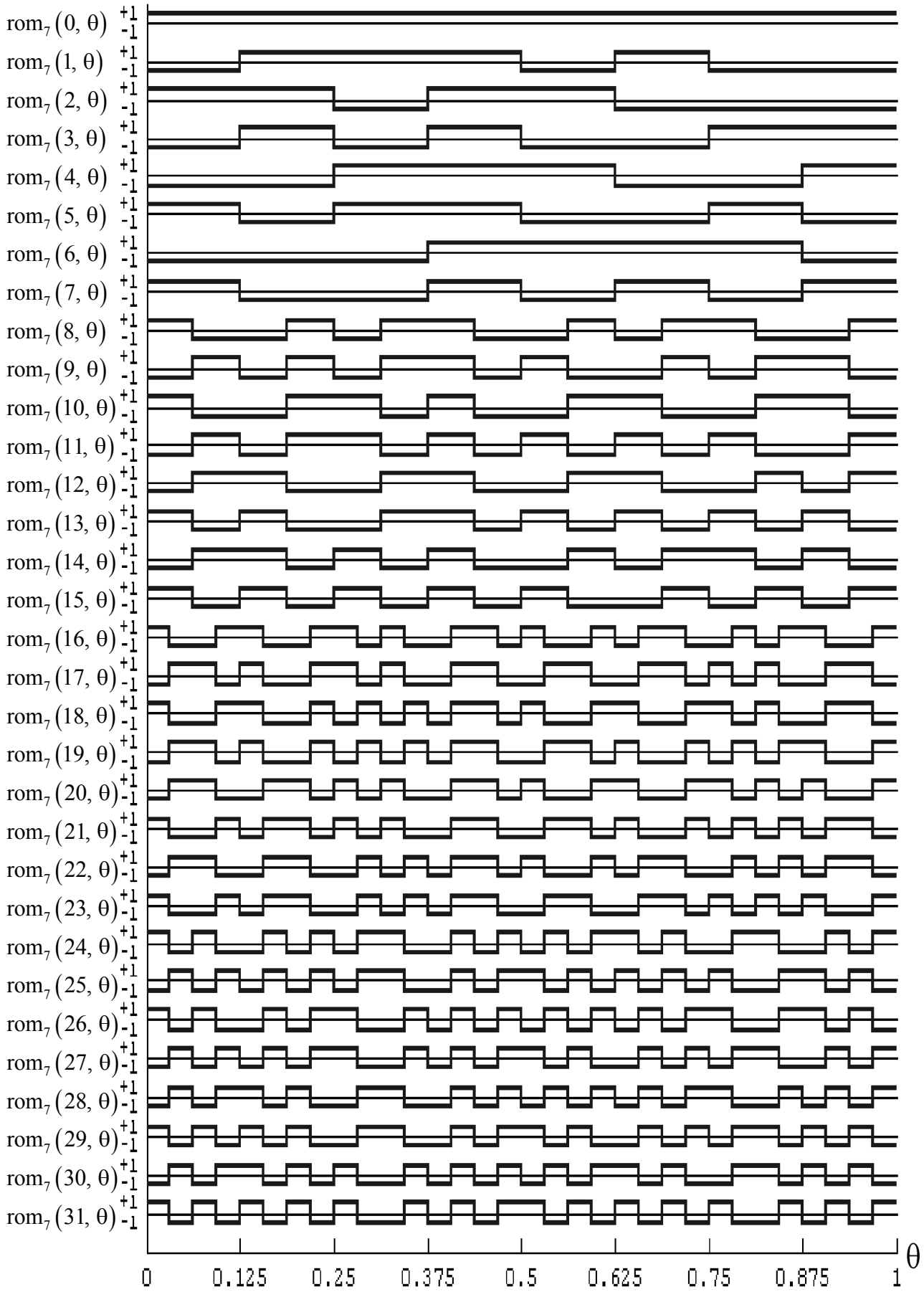


Figure 7. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_7(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

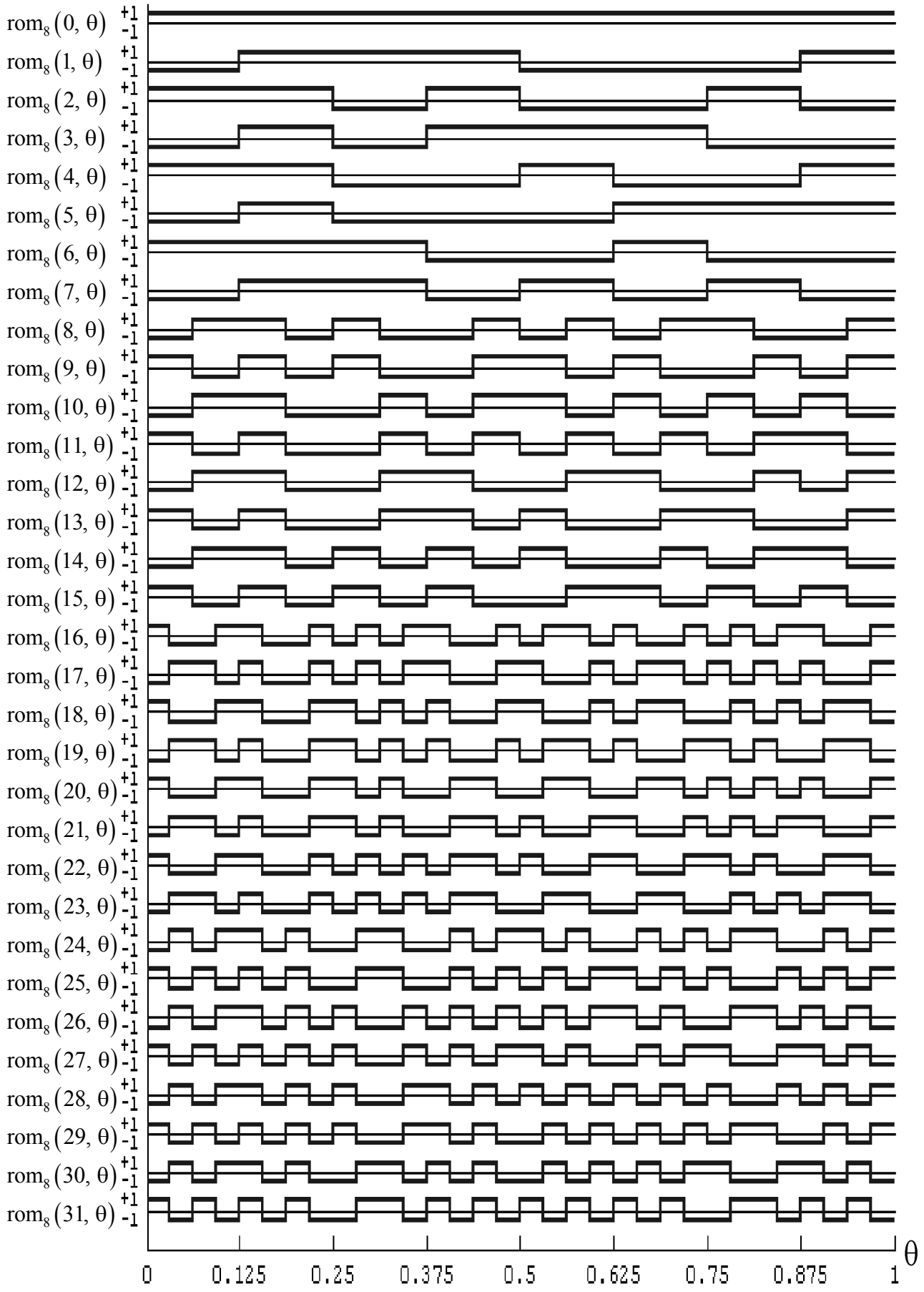


Figure 8. The first 32 ordered functions $\left\{\mathrm{rom}_8(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31}$

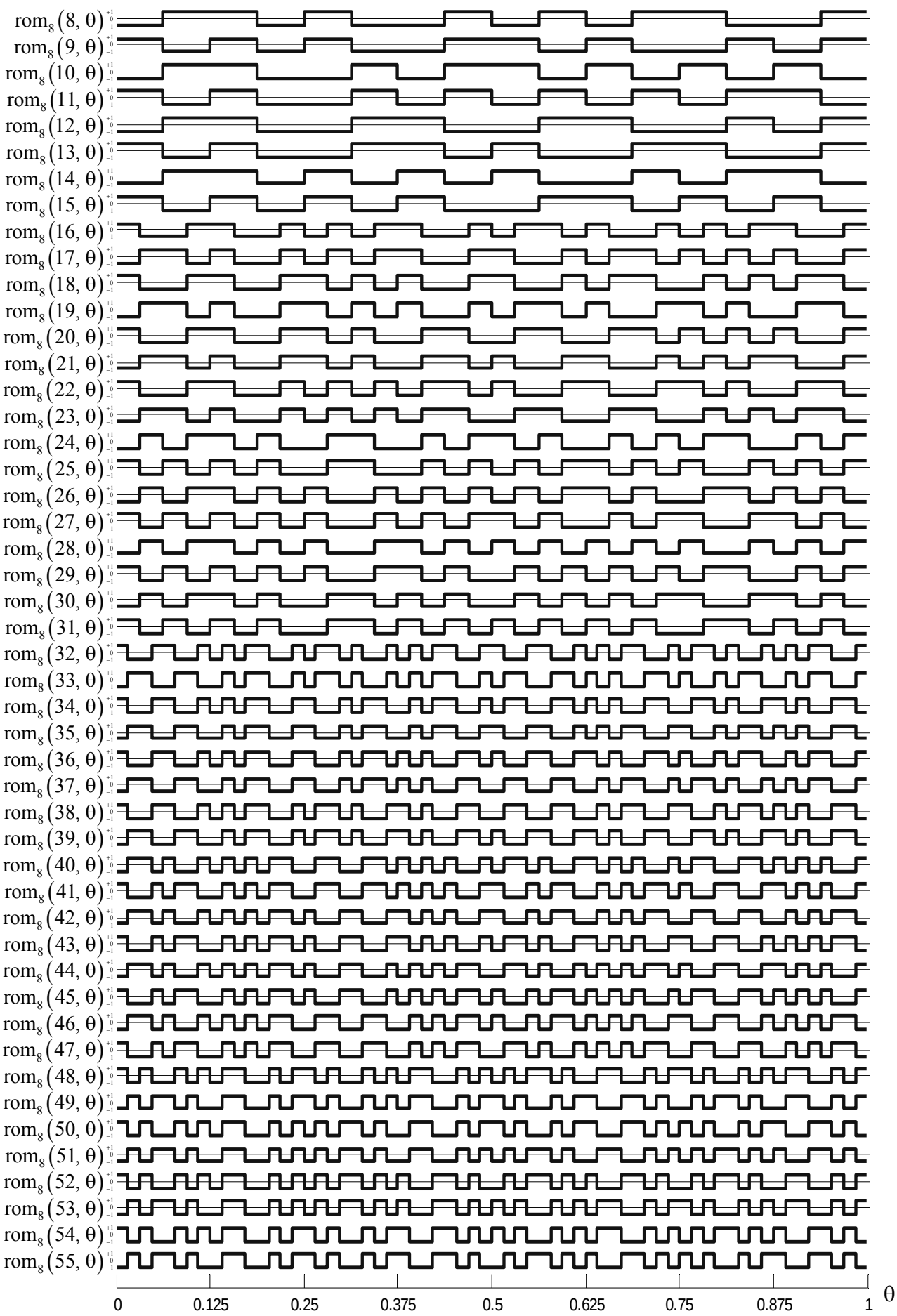


Figure 9. The binary functions orthonormal system $\left\{\mathrm{rom}_8(c,\,\theta)\right\}_{c=8}^{55}$

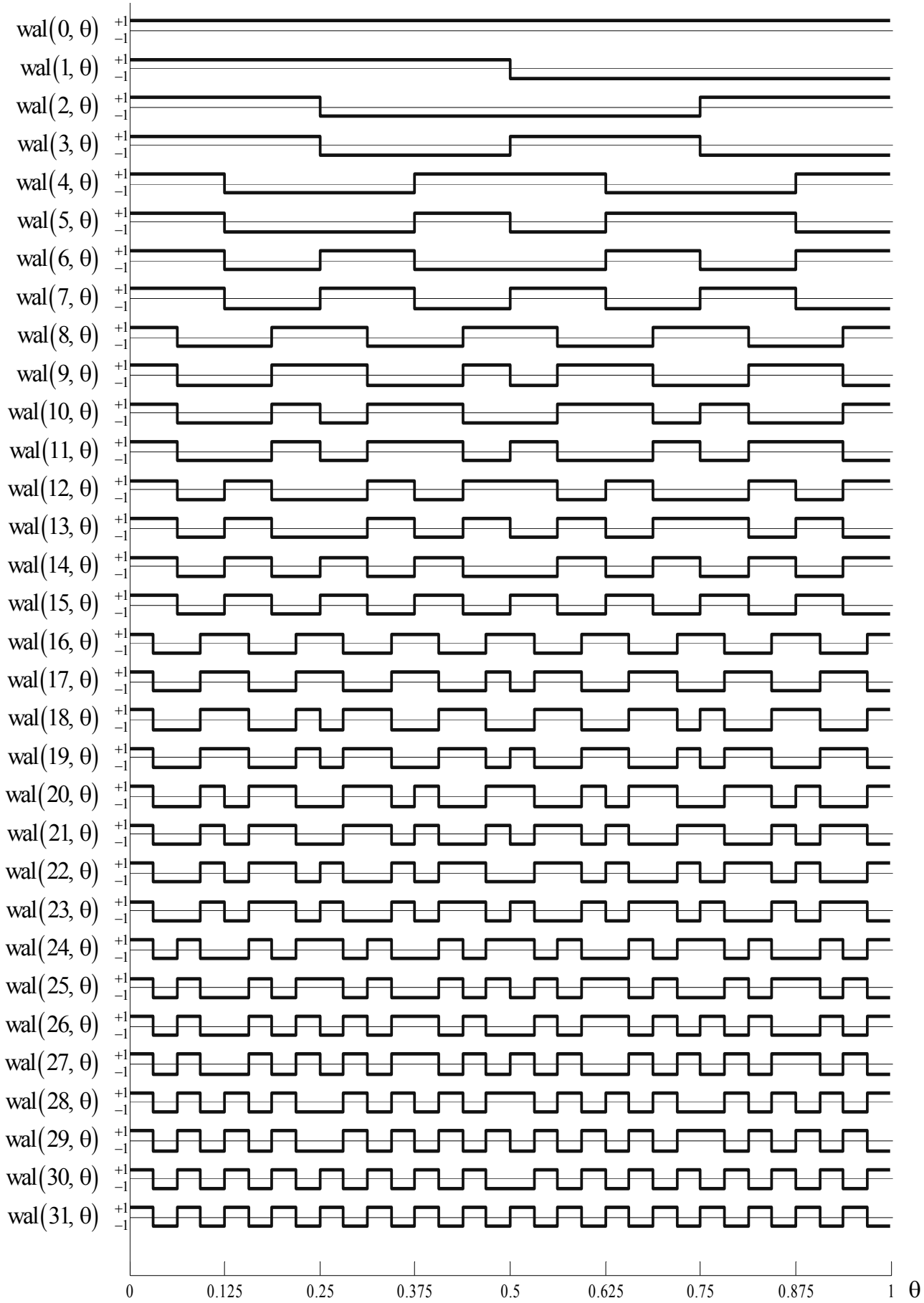


Figure 10. The first 32 ordered Walsh functions

so for (3) and (4)

$$\left\|\mathrm{rom}_u(\theta)\right\| = \left(\int_0^1 \left|\mathrm{rom}_u(\theta)\right|^p d\theta\right)^{\frac{1}{p}} = \left(\int_0^1 \left|\mathrm{wal}(\theta)\right|^p d\theta\right)^{\frac{1}{p}} = \left\|\mathrm{wal}(\theta)\right\| = 1. \tag{6}$$

As in the papers [11 — 13], will consider the set $\aleph_{16}$ of 16-bit binary functions $\zeta_k(\theta) \in \aleph_{16}$, where $\zeta_k(\theta)$ corresponds to the binary 16-bit number k [14], $k = \overline{1, 2^{16}-2} = \overline{1, 65534}$. Multiplying each $\zeta_k(\theta) \in \aleph_{16}$ by the systems (3), we are getting eight sets of 65534 generated orthonormal binary functions systems

$$\left\{\zeta_k(\theta)\mathrm{rom}_u(m, \theta)\right\}_{m=0}^{2^L-1},\ \zeta_k(\theta) \in \aleph_{16},\ k = \overline{1, 65534},\ u = \overline{1, 8}. \tag{7}$$

Letting $L = 5$, will consider eight sets

$$\left\{\zeta_k(\theta)\mathrm{rom}_u(m, \theta)\right\}_{m=0}^{31},\ \zeta_k(\theta) \in \aleph_{16},\ k = \overline{1, 65534},\ u = \overline{1, 8}. \tag{8}$$

Split each set (8) into the six following subsets:

$$\left\{\mathrm{rom}_u(v, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{v=0}^{15} = \left\{\left\{\mathrm{rom}_u(w, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}, \left\{\mathrm{rom}_u(w+8, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}\right\}, \tag{9}$$

$$\left\{\left\{\mathrm{rom}_u(w, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}, \left\{\mathrm{rom}_u(w+16, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}\right\}, \tag{10}$$

$$\left\{\left\{\mathrm{rom}_u(w, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}, \left\{\mathrm{rom}_u(w+24, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}\right\}, \tag{11}$$

$$\left\{\mathrm{rom}_u(v+8, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{v=0}^{15} = \left\{\left\{\mathrm{rom}_u(w+8, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}, \left\{\mathrm{rom}_u(w+16, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}\right\}, \tag{12}$$

$$\left\{\left\{\mathrm{rom}_u(w+8, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}, \left\{\mathrm{rom}_u(w+24, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}\right\}, \tag{13}$$

$$\left\{\mathrm{rom}_u(v+16, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{v=0}^{15} = \left\{\left\{\mathrm{rom}_u(w+16, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}, \left\{\mathrm{rom}_u(w+24, \theta)\zeta_k(\theta)\right\}_{w=0}^{7}\right\}. \tag{14}$$

The subsets (9), (10), (12) have been already studied in the works [11 — 13] in the sense of determining different properties, connected with the disbalancement rate conception [15 — 18], $\forall\ u = \overline{1, 8}$, $k = \overline{1, 2^{16}-2}$:

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15} d_{v+1}(8, 8, 0, 0; k, u) = \frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15} \frac{\left|\sum_{n=1}^{16} \mathrm{rom}_u\left(v, \frac{n-1}{16}\right)\zeta_k\left(\frac{n-1}{16}\right)\right|}{16} = d_0(8, 8, 0, 0; k, u) \in \left\{\frac{1}{16}, \frac{1}{8}\right\} \cup$$

$$\cup \left\{\frac{5}{32}, \frac{11}{64}, \frac{3}{16}, \frac{13}{64}, \frac{7}{32}, \frac{1}{4}\right\} = \left\{a_j(8, 8, 0, 0; u)\right\}_{j=1}^{8} = \Re_0(8, 8, 0, 0; u); \tag{15}$$

$$d_{w+1}(8, 0, 8, 0; k, u) = \frac{1}{16}\left|\sum_{n=1}^{16} \mathrm{rom}_u\left(w, \frac{n-1}{16}\right)\zeta_k\left(\frac{n-1}{16}\right)\right|,\ w = \overline{0, 7}, \tag{16}$$

$$d_{w+9}(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)=\frac{1}{32}\left|\sum_{q=1}^{32}\mathrm{rom}_u\left(w+16,\,\frac{q-1}{32}\right)\zeta_k\left(\frac{q-1}{32}\right)\right|,\ w=\overline{0,\,7}\,, \tag{17}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}d_{v+1}(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)=d_0(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)\in\left\{0,\,\frac{1}{16},\,\frac{3}{32},\,\frac{7}{64},\,\frac{1}{8},\,\frac{9}{64},\,\frac{5}{32}\right\}=$$

$$=\left\{a_j(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=\Re_0(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\,; \tag{18}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}d_{v+1}(0,\,8,\,8,\,0;\,k,\,u)=\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\frac{\left|\sum_{q=1}^{32}\mathrm{rom}_u\left(v+8,\,\frac{q-1}{32}\right)\zeta_k\left(\frac{q-1}{32}\right)\right|}{32}=d_0(0,\,8,\,8,\,0;\,k,\,u)\in\{0\}\cup$$

$$\cup\left\{\frac{1}{16},\,\frac{3}{32},\,\frac{7}{64},\,\frac{1}{8},\,\frac{9}{64},\,\frac{5}{32}\right\}=\left\{a_j(0,\,8,\,8,\,0)\right\}_{j=1}^{7}=\Re_0(0,\,8,\,8,\,0;\,u)\equiv\Re_0(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\,. \tag{19}$$

Elements $\left\{a_j(8,\,8,\,0,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{8}$, $\left\{a_j(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{7}$, $\left\{a_j(0,\,8,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{7}$ have own frequencies of occurrence, $u=\overline{1,\,8}$. They are the elements of the sets in the papers [11 — 13], respectively:

$$F_0(8,\,8,\,0,\,0;\,u)=\left\{\alpha_j(8,\,8,\,0,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{8}=\{30,\,1120,\,3840,\,512,\,26880,\,17920,\,14336,\,896\}\,, \tag{20}$$

$$F_0(8,\,0,\,8,\,0;\,u)=\left\{\alpha_j(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=\{256,\,11022,\,30464,\,7424,\,14448,\,1792,\,128\}\,, \tag{21}$$

$$F_0(0,\,8,\,8,\,0;\,u)=\left\{\alpha_j(0,\,8,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=\{254,\,11024,\,30464,\,7424,\,14448,\,1792,\,128\}\,. \tag{22}$$

Also there [11 — 13] were calculated the corresponding variances of the values $d_{v+1}(8,\,8,\,0,\,0;\,k,\,u)$, $d_{v+1}(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)$, $d_{v+1}(0,\,8,\,8,\,0;\,k,\,u)$, $v=\overline{0,\,15}$, $k=\overline{1,\,2^{16}-2}$, $\forall\ u=\overline{1,\,8}$:

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\left(d_{v+1}(8,\,8,\,0,\,0;\,k,\,u)-d_0(8,\,8,\,0,\,0;\,k,\,u)\right)^2=$$

$$=D(8,\,8,\,0,\,0;\,k,\,u)\in\left\{0,\,\frac{15}{1024},\,\frac{87}{4096},\,\frac{7}{256},\,\frac{135}{4096},\,\frac{39}{1024},\,\frac{3}{64},\,\frac{15}{256}\right\}=$$

$$=\left\{b_j(8,\,8,\,0,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{8}=\Re(8,\,8,\,0,\,0;\,u)\,; \tag{23}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\left(d_{v+1}(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)-d_0(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)\right)^2=D(8,\,0,\,8,\,0;\,k,\,u)\in\Re(8,\,0,\,8,\,0;\,u)=$$

$$\cup\left\{0,\,\frac{1}{126},\,\frac{3}{126},\,\frac{15}{1024},\,\frac{1}{64},\,\frac{23}{1024},\,\frac{3}{128},\,\frac{111}{4096},\,\frac{7}{256},\,\frac{1}{32},\,\frac{143}{4096},\,\frac{39}{1024},\,\frac{175}{4096},\,\frac{3}{64},\,\frac{15}{256}\right\}=$$

$$=\left\{b_j(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{15}\,; \tag{24}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\left(d_{v+1}(0,\,8,\,8,\,0;\,k,\,u)-d_0(0,\,8,\,8,\,0;\,k,\,u)\right)^2=D(0,\,8,\,8,\,0;\,k,\,u)\in\left\{b_j(0,\,8,\,8,\,0;\,u)\right\}_{j=1}^{15}=$$

$$=\Re(0,\,8,\,8,\,0;\,u)\equiv\Re(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\,. \tag{25}$$

The frequencies of the values in the sets (23) — (25) are in the following sets [11 — 13]:

$$F(8, 8, 0, 0; u) = \{\beta_j(8, 8, 0, 0; u)\}_{j=1}^{8} = \{\alpha_{9-j}(8, 8, 0, 0; u)\}_{j=1}^{8}, \tag{26}$$

$$\{\beta_j(8, 0, 8, 0; u)\}_{j=1}^{15} = \{\alpha_1(8, 0, 8, 0; u), 2048, 7168, 14336, \alpha_6(8, 0, 8, 0; u), 14336, 7168\} \cup$$
$$\cup \{7168, \alpha_6(8, 0, 8, 0; u), 5376, \alpha_6(8, 0, 8, 0; u), 1920, \alpha_1(8, 0, 8, 0; u), 112, 14\} =$$
$$= F(8, 0, 8, 0; u), \tag{27}$$

$$F(0, 8, 8, 0; u) = \{\beta_j(0, 8, 8, 0; u)\}_{j=1}^{15} =$$
$$= \{254, 2048, 7168, 14336, 1792, 14336, 7168, 7168, 1792, 5376, 1792, 1920, 256, 112, 16\}. \tag{28}$$

Now the task is to compute the similar characteristics (15) — (28) for the semisets (11), (13), (14) of the set (8) in the aggregate and compare them to the resumption of (15) — (28), made for $u = \overline{1, 8}$:

$$\min_{k=\overline{1, 65534}} d_0(8, 8, 0, 0; k, u) = \min \Re_0(8, 8, 0, 0; u) = a_1(8, 8, 0, 0; u) = \frac{1}{16}, \tag{29}$$

$$\min_{k=\overline{1, 65534}} d_0(8, 0, 8, 0; k, u) = \min \Re_0(8, 0, 8, 0; u) = a_1(8, 0, 8, 0; u) = 0, \tag{30}$$

$$\min_{k=\overline{1, 65534}} d_0(0, 8, 8, 0; k, u) = \min \Re_0(0, 8, 8, 0; u) = a_1(0, 8, 8, 0; u) = 0, \tag{31}$$

$$\max_{k=\overline{1, 65534}} d_0(8, 8, 0, 0; k, u) = \max \Re_0(8, 8, 0, 0; u) = a_8(8, 8, 0, 0; u) = \frac{1}{4}, \tag{32}$$

$$\max_{k=\overline{1, 65534}} d_0(8, 0, 8, 0; k, u) = \max \Re_0(8, 0, 8, 0; u) = a_7(8, 0, 8, 0; u) = \frac{5}{32}, \tag{33}$$

$$\max_{k=\overline{1, 65534}} d_0(0, 8, 8, 0; k, u) = \max \Re_0(0, 8, 8, 0; u) = a_7(0, 8, 8, 0; u) = \frac{5}{32}, \tag{34}$$

$$\min_{k=\overline{1, 65534}} D(8, 8, 0, 0; k, u) = \min \Re(8, 8, 0, 0; u) = b_1(8, 8, 0, 0; u) = 0, \tag{35}$$

$$\min_{k=\overline{1, 65534}} D(8, 0, 8, 0; k, u) = \min \Re(8, 0, 8, 0; u) = b_1(8, 0, 8, 0; u) = 0, \tag{36}$$

$$\min_{k=\overline{1, 65534}} D(0, 8, 8, 0; k, u) = \min \Re(0, 8, 8, 0; u) = b_1(0, 8, 8, 0; u) = 0, \tag{37}$$

$$\max_{k=\overline{1, 65534}} D(8, 8, 0, 0; k, u) = \max \Re(8, 8, 0, 0; u) = b_{15}(8, 8, 0, 0; u) = \frac{15}{256}, \tag{38}$$

$$\max_{k=\overline{1, 65534}} D(8, 0, 8, 0; k, u) = \max \Re(8, 0, 8, 0; u) = b_{15}(8, 0, 8, 0; u) = \frac{15}{256}, \tag{39}$$

$$\max_{k=\overline{1, 65534}} D(0, 8, 8, 0; k, u) = \max \Re(0, 8, 8, 0; u) = b_{15}(0, 8, 8, 0; u) = \frac{15}{256}. \tag{40}$$

Computations for the selected three semisets. Accepting assignments in (15) — (28), will fulfill the needful calculations for the subsets (11), (13), (14) on the same set $\aleph_{16}$ of all the 16-bit binary functions $\zeta_k(\theta)$, where the k-th function corresponds [11, 14] to the binary number k [2, 16, 17, 19]. So, for $w = \overline{0, 7}$, $k = \overline{1, 2^{16} - 2}$, $\forall\, u = \overline{1, 8}$ have

$$d_{w+1}(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{16}\left|\sum_{n=1}^{16}\mathrm{rom}_u\left(w,\,\frac{n-1}{16}\right)\zeta_k\left(\frac{n-1}{16}\right)\right|, \tag{41}$$

$$d_{w+9}(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{32}\left|\sum_{q=1}^{32}\mathrm{rom}_u\left(w+24,\,\frac{q-1}{32}\right)\zeta_k\left(\frac{q-1}{32}\right)\right|, \tag{42}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}d_{v+1}(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)=d_0(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)\in\left\{a_j(8,\,0,\,0,\,8;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=$$
$$=\Re_0(8,\,0,\,0,\,8;\,u)\equiv\Re_0(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\equiv\Re_0(0,\,8,\,8,\,0;\,u); \tag{43}$$

$$d_{w+1}(0,\,8,\,0,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{16}\left|\sum_{n=1}^{16}\mathrm{rom}_u\left(w+8,\,\frac{n-1}{16}\right)\zeta_k\left(\frac{n-1}{16}\right)\right|, \tag{44}$$

$$d_{w+9}(0,\,8,\,0,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{32}\left|\sum_{q=1}^{32}\mathrm{rom}_u\left(w+24,\,\frac{q-1}{32}\right)\zeta_k\left(\frac{q-1}{32}\right)\right|, \tag{45}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}d_{v+1}(0,\,8,\,0,\,8;\,k,\,u)=d_0(0,\,8,\,0,\,8;\,k,\,u)\in\left\{a_j(0,\,8,\,0,\,8;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=$$
$$=\Re_0(0,\,8,\,0,\,8;\,u)\equiv\Re_0(8,\,0,\,8,\,0;\,u)\equiv\Re_0(8,\,0,\,0,\,8;\,u)\equiv\Re_0(0,\,8,\,8,\,0;\,u); \tag{46}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}d_{v+1}(0,\,0,\,8,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\frac{\left|\sum_{q=1}^{32}\mathrm{rom}_u\left(v+16,\,\frac{q-1}{32}\right)\zeta_k\left(\frac{q-1}{32}\right)\right|}{32}=$$
$$=d_0(0,\,0,\,8,\,8;\,k,\,u)\in\left\{a_1(0,\,0,\,8,\,8;\,u)\right\}=\Re_0(0,\,0,\,8,\,8;\,u)=\{0\}. \tag{47}$$

Elements of the sets (43) and (46) have the frequencies of occurrence in the sets (21) and (22) respectively,

$$F_0(8,\,0,\,0,\,8;\,u)=\left\{\alpha_j(8,\,0,\,0,\,8;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=$$
$$=\{256,\,11022,\,30464,\,7424,\,14448,\,1792,\,128\}\equiv F_0(8,\,0,\,8,\,0;\,u), \tag{48}$$
$$F_0(0,\,8,\,0,\,8;\,u)=\left\{\alpha_j(0,\,8,\,0,\,8;\,u)\right\}_{j=1}^{7}=$$
$$=\{254,\,11024,\,30464,\,7424,\,14448,\,1792,\,128\}\equiv F_0(0,\,8,\,8,\,0;\,u), \tag{49}$$

and, naturally, the set (47) has the only one frequency of occurrence of the disbalancement rate value $d_0(0,\,0,\,8,\,8;\,k,\,u)=0$, $\forall\ k=\overline{1,\,2^{16}-2}$, $\forall\ u=\overline{1,\,8}$, that belongs to the set

$$F_0(0,\,0,\,8,\,8;\,u)=\left\{\alpha_1(0,\,0,\,8,\,8;\,u)\right\}=\left\{2^{16}-2\right\}=\{65534\}. \tag{50}$$

The same concerns the variances of the values (41), (42) and (44), (45), which are identical to (24) and (25), respectively, $\forall\ k=\overline{1,\,2^{16}-2}$, $\forall\ u=\overline{1,\,8}$:

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\left(d_{v+1}(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)-d_0(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)\right)^2=D(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)\in\Re(8,\,0,\,0,\,8;\,u), \tag{51}$$

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\left(d_{v+1}(0,8,0,8;k,u)-d_0(0,8,0,8;k,u)\right)^2 = D(0,8,0,8;k,u)\in\Re(0,8,0,8;u), \quad (52)$$

$$\Re(8,0,0,8;u)\equiv\Re(0,8,0,8;u)\equiv\Re(0,8,8,0;u)\equiv\Re(8,0,8,0;u). \quad (53)$$

And it directly follows from (47) and (50) that

$$\frac{1}{16}\sum_{v=0}^{15}\left(d_{v+1}(0,0,8,8;k,u)-d_0(0,0,8,8;k,u)\right)^2 =$$
$$= D(0,0,8,8;k,u)\in\Re(0,0,8,8;u)=\{0\}. \quad (54)$$

And frequencies of occurrence of the elements in the sets (51), (52) and (54) are

$$F(8,0,0,8;u)\equiv F(8,0,8,0;u), \quad (55)$$
$$F(0,8,0,8;u)\equiv F(0,8,8,0;u), \quad (56)$$
$$F(0,0,8,8;u)\equiv F_0(0,0,8,8;u), \quad (57)$$

respectively.

Hereon, the three subsets (11), (13), (14) have the following properties $\forall\, u=\overline{1,8}$, $k=\overline{1,2^{16}-2}$:

$$\min_{k=\overline{1,65534}} d_0(8,0,0,8;k,u)=a_1(8,0,0,8;u)\equiv\min_{k=\overline{1,65534}} d_0(0,8,0,8;k,u)=a_1(0,8,0,8;u)=$$
$$=\min\Re_0(8,0,0,8;u)=\min\Re_0(8,0,8,0;u)=\min\Re_0(0,8,8,0;u)=$$
$$=\min\Re_0(0,8,0,8;u)=0, \quad (58)$$
$$\min_{k=\overline{1,65534}} d_0(0,0,8,8;k,u)=\min\Re_0(0,0,8,8;u)=\max\Re_0(0,0,8,8;u)=0, \quad (59)$$
$$\max_{k=\overline{1,65534}} d_0(8,0,0,8;k,u)=a_7(8,0,0,8;u)\equiv\max_{k=\overline{1,65534}} d_0(0,8,0,8;k,u)=a_7(0,8,0,8;u)=$$
$$=\max\Re_0(8,0,0,8;u)=\max\Re_0(8,0,8,0;u)=\max\Re_0(0,8,8,0;u)=$$
$$=\max\Re_0(0,8,0,8;u)=\frac{5}{32}; \quad (60)$$
$$\min\Re(8,0,0,8;u)=\min\Re(0,8,0,8;u)=\min\Re(0,0,8,8;u)=$$
$$=\min\Re(8,8,0,0;u)=\min\Re(8,0,8,0;u)=\min\Re(0,8,8,0;u)=\max\Re(0,0,8,8;u)=0, \quad (61)$$
$$\max\Re(8,0,0,8;u)=\max\Re(0,8,0,8;u)=$$
$$=\max\Re(8,8,0,0;u)=\max\Re(8,0,8,0;u)=\max\Re(0,8,8,0;u)=\frac{15}{256}; \quad (62)$$
$$\tilde{d}_0(8,0,0,8;u)=\frac{1}{65534}\sum_{k=1}^{65534} d_0(8,0,0,8;k,u)=\frac{1}{65534}\sum_{j=1}^{7} a_j(8,0,0,8;u)\alpha_j(8,0,0,8;u)\approx$$
$$\approx 0.09819139683218, \quad (63)$$
$$\tilde{d}_0(0,8,0,8;u)=\frac{1}{65534}\sum_{k=1}^{65534} d_0(0,8,0,8;k,u)=\frac{1}{65534}\sum_{j=1}^{7} a_j(0,8,0,8;u)\alpha_j(0,8,0,8;u)=$$
$$=\frac{6435}{65534}\approx 0.09819330423902, \quad (64)$$

$$\tilde{d}_0(0,\,0,\,8,\,8;\,u)=\frac{1}{65534}\sum_{k=1}^{65534}d_0(0,\,0,\,8,\,8;\,k,\,u)=0\,; \tag{65}$$

$$\tilde{D}(8,\,0,\,0,\,8;\,u)=\frac{1}{65534}\sum_{k=1}^{65534}D(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{65534}\sum_{j=1}^{15}b_j(8,\,0,\,0,\,8;\,u)\beta_j(8,\,0,\,0,\,8;\,u)\approx$$
$$\approx 0.0211179740669\,, \tag{66}$$

$$\tilde{D}(0,\,8,\,0,\,8;\,u)=\frac{1}{65534}\sum_{k=1}^{65534}D(0,\,8,\,0,\,8;\,k,\,u)=\frac{1}{65534}\sum_{j=1}^{15}b_j(0,\,8,\,0,\,8;\,u)\beta_j(0,\,8,\,0,\,8;\,u)\approx$$
$$\approx 0.02111976226081\,, \tag{67}$$

$$\tilde{D}(0,\,0,\,8,\,8;\,u)=\frac{1}{65534}\sum_{k=1}^{65534}D(0,\,0,\,8,\,8;\,k,\,u)=0\,. \tag{68}$$

Further, since having (46), (48), (49) and (53), (55), (56), then there is no need to go into details for the relative dispersion [11 — 13] of the data $\{d_{v+1}(8,\,0,\,0,\,8;\,k,\,u)\}_{v=0}^{15}$, $\{d_{v+1}(0,\,8,\,0,\,8;\,k,\,u)\}_{v=0}^{15}$, $k=\overline{1,\,2^{16}-2}$, and then just show the aggregate average relative dispersion of the data in the sets $\Re_0(8,\,0,\,0,\,8;\,u)$ and $\Re_0(0,\,8,\,0,\,8;\,u)$, $\forall\ u=\overline{1,\,8}$:

$$\tilde{v}(8,\,0,\,0,\,8;\,u)=\frac{\sqrt{\tilde{D}(8,\,0,\,0,\,8;\,u)}}{\tilde{d}_0(8,\,0,\,0,\,8;\,u)}\approx 1.47996923631922\,, \tag{69}$$

$$\tilde{v}(0,\,8,\,0,\,8;\,u)=\frac{\sqrt{\tilde{D}(0,\,8,\,0,\,8;\,u)}}{\tilde{d}_0(0,\,8,\,0,\,8;\,u)}\approx 1.4800031445744\,. \tag{70}$$

Summary on the described above. Since the computations of the disbalancement rate and adjacent parameters for the orthonormal systems of binary functions (3) and (4) with 32-bit generating binary functions $\zeta_k(\theta)\in\aleph_{32}$, $k=\overline{1,\,2^{32}-2}$, may take more than a few months [12], here has been accepted a decision to scrutinize the generated systems $\{\zeta_k(\theta)\mathrm{rom}_u(m,\,\theta)\}_{m=0}^{31}$ on the set $\aleph_{16}$, $k=\overline{1,\,65534}$, $u=\overline{1,\,8}$, before divided them into six subsets for comparing those new three (11), (13), (14) to the previously examined $\{\mathrm{rom}_u(v,\,\theta)\zeta_k(\theta)\}_{v=0}^{15}$, $\left\{\{\mathrm{rom}_u(w,\,\theta)\zeta_k(\theta)\}_{w=0}^{7},\{\mathrm{rom}_u(w+16,\,\theta)\zeta_k(\theta)\}_{w=0}^{7}\right\}$, $\{\mathrm{rom}_u(v+8,\,\theta)\zeta_k(\theta)\}_{v=0}^{15}$ on the set $\aleph_{16}$, $k=\overline{1,\,65534}$, $u=\overline{1,\,8}$ [11 — 13]. The fundamental conclusion is that, firstly, the set of the disbalancement rate values of (10) — (13) is the same, and, secondly, the set of 65534 generated orthonormal systems of binary functions $\left\{\{\mathrm{rom}_u(v+16,\,\theta)\zeta_k(\theta)\}_{v=0}^{15}\right\}_{k=1}^{65534}$, $\zeta_k(\theta)\in\aleph_{16}$, $u=\overline{1,\,8}$, differs from the sets (9) — (13) with its having the zeroth disbalancement rates. The last means that each orthonormal system of the 65534 generated orthonormal systems $\left\{\left\{\{\mathrm{rom}_u(v+16,\,\theta)\zeta_k(\theta)\}_{v=0}^{15}\right\}_{k=1}^{65534}\right\}_{u=1}^{8}$ is almost totally similar to the first 16 functions orthonormal system $\left\{\{\mathrm{rom}_u(v,\,\theta)\}_{v=0}^{15}\right\}_{u=1}^{8}$, inasmuch as these 65534 orthonormal systems have the zeroth

disbalancement rate. This unique feature may be used in solving various technicoeconomic problems [20 — 24], concerned with applying the binary functions orthogonality. The furtherance lies in investigating the disbalancement rate properties for the generated orthonormal systems of binary surfaces [25, 26], amongst which the Walsh surfaces (figures 11 — 13) are the prime. There on having considered the space $L_2[\theta_1;\,\theta_2)\times[\vartheta_1;\,\vartheta_2)$ with $\theta_2-\theta_1\equiv 1$ and $\vartheta_2-\vartheta_1\equiv 1$ for all possible products [37]

$$\{\mathrm{wal}(r,\,\theta)\,\mathrm{wal}(s,\,\vartheta)\},\ r=\overline{0,\,2^L-1},\ s=\overline{0,\,2^L-1}, \tag{71}$$

$$\{\mathrm{rom}_u(r,\,\theta)\,\mathrm{rom}_u(s,\,\vartheta)\},\ r=\overline{0,\,2^L-1},\ s=\overline{0,\,2^L-1},\ u=\overline{1,\,8}, \tag{72}$$

where $\theta\in[\theta_1;\,\theta_2)$, $\vartheta\in[\vartheta_1;\,\vartheta_2)$, $L\in\mathbb{N}$, there within the proposed arranging are built the orthonormal basis of surfaces

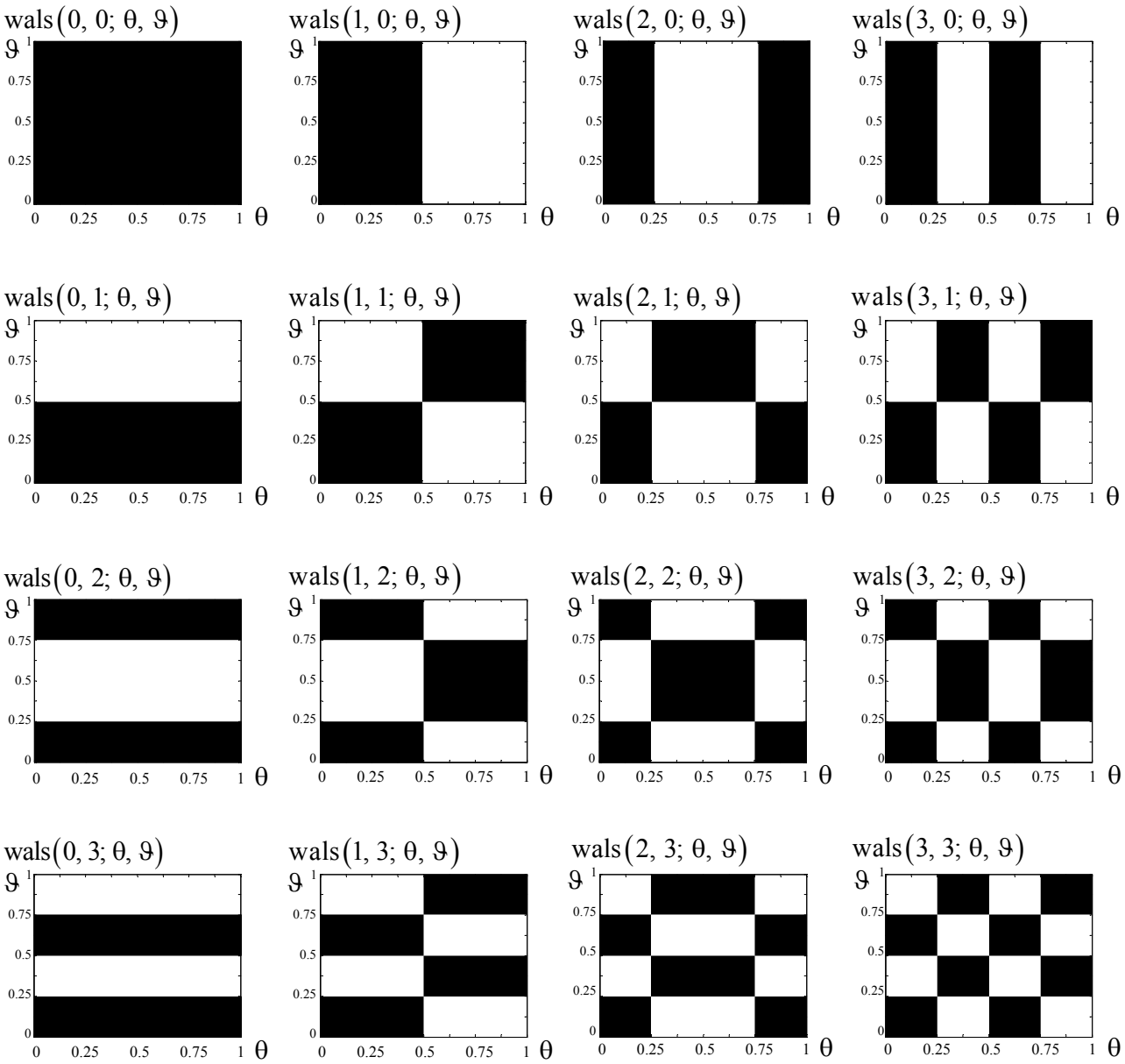


Figure 11. The first 16 ordered Walsh surfaces $\left\{\left\{\mathrm{wals}(r,\,s;\,\theta,\,\vartheta)\right\}_{r=0}^{3}\right\}_{s=0}^{3}$, that are viewed from above, where the black color corresponds to the values $+1$, the white color corresponds to the values -1

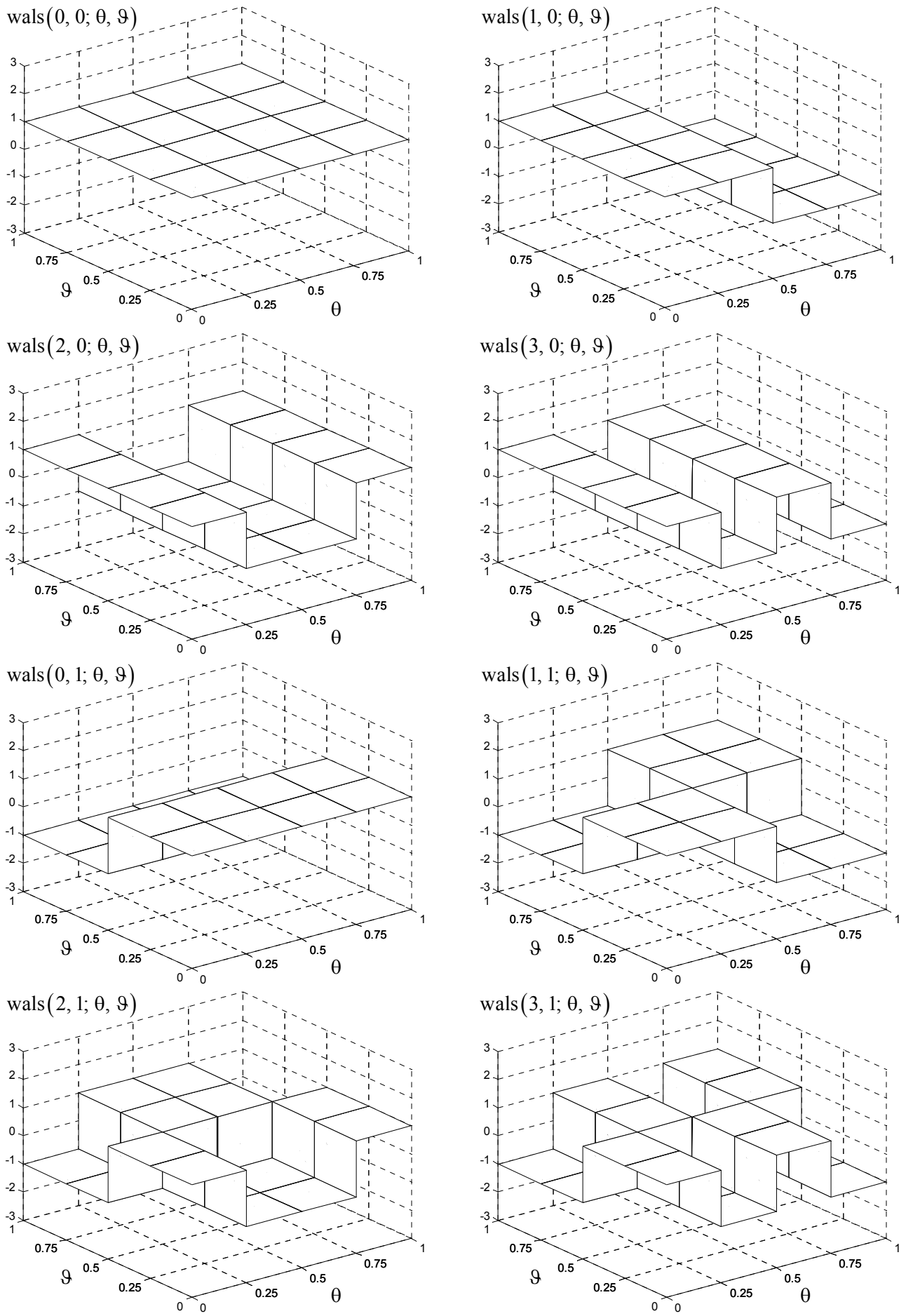


Figure 12. The first eight ordered Walsh surfaces

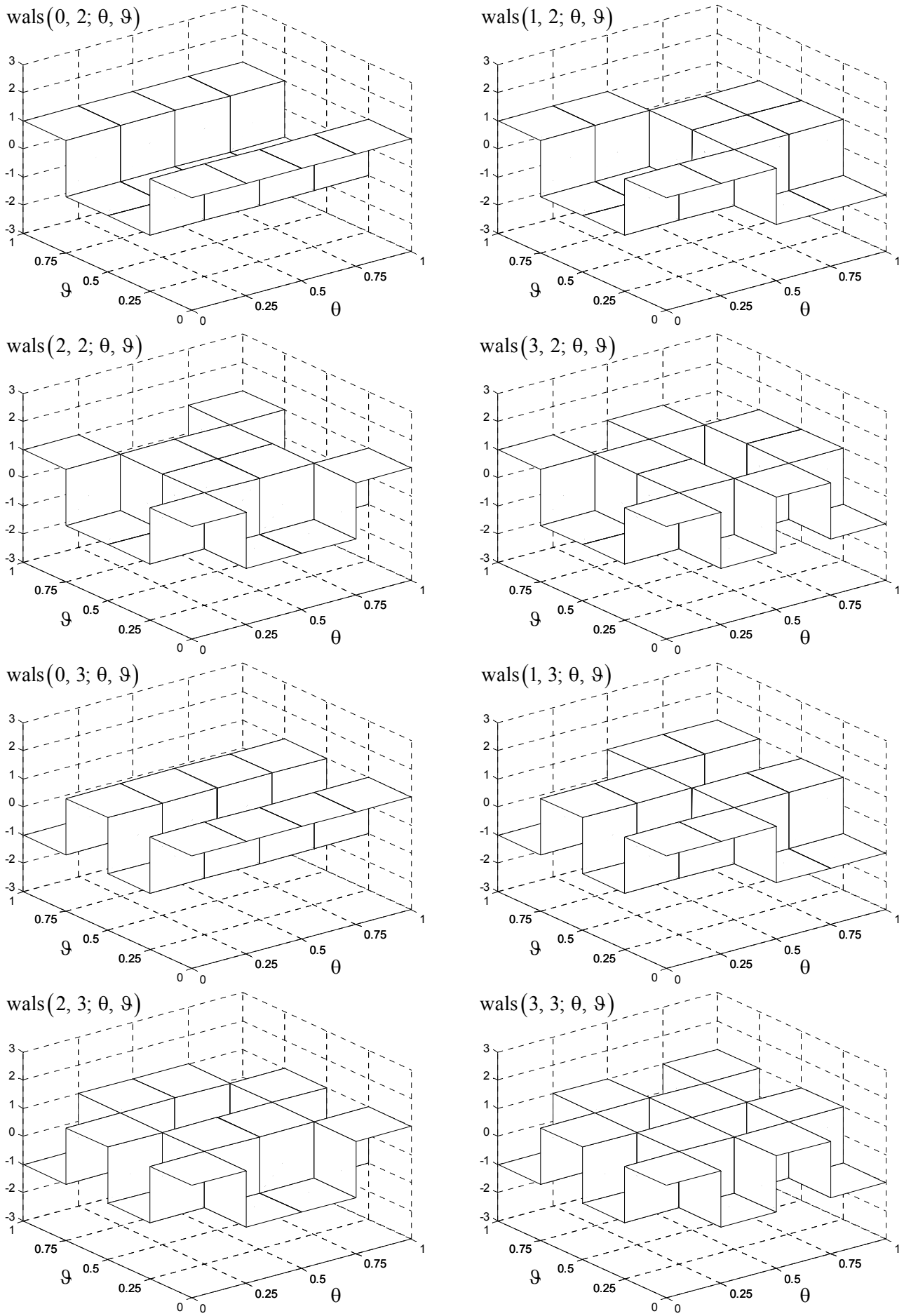


Figure 13. The next eight ordered Walsh surfaces after first eight Walsh surfaces

$$\mathrm{wals}(r,\, s;\, \theta,\, \vartheta) = \mathrm{wal}(r,\, \theta)\,\mathrm{wal}(s,\, \vartheta),\ r = \overline{0,\, 2^L - 1},\ s = \overline{0,\, 2^L - 1}, \tag{73}$$

and the eight orthonormal bases of surfaces

$$\mathrm{roms}_u(r,\, s;\, \theta,\, \vartheta) = \mathrm{rom}_u(r,\, \theta)\,\mathrm{rom}_u(s,\, \vartheta),\ r = \overline{0,\, 2^L - 1},\ s = \overline{0,\, 2^L - 1},\ u = \overline{1,\, 8}, \tag{74}$$

defined on the unit square $[\theta_1;\, \theta_2) \times [\vartheta_1;\, \vartheta_2)$. The surfaces (73) are called the Walsh surfaces [25, 26]. These surfaces and the surfaces (74), presented in the figures 14 — 16, may be applied very

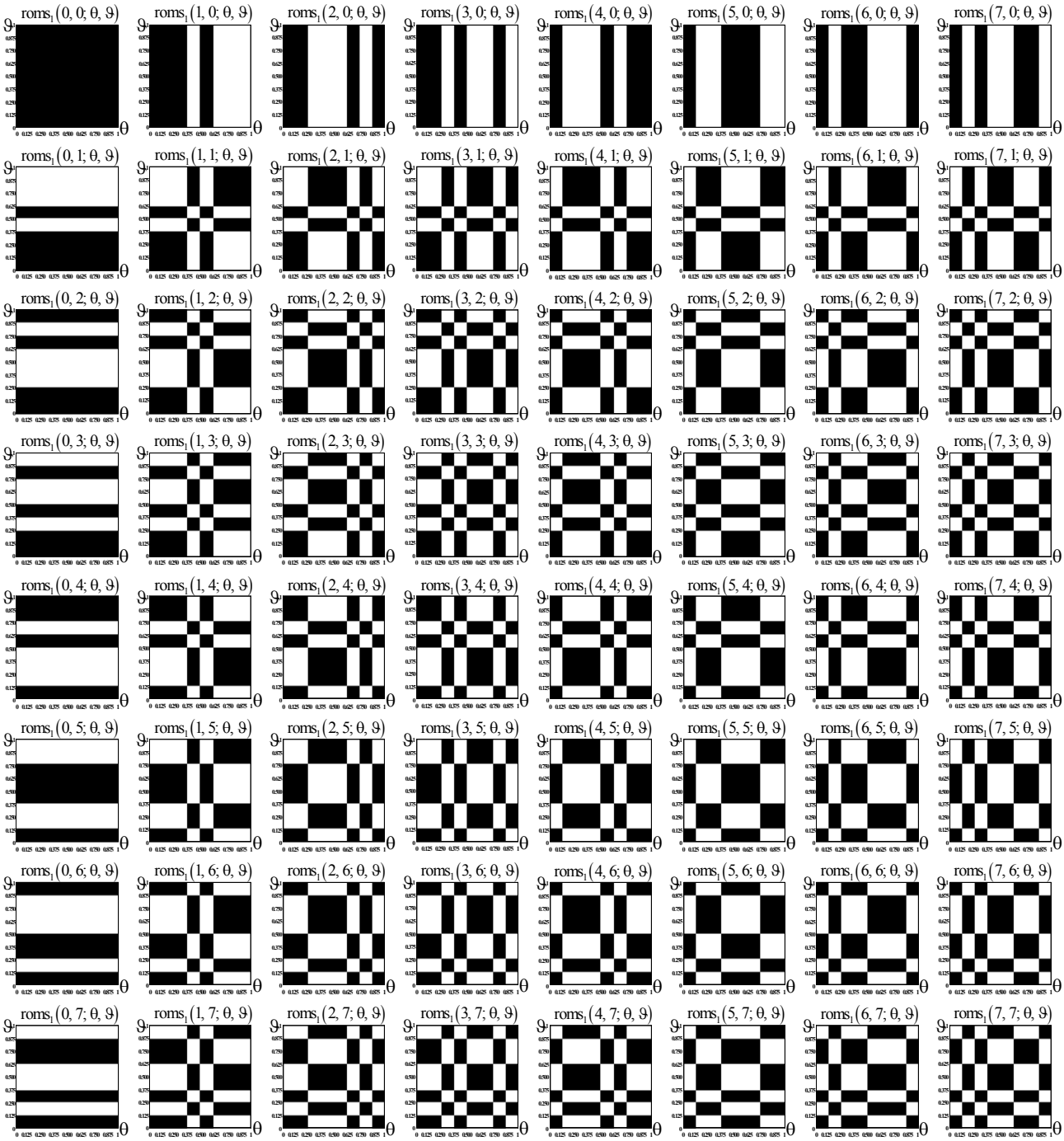


Figure 14. The first 64 ordered surfaces $\left\{\left\{\mathrm{roms}_1(r,\, s;\, \theta,\, \vartheta)\right\}_{r=0}^{7}\right\}_{s=0}^{7}$ of the first basis viewed from above, where the black color corresponds to the values $+1$, and the white color corresponds to the values -1

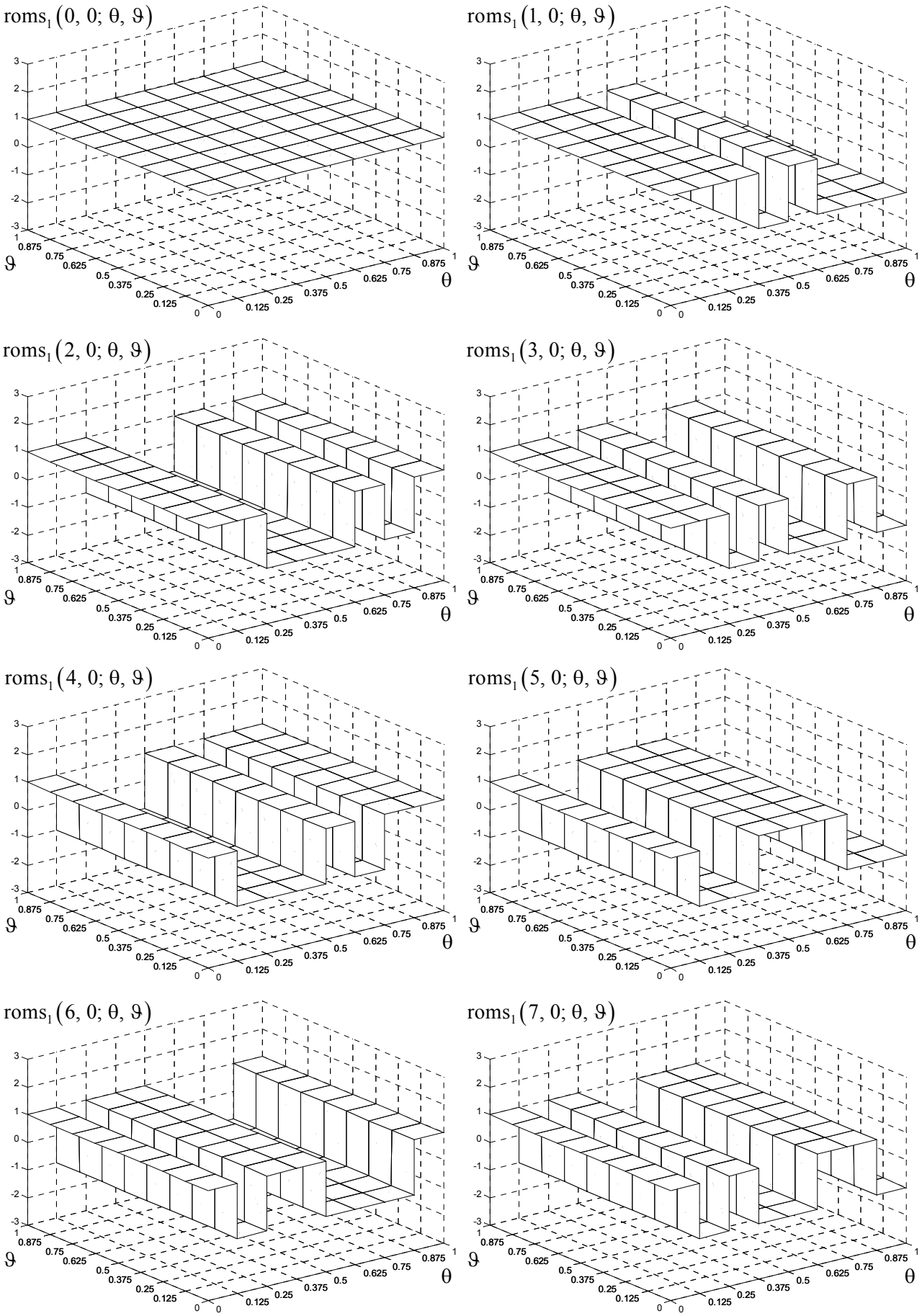


Figure 15. The first eight ordered surfaces $\left\{\mathrm{roms}_1\left(r,\ 0;\ \theta,\ \vartheta\right)\right\}_{r=0}^{7}$ of the first basis

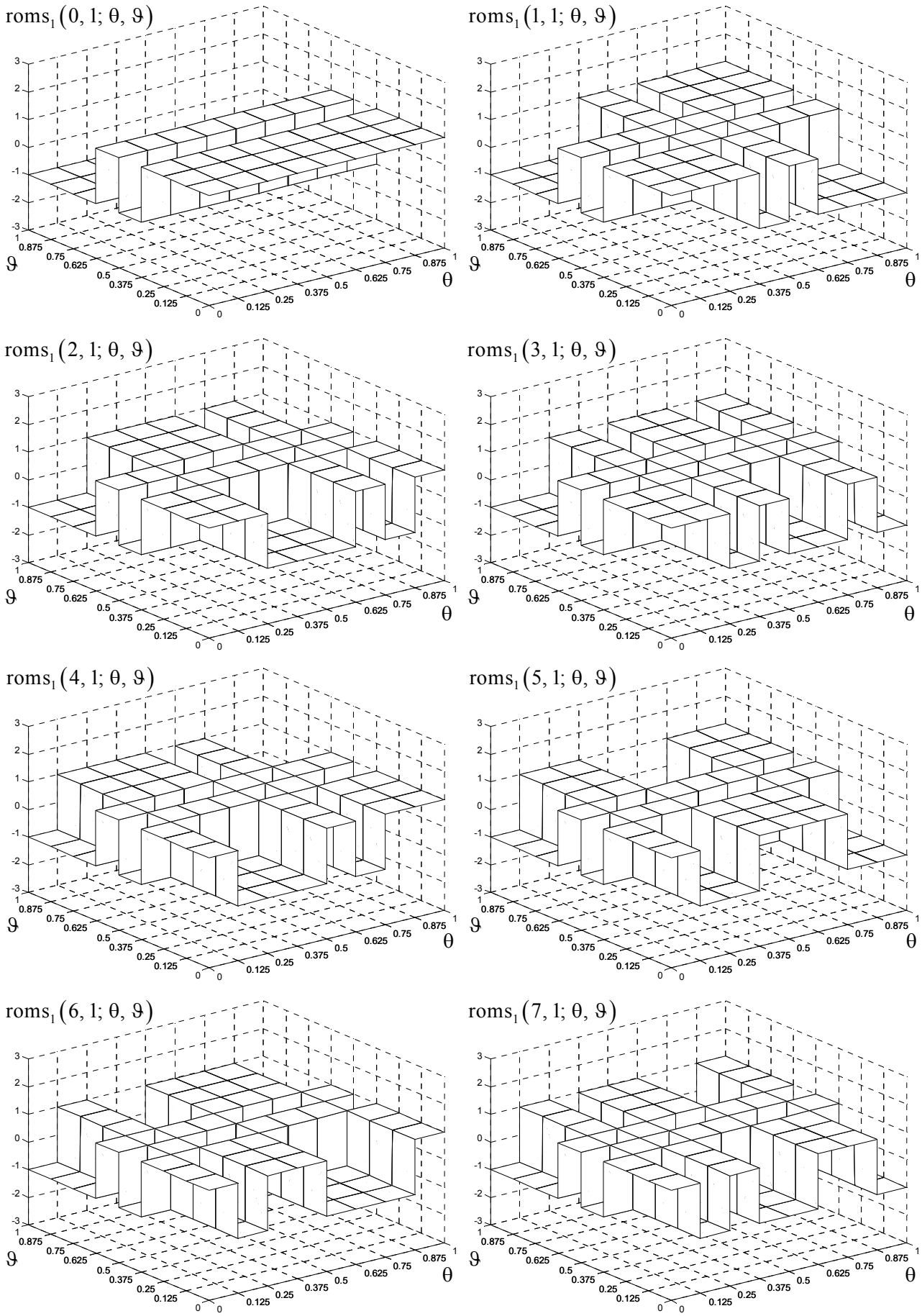


Figure 16. The first eight ordered surfaces $\left\{\mathrm{roms}_1\left(r,\,1;\,\theta,\,\vartheta\right)\right\}_{r=0}^{7}$ of the first basis

effectively for the black-and-white image, relief and volume object analyzing. By the analogy it is presumed, that the generated orthonormal systems of binary surfaces, where the Walsh surfaces or the surfaces (74) are used as the initial, would have the same or even better properties.

List of the used references

1. Романюк В. В. Обчислювальний метод побудови базисів ортогональних бінарних функцій для систем багатоканального зв'язку з кодовим розділенням каналів: Автореф. дис. ... канд. техн. наук: 01.05.02 / Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя. — Тернопіль, 2006. — 18 с.

2. Романюк В. В. Обчислювальний метод побудови базисів ортогональних бінарних функцій для систем багатоканального зв'язку з кодовим розділенням каналів: Дис. ... канд. техн. наук: 01.05.02 / Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя. — Тернопіль, 2006. — 225 с.

3. Романюк В. В. Розробка та дослідження ортогональних кодів поза базисом функцій Уолша // Оптико-електронні інформаційно-енергетичні технології. — 2004. — № 2 (8). — С. 194 — 198.

4. Романюк В. В. Системи ортогональних бінарних функцій, серед яких немає прямих та інвертованих функцій Уолша ненульового порядку // Оптико-електронні інформаційно-енергетичні технології. — 2005. — № 1 (9). — С. 257 — 263.

5. Романюк В. В. До питання доведення ортогональності деяких систем бінарних функцій, які відрізняються від системи функцій Уолша // Оптико-електронні інформаційно-енергетичні технології. — 2006. — № 1 (11). — С. 237 — 241.

6. Романюк В. В. Семейство восьми систем ортогональных бинарных функций с нулевыми постоянными составляющими в функциях ненулевого порядка // Информационно-вычислительные технологии и их приложения: сборник статей IV российско-украинского научно-технического и методического симпозиума. — Пенза: РИО ПГСХА, 2006. — С. 202 — 206.

7. Голубов Б. И., Ефимов А. В., Скворцов В. А. Ряды и преобразования Уолша: Теория и применение. — М.: Наука, 1987. — 344 с.

8. Гоноровский И. С. Радиотехнические цепи и сигналы: Учебник для вузов. — 4–е изд., перераб. и доп. — М.: Радио и связь, 1986. — 512 с.: ил.

9. Хармут Х. Ф. Теория секвентного анализа. — М.: Мир, 1980. — 574 с.

10. Колмогоров А. Н., Фомин С. В. Элементы теории функций и функционального анализа. — М.: Наука, 1968. — 496 с.

11. Romanuke V. V. On the eight sets of orthonormal binary functions systems, that generated by the family of the eight known orthonormal binary functions bases with their first ordered 16 functions, having 16-bit generative binary functions // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2006. — № 6. — Т. 2. — С. 184 — 190.

12. Romanuke V. V. The constant component presence in the eight subsets of the eight sets of all orthogonal systems of binary functions, that are generated by some eight orthogonal systems of the 32 first ordered binary functions // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2007. — № 1. — С. 171 — 180.

13. Romanuke V. V. The eight subsets of the eight sets of orthonormal systems of binary functions being generated by the 32 binary functions from each of the eight some orthonormal bases // Математическое моделирование, обратные задачи, информационно-вычислительные технологии: сборник статей VII Международной научно-технической конференции. — Пенза: РИО ПГСХА, 2007. — С. 77 — 81.

14. Romanuke V. V. About the orthogonal binary functions systems, that are generated with the orthogonal system of the Walsh functions of the first 16 orders by the 16-bit generative binary functions // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2006.

— № 6. — Т. 1. — С. 128 — 133.

15. Романюк В. В., Троцишин І. В. Дослідження рівня розбалансованості породжених базисів бінарних функцій // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах. — 2005. — № 1. — С. 166 — 170.

16. Романюк В. В. Системи ортогональних бінарних функцій, які породжені від систем перших чотирьох та восьми функцій Уолша // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. — 2006. — № 4. — С. 146 — 149.

17. Романюк В. В. Системи ортогональних бінарних функцій, які породжені від систем перших восьми функцій восьми ортогональних базисів, що визначаються послідовностями нерегулярної структури // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. — 2006. — № 5. — С. 103 — 105.

18. Романюк В. В. Порівняльна характеристика рівнів розбалансованості систем ортогональних бінарних функцій, які породжені від базису функцій Уолша та його восьми базисів-аналогів // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах. — 2005. — № 2. — С. 194 — 198.

19. Романюк В. В. Необхідні умови попарної ортогональності сукупності двійкових кодів при застосуванні одного алгоритму їх ортогоналізації // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах. — 2006. — № 1. — С. 103 — 106.

20. Скляр Б. Цифровая связь. Теоретические основы и практическое применение. Изд. 2-е, испр.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. — 1104 с.

21. Пенин П. И., Филиппов Л. И. Радиотехнические системы передачи информации: Учеб. пособие для вузов. — М.: Радио и связь, 1984. — 256 с.

22. Романюк В. В. Ефективність використання базисів ортогональних бінарних функцій у системах багатоканальної передачі даних з кодовим розділенням каналів // Збірник наукових праць № 34. Частина II. — Хмельницький: Видавництво Національної академії Державної прикордонної служби України імені Б. Хмельницького, 2005. — С. 183 — 187.

23. Romanuke V. V. Theoretic probability of the single bit detection error in the 16-channel data transmission system by applying the first 16 functions from each of the nine known orthonormal binary functions bases // Информационно-вычислительные технологии и их приложения: сборник статей V Международной научно-технической конференции. — Пенза: РИО ПГСХА, 2006. — С. 250 — 255.

24. Романюк В. В. Оцінка рівня помилок у системі 12-канальної передачі даних з кодовим розділенням каналів при використанні 12 перших функцій Уолша та 12 перших функцій із одного базису ортогональних бінарних функцій // Наукові праці V Міжнародної науково-технічної конференції “Метрологія та вимірювальна техніка (Метрологія — 2006)”. Том 2. — Харків, 2006. — С. 393 — 396.

25. Romanuke V. V. On the point of generalizing the Walsh functions to surfaces // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. — 2007. — № 6. — Т. 1. — С. 187 — 193.

26. Romanuke V. V. Semisets of the generated by the 32 Walsh functions orthonormal systems of binary functions with 16-bit generating binary functions // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету “Наука й економіка”. — Випуск 2 (10), 2007. — С. 351 — 363.

Інформація про авторів науково-теоретичного журналу „НАУКА Й ЕКОНОМІКА”

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
Алішева Наталія Василівна	Донецький державний університет управління, к. е. н., доцент
Андрійчук Ігор Васильович	Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, к. е. н., доцент
Ахметов Ілляс Рустамович	Державний агроекологічний університет, аспірант
Безуглий Ігор Володимирович	Чернігівський державний інститут економіки і управління, старший викладач
Борисюк Олена Володимирівна	Волинський національний університет імені Лесі Українки, аспірант кафедри державних фінансів
Бурлацька Галина Михайлівна	Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, к. е. н., доцент
Буян Іван Васильович	ПВНЗ „Хмельницький економічний університет”, завідувач кафедри економічної теорії, д. е. н., професор
Вєнкова Вікторія Юріївна	Хмельницький національний університет, кафедра фінансів та банківської справи, студент
Витвицький Ярослав Степанович	Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, професор кафедри економіки підприємства, директор ТзОВ “Фінексперт”, провідний оцінювач, кандидат геолого-мінералогічних наук, доцент
Вікарчук Ольга Іванівна	Житомирський державний університет імені Івана Франка, завідувач кафедри економіки і менеджменту, к. е. н., доцент
Віленчук Олександр Миколайович	ДВНЗ „Державний агроекологічний університет”, к. е. н., доцент кафедри фінансів і аудиту
Владичин Уляна Володимирівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, асистент кафедри банківського і страхового бізнесу, к. е. н.
Власенко Олена Павлівна	ДВНЗ «Державний агроекологічний університет», м. Житомир, аспірант
Волошина Вікторія Ігорівна	Хмельницький національний університет, студент
Возьянова Вікторія Ігорівна	Національна металургійна академія України, аспірант
Гарват Ольга Анатоліївна	Хмельницький національний університет, доцент кафедри ЕМПП, к. е. н.
Дишлюк Наталія Іванівна	ННЦ УААН «Інститут аграрної економіки», старший науковий співробітник, к. е. н.
Дрозд Іван Петрович	Інститут проблем національної безпеки Ради національної безпеки і оборони України, головний науковий співробітник, д. б. н.
Дуфенюк Олександра Михайлівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, к. е. н.

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
Єрондаєва Ганна Василівна	Хмельницький національний університет, студент кафедри фінансів та банківської справи
Железняк Наталія Володимирівна	Чортківський інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету, викладач кафедри бухгалтерського обліку
Замасло Ольга Теодорівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, к. е. н., доцент
Зорін Денис Олексійович	Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, асистент кафедри екології
Карабаза Ірина Анатоліївна	Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, старший викладач кафедри міжнародної економіки
Квасницька Раїса Степанівна	Хмельницький національний університет, доцент кафедри фінансів та банківської справи, к. е. н.
Кирилова Наталія Вікторівна	Хмельницький національний університет, студент кафедри фінансів та банківської справи
Ковалишин Уляна Василівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, асистент кафедри обліку і аудиту
Ковальова Юлія Миколаївна	Донецький державний університет управління, викладач кафедри банківської та біржової справи
Кожухова Тетяна Валеріївна	Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, асистент кафедри міжнародної економіки
Колтунович Олександр Сергійович	Луцький національний технічний університет, студент
Копаниця Олексій Борисович	Інститут проблем національної безпеки Ради національної безпеки і оборони України, аспірант, молодший науковий співробітник
Костюк Лілія Анатоліївна	Державний агроекологічний університет, спеціаліст з обліку і аудиту
Кривонос Ольга Миколаївна	Хмельницький національний університет, студент кафедри менеджменту
Кулик Оксана Василівна	Львівський державний аграрний університет, аспірант
Курган Світлана Сергіївна	Запорізький національний університет, студент
Куровська Наталія Олександрівна	ДВНЗ „Державний агроекологічний університет”, м. Житомир, аспірант
Ларіонова Катерина Леонідівна	Хмельницький національний університет, доцент кафедри фінансів та банківської справи, к. е. н.

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
Лисюк Наталія Володимирівна	Подільський державний агарно-технічний університет, асистент кафедри економіки підприємств та соціально-трудових відносин
Лобозинська Софія Миколаївна	Львівський національний університет імені Івана Франка, доцент кафедри банківського і страхового бізнесу, к. е. н.
Логвін Кирило Володимирович	Запорізький національний технічний університет, студент
Лужняк Юрій Володимирович	Хмельницький національний університет, студент
Мисковець Олена Валеріївна	Волинський інститут економіки та менеджменту, викладач кафедри менеджменту
Москаленко Олександра Миколаївна	Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, аспірант кафедри політичної економії облікових факультетів
Николюк Ольга Миколаївна	ННЦ „Інститут аграрної економіки” УААН, аспірант
Олійник Олександр Миколайович	Запорізький національний університет, старший викладач кафедри теорії та практики менеджменту
Олійник Тетяна Олександрівна	Запорізький національний технічний університет, доцент кафедри фінансів і банківської справи, к. е. н.
Погосова Марія Юріївна	Харківський національний економічний університет, аспірант
Полешук Олександр Андрійович	Національний авіаційний університет, аспірант кафедри маркетингу та ресурсозбереження ІЕМ
Полянська Алла Степанівна	Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, доцент кафедри управління виробництвом, к. е. н.
Попівняк Юлія Михайлівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, асистент кафедри обліку і аудиту
Прокопишин Оксана Степанівна	Львівський державний аграрний університет, асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Ратошнюк Тетяна Миколаївна	Інститут сільського господарства Полісся УААН, м. Житомир, старший науковий співробітник відділу економіки, к. е. н.
Реверчук Любомир Сергійович	Львівський національний університет імені Івана Франка, аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу
Реверчук Сергій Корнійович	Львівський національний університет імені Івана Франка, завідувач кафедри банківського і страхового бізнесу, д. е. н., професор

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
Ревякін Олександр Сергійович	Хмельницький національний університет, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, к. т. н., доцент
Резнік Надія Петрівна	Науково-дослідний економічний інститут, м. Київ, к. е. н., доцент
Романюк Вадим Васильович	Хмельницький національний університет, доцент кафедри прикладної математики та соціальної інформатики, к. т. н.
Рудь Надія Терентівна	Луцький національний технічний університет, к. е. н., доцент
Русак Олена Петрівна	ДВНЗ „Державний агроекологічний університет”, м. Житомир, аспірант
Русін Віктор Миколайович	Тернопільський національний економічний університет, викладач кафедри фінансів
Скоморович Ірина Георгіївна	Львівський національний університет імені Івана Франка, доцент кафедри банківського і страхового бізнесу, к. е. н.
Слюсаренко Катерина Володимирівна	Криворізький економічний інститут Державного вищого навчального закладу „Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”, старший викладач кафедри фінансів
Смерека Світлана Богданівна	Науково-дослідний економічний інститут, аспірант
Созоник Марія Василівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, здобувач кафедри банківського і страхового бізнесу
Стопчак Анна Юріївна	Хмельницький національний університет, викладач
Стоян Олександр Володимирович	Донбаська національна академія будівництва і архітектури, доцент кафедри економічної теорії та права, к. е. н.
Стужна Ірина Євгенівна	Національний авіаційний університет, докторант кафедри маркетингу та ресурсо-збереження ІЕМ, к. е. н.
Теліщук Людмила Олексіївна	Національний університет державної податкової служби України, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Толстікова Ольга Валентинівна	Харківський національний економічний університет, викладач кафедри менеджменту та бізнесу
Топішко Тетяна Іванівна	Львівський державний аграрний університет, здобувач кафедри обліку і аудиту
Турчин Наталія Богданівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, асистент кафедри банківського і страхового бізнесу
Фоменко Анастасія Олександрівна	Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, аспірант
Хірівський Роман Петрович	Львівський національний аграрний університет, аспірант

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
Черкашина Тетяна Сергіївна	Харківський національний економічний університет, аспірант кафедри політичної економії
Черненко Віталій Маркович	Університет економіки і права „КРОК”, к. е. н., доцент
Чиж Людмила Мирославівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, асистент кафедри банківського і страхового бізнесу
Чубенко Юрій Віталійович	Хмельницький національний університет, студент
Шевченко Світлана Олексіївна	Київський національний торговельно-економічний університет, аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Яворська Тетяна Василівна	Львівський національний університет імені Івана Франка, асистент кафедри банківського і страхового бізнесу, к. е. н.

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ

що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі Хмельницького економічного університету

„НАУКА Й ЕКОНОМІКА”

Науково-теоретичний журнал „Наука й економіка” виходить чотири рази на рік, обсягом до 10 ум. друк. арк. До друку приймаються статті, що мають наукову і практичну цінність.

1. До друку подаються роздруковані на папері та збережені на електронному носії матеріали у форматі MS Word:

1.1. Стаття українською або російською мовами (обсягом до 20 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman; поля справа, знизу та вгорі 15 мм, зліва — 25 мм).

1.2. Для електронного варіанту статті наступні вимоги: абзац 10 мм., одинарний міжрядковий інтервал, шрифт — Times New Roman 12.

1.3. Структура статті: рядок 1 — УДК, рядок 2 — ініціали та прізвище кожного з авторів статті (кожен співавтор з нового рядка), вирівнювання по лівому краю, рядок 3 — пустий, рядок 4 — назва статті (вирівнювання по центру, напівжирний шрифт), рядок 5 — пустий, рядок 6 — анотація статті мовою, якою вона виконана (напівжирний курсив), далі — текст статті. Назви таблиць та рисунків потрібно виділяти напівжирним шрифтом.

1.4. Відомості про автора (прізвище, ім’я, по батькові; науковий ступінь і вчене звання, посада, місце роботи, адреса і телефон, інші відомості (див. додаток 1).

1.5. Список використаної літератури, який розміщується після статті під заголовком „Список використаних джерел” (бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно зі встановленими вимогами (див. „Бюлетень ВАК України”. — № 3. — 2008. — С. 9 — 13); посилання на літературу слід давати в квадратних дужках, наприклад [1, с. 33]. Перелік використаних джерел подається у порядку згадування або у алфавітному порядку в кінці тексту.

1.6. Для аспірантів та здобувачів обов’язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті для друку і рецензія наукового керівника або іншого фахівця у даній галузі знань, який має науковий ступінь чи вчене звання.

2. Відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 „Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліку ВАК України” наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи:

2.1. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2.2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття.

2.3. Формулювання цілей статті (постановка завдання).

2.4. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

2.5. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.

3. Автори відповідають за точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен вичитати і завізувати, сторінки пронумерувати.

Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

Публікації в журналі платні. Вартість становить 10 грн. за сторінку формату А4.

Банківські реквізити: **29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2, Хмельницький економічний університет.** Сума за публікацію повинна бути перерахована на рахунок 26009880157831 в АКБ Укрсоцбанк м. Хмельницького, МФО 315018, ЗКПО 14153730, ІПН 141537322255, номер свідоцтва 31831279, з приміткою „за публікацію статті", де вказати прізвище, ім'я, по-батькові автора статті.

Додаток 1

ЗАЯВКА

на розміщення статті у науково-теоретичному журналі **„НАУКА Й ЕКОНОМІКА"**

Прізвище _____

Ім'я _____

По батькові _____

Місце роботи _____

Посада _____

Науковий ступінь _____

Вчене звання _____

Назва статті _____

Адреса та телефон для контактів та надсилання авторського примірника _____

Підтверджую своє бажання розмістити статтю у науково-теоретичному журналі „Наука й економіка". Погоджуюсь з усіма висунутими редакційною колегією вимогами щодо змісту, обсягу, оформлення і порядку подачі матеріалів.

Дата Підпис

Координати редакційної колегії:
29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2
тел./факс 8(0382) 67-01-43, тел. 8(0382) 67-01-33
електронна адреса: nauka@kheu.km.ua

Щиро бажаємо Вам творчого натхнення!

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

з а п р о ш у є
н а н а в ч а н н я
із спеціальностей:

<u>Денне відділення на базі 11 класів:</u>
"Облік і аудит"
"Маркетинг"
"Фінанси і кредит"
"Економіка підприємства"
"Менеджмент"

<u>До коледжу (молодший спеціаліст) на базі 9 класів:</u>
"Бухгалтерський облік"
"Економіка підприємства"
"Фінанси і кредит"
"Комерційна діяльність"

<u>Заочне відділення на базі 11 класів:</u>
"Облік і аудит","Фінанси і кредит","Економіка підприємства"
<u>Відділення перепідготовки (друга вища освіта заочно)</u>:
"Облік і аудит","Фінанси і кредит","Економіка підприємства"
<u>Магістратура (денне відділення)</u>:
"Фінанси", "Економіка підприємства"

Іногороднім студентам надається місце у гуртожитку.
<u>Бажаючі вступити до університету подають такі документи:</u>

1) заяву на ім'я ректора
2) паспорт
3) приписне свідоцтво або військовий квиток
4) документ про базову середню, повну середню, вищу освіту
5) медичну довідку (форма 086У)
6) 6 фотокарток розміром 3х4 см
7) ідентифікаційний номер особи
8) 10 конвертів з марками
9) сертифікати УЦОЯО

Адреса університету:
29008, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька 159/2, приймальна комісія.
Тел. (80382) 67-00-73, тел. (80382) 72-89-25, тел./факс: (80382) 67-01-43.
E-mail: kheu@hm.ukrtel.net