

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 9 (87)

Одеса — 2009

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 9 (87). — 234 с. — Мови укр., рос.

Редакційна колегія

Соколов В. М. (головний редактор), д-р істор. наук, проф.; Рябіка В. Л. (зам. головн. ред.), канд. політ. наук; Делієва Я. Г. (відпов. секретар).

I. Економічні науки: Зверяков М. І., д-р економ. наук, проф.; Левицький М. А., д-р економ. наук, проф.; Матвеев С. О., д-р економ. наук, проф.; Осипов В. І., д-р економ. наук, проф.; Уперенко М. О., д-р економ. наук, проф.; Харічков С. К., д-р економ. наук, проф.

II. Політичні науки: Балабаєва З. В., д-р філософ. наук, проф.; Василенко С. Д., д-р політ. наук, проф.; Кармазіна М. С., д-р політ. наук, проф.; Коваль І. М., д-р політ. наук, проф.; Пахарев А. М., д-р політ. наук, проф.; Пойченко А. М., д-р політ. наук, проф.

III. Історичні науки: Демін О. Б., д-р істор. наук, проф.; Парієнко Г. К., д-р істор. наук, проф.; Соколов В. М., д-р істор. наук, проф.; Солдатенко В. Ф., д-р істор. наук, проф., член-кор. НАН України; Стьопін А. О., д-р істор. наук, проф.; Хмарський В. М., д-р істор. наук, проф.

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського державного економічного університету 22 квітня 2008 року, прот. № 6.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 4 квітня 2008 р., протокол № 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник “Науковий вісник” зареєстрований президією ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7 як наукове видання з економічних, історичних наук; зареєстрований президією ВАК України від 8 червня 2005 р. № 2-05/5 як наукове видання з політичних наук.

Затверджено Вченою радою Одеського державного економічного університету 24 лютого 2009 р., прот. № 5.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

УДК 339.727.22

С. О. Якубовський, Т. А. Родіонова

**ДОХОДНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ В
ЕКОНОМІКАХ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ**

Суттєве збільшення масштабів міжнародного руху капіталу протягом останнього десятиліття обумовили інтерес вчених до цієї проблематики, що сприяло появі у вітчизняній науці значної кількості досліджень, присвячених аналізу структури іноземних капіталовкладень, залучених до країн з транзитивними економіками, та їх інвестиційній привабливості. Разом з тим, в існуючих дослідженнях питанням аналізу вартості іноземних капіталовкладень та динаміки їхньої доходності приділено не достатньо уваги. Саме тому результати дослідження, наведені у статті, щодо виявлення динаміки змін вартості іноземних капіталовкладень та їхньої доходності в економіках України та Польщі і оцінювання їх впливу на стійкість національних фінансових систем є актуальними. Вибір країн для дослідження зумовлений тим, що Польща і Україна є сусідами та економічне співробітництво між ними постійно поживається; інтеграційний досвід Польщі може бути використаний Україною для підвищення ефективності її співробітництва з Європейським Союзом.

Польща стала першою постсоціалістичною державою, яка вступила на шлях переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки. Під час реформ Польщі вдалося створити нормативну базу, яка захищає права власності й інвестиції. Відкритість економіки, активне членство у міжнародних економічних організаціях, зокрема у СОТ, та залучення іноземного капіталу стало головними рисами економічної політики країни [1, с. 85].

За роки ринкових реформ відбулося суттєве збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій Польщі. Так, відповідні показники для товарного експорту та імпорту країни зростали з 15,8 і 12,2 млрд. дол. у 1990 році, до 25 і 26,7 млрд. у 1995, 35,9 і 48,2 млрд. у 2000, 61 і 66,7 млрд. у 2003, 145,3 і 162,4 млрд. дол. у 2007 році. Наведені дані свідчать про те, що, по-перше, за останні десятиріччя темпи зростання товарного

імпорту випередили зростання експорту, по-друге, вступ країни в Європейський Союз суттєво збільшив обсяг її зовнішньоторговельного обороту: за 2004-2007 роки товарний експорт Польщі зріс на 138 %, товарний імпорт — на 143 %. Починаючи з 1991 року торговельний баланс є постійно від'ємним. За цей час його сумарне сальдо склало — 117 млрд. дол. [2, с. 944].

Вступ в ЄС стимулював експорт послуг з Польщі, якій зріс на 158 %, в той же час імпорт послуг збільшився на 118 %. У результаті сальдо послуг Польщі досягло у 2007 році найкращого за усю історію країни результату. Однак, баланс торгівлі товарами та послугами Польщі і досі залишається від'ємним.

Наявність у Польщі активів, контрольованих іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. У період з 1990 по 2007 роки сумарне сальдо доходів від іноземних інвестицій Польщі склало -83 млрд. дол. Вивезення фінансових ресурсів з Польщі по цій статті платіжного балансу також обумовлено відтоком капіталу, пов'язаного з виплатою відсотків за кредитами і портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання.

Слід зазначити, що суттєве підвищення обсягів експорту товарів та послуг Польщі після вступу в ЄС призвело до збільшення прибутків іноземних філій у Польщі, що сприяло стрімкому зростанню вивезення доходів іноземних інвесторів: за 2004 та 2007 роки з Польщі по цій статті платіжного балансу було вивезено майже 62 млрд. дол. У результаті вступ в ЄС ще погіршив для Польщі сумарний баланс торгівлі товарами, послугами і сальдо доходів від іноземних інвестицій.

За роки реформ та залучення іноземного капіталу у структурі доходів, отриманих закордонними інвесторами у Польщі, відбулися значні зміни. Так, якщо у 1991 році 98,5 % доходів, отриманих у країні іноземними інвесторами, припадало на кредити, то у 2007 році частка цієї складової дорівнювала лише 11 %. Це пов'язано як із залученням до Польщі інших видів іноземного капіталу, так із здешевленням зовнішніх позик, що постійно відбувалося завдяки інтеграції країни у європейський економічний простір. Наслідком залучення до Польщі дешевих фінансових ресурсів стало поступове зниження у країні процен-

тних ставок по кредитах з 54,6 % у 1991 році до 20 % у 2000, 7,3 % у 2003 і 5,5 % у 2006.

У структурі доходів, отриманих іноземними інвесторами у Польщі у 2007 році, 75 % (18,6 млрд. дол.) припадає на дохід від прямих інвестицій. При цьому саме після вступу Польщі в ЄС дохід прямих іноземних інвесторів у країні збільшився майже у 9 разів; у структурі доходів, отриманих іноземними інвесторами у Польщі у 2007 році, на другому місці — 14 % (3,6 млрд. дол.) — дохід від іноземних портфельних інвестицій, в якому частка прибутку від операцій з борговими цінними паперами становить понад 77 %.

За роки реформ також зростали доходи, отримані польськими інвесторами за кордоном: 0,6 млрд. дол. — у 1990 році, 2,1 млрд. — у 2000, 3,8 млрд. — у 2007. У структурі доходів, отриманих польськими інвесторами за кордоном, 81 % (3,1 млрд. дол.) припадає на дохід від інших інвестицій, 18 % (0,7 млрд. дол.) — на дохід від портфельних інвестицій і 1 % (0,04 млрд. дол.) — на дохід від прямих інвестицій. При цьому доходи, отримані національними інвесторами за кордоном у 2007 році, були у 6 разів меншими за доходи іноземних інвесторів у Польщі [2, с. 945].

Вступ в Європейській Союз призвів до суттєвого покращення сальдо односторонніх платежів поточного рахунку Польщі. Це пов'язано з двома основними чинниками. Першим є збільшення фінансової допомоги з боку ЄС — Польща отримує більше з бюджету ЄС ніж віддає. Так, якщо у 1994 році польські державні установи отримали поточних трансфертів лише на 128 млн. дол., у 2003 відповідна сума збільшилась до 718 млн. дол., а у 2007 — до 5,545 млрд. дол. Другим чинником є зростання кількості польських заробітчан у країнах ЄС. Заробітчани пересилають свої заробітки у Польщу, що збільшує позитивне сальдо односторонніх платежів. Переводи польських заробітчан на батьківщину зростали з 558 млн. дол. у 1994 році до 2,288 млрд. дол. у 2003 і 4,242 млрд. у 2007. Саме тому позитивне сальдо односторонніх платежів у 2007 році досягло найкращого за всю історію Польщі значення — 8,493 млрд. дол.

Незважаючи на покращення сальдо послуг та односторонніх трансфертів, баланс поточних операцій Польщі залишається від'ємним. Його сумарне негативне сальдо з 1990 по 2007 роки склало — 104 млрд. дол. Негативний баланс поточних операцій

Польщі цілком фінансується за рахунок припливу іноземного капіталу. З 1990 по 2007 роки сумарний баланс капіталу і фінансових операцій країни склав 120,6 млрд. дол. У структурі іноземного капіталу, залученого до Польщі, привалюють прямі іноземні інвестиції — 121 млрд. дол. у період з 1990 по 2007 роки. Вони складаються із інвестицій в акціонерний капітал придбаних підприємств — 60 % від загальної суми (72 млрд. дол.), реінвестованих прибутків — 19 % (23 млрд.), інших зобов'язань перед прямими іноземними інвесторами — 21 % (26 млрд.).

За обсягами залученого іноземного капіталу друге місце займають портфельні інвестиції — 44,5 млрд. дол. В їх структурі привалюють капіталовкладення у боргові цінні папери — 42 млрд. дол. Серед боргових цінних паперів найбільші обсяги іноземних інвестицій було вкладено у державні зобов'язання — 41,5 млрд. дол., банки, емітуючи боргові цінні папери, сумарно отримали 240 млн. дол., інші сектори економіки — 1,1 млрд. А з боргових інструментів грошового ринку Польщі було вилучено 835 млн. дол. іноземних інвестицій. Приплив іноземних інвестицій в акції підприємств і банків Польщі з 1994 по 2007 роки перевищив їх відтік на 2,5 млрд. дол.

Сумарний обсяг інших іноземних ресурсів, що надійшли до Польщі з 1990 по 2007 роки, становив 49,8 млрд. дол. При цьому зовнішні кредити і інші зобов'язання польських державних установ скоротились на 26,4 млрд. дол., сума іноземних кредитів та інших іноземних ресурсів, отриманих польськими банками складала 18,1 млрд. дол., кредити іншим секторам економіки, включаючи торгові кредити, та інші ресурси збільшились на 58,1 млрд. дол. Тобто, сумарний обсяг інших іноземних ресурсів, отриманих приватним сектором Польщі, становив 76,2 млрд. дол. [3].

Вступ Польщі в ЄС призвів до суттєвого збільшення обсягів іноземних інвестицій, отриманих країною. Так, протягом 2004-2006 років приплив прямих іноземних інвестицій (42,7 млрд. дол.) майже у три рази перевищив показник для 2001-2003 років. Відповідне зростання для портфельних інвестицій становило 3,5 разу, для іноземних кредитів банківському та іншим секторам — 2,9 разу. За останні десятиліття найбільші доходи в економіці Польщі отримали прямі іноземні інвестори — 40,3 млрд. дол. (з 1990 по 2006 роки). За ними йдуть інші інвестори — 38,3 млрд. дол. та портфельні — 14,9 млрд.

Активне залучення закордонного капіталу призводить до постійного зростання вартості активів, що контролюються у Польщі іноземними інвесторами. Так, якщо у 1994 році іноземні інвестори контролювали у Польщі активи вартістю 53,1 млрд. дол., то у 2000 році вартість їх активів зросла до 99,9 млрд. дол., у 2003 — до 152,2 і у 2007 — до 396,6 млрд. дол. У структурі активів, що контролювалися іноземними інвесторами у Польщі наприкінці 2007 року, частка активів, пов'язаних з прямими іноземними інвестиціями, становить 44 %, з портфельними — 27 %, з іншими — 26 %.

Після вступу в ЄС найбільш стрімкого зростання зазнали активи, що контролюються портфельними інвесторами у Польщі, — 207 % у період з 2003 по 2007 роки. За ними йдуть активи прямих інвесторів — 204 % зростання та інших іноземних інвесторів — 88 %. При цьому вартість акцій польських компаній, що контролюються іноземцями, зросла майже учетверо від 6,7 млрд. дол. у 2003 році до 33,2 млрд. у 2007; вартість боргових зобов'язань — на 162 % від 27,7 млрд. дол. до 72,5 млрд. За той же час сумарний обсяг іноземних інвестицій, вкладених в акції польських підприємств, зменшився на 425 млн. дол., у боргові інструменти збільшився на 32,3 млрд.

В економіці Польщі найбільша номінальна доходність властива активам прямих іноземних інвесторів — 0,11 дол. у 2006 році на 1 дол. вартості активів. За ними йдуть доходності боргових цінних паперів — 0,04, інших інвестицій — 0,03, акцій (дивіденди) — 0,02 дол. Слід зазначити, що приплив значних обсягів іноземних кредитних ресурсів суттєво низив доходність активів, пов'язаних з іншими інвестиціями, борговими цінними паперами та акціями. Ще у 2001 році номінальна доходність боргових цінних паперів дорівнювала 0,06, інших інвестицій — 0,05, акцій (дивіденди) — 0,04. Разом з тим, загальний дохід іноземних інвесторів, до якого додається і збільшення вартості контрольованих активів, після вступу Польщі до ЄС суттєво зріс.

Міжнародна інвестиційна позиція Польщі постійно погіршується: у 1994 році сумарні міжнародні активи країни на 29,6 млрд. дол. поступалися всім (державним і приватним) міжнародним зобов'язанням; у 2000 році різниця становила 55,2 млрд. дол.; у 2003 році — 93,7 млрд.; на початку 2008 року — 242,2 млрд. дол.

Обсяг прямого державного та гарантованого державою зовнішнього боргу за останні роки теж постійно збільшується. Так, якщо на 1 січня 2002 року зовнішній борг сектора державного управління та органів грошово-кредитного регулювання дорівнював 29,7 млрд. дол. (15,6 % ВВП), за 2002-2003 роки він зріс до 45,3, а за роки членства в ЄС (2004-2008 роки) — до 87,9 млрд. дол. (20 % ВВП). Завдяки постійній емісії облігацій, у структурі заборгованості сектора державного управління спостерігається тривале зростання частки боргових цінних паперів: 34,5 % наприкінці 2001 року, 48,6 % наприкінці 2003 і 85 % у третьому кварталі 2008 року. Це свідчить про збільшення довіри з боку іноземних інвесторів до державних цінних паперів Польщі, але зростання суми заборгованості є одним із показників незбалансованості бюджетної політики. 99 % заборгованості сектора державного управління є довгостроковою.

Серед основних складових зовнішнього боргу за динамікою зростання лідирує банківський сектор. Так, якщо на 1 січня 2002 року зовнішній борг банківського сектору дорівнював 6,6 млрд. дол., за 2002-2003 роки він зріс до 11 млрд., а за 2004-2008 роки — до 55,311 млрд. дол. Лише за 2007 рік зовнішній борг банківського сектору збільшився на 75,6 %.

За сумою зовнішньої заборгованості інші сектори економіки випереджають банківський сектор: 25,3 млрд. дол. наприкінці 2001 року, 31,6 млрд. наприкінці 2003 і 120,133 млрд. у третьому кварталі 2008 року. За останні роки в економіці Польщі також спостерігалось стрімке зростання обсягів зобов'язань за кредитами підприємств прямого інвестування — лише за 2007 рік міжфірмовий борг збільшився на 12 млрд. до 46,2 млрд. дол. У структурі валової зовнішньої заборгованості Польщі (264,9 млрд. дол.) привалює довгостроковий борг, частка якого у третьому кварталі 2008 року становила 76,6 % [4].

Вартість ліквідних активів (резервні активи, інші інвестиції, іноземні боргові інструменти), що контролювалися польськими інвесторами на початку 2008 року, — 126,8 млрд. дол. дорівнює лише 54 % валового зовнішнього боргу країни. Для порівняння відповідний показник у 2005 році дорівнював 63 %, а у 2001 році — 67 %.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що протягом останніх років платіжний баланс України, за винятком

жовтня-грудня 2008 року, був незбалансованим із значним позитивним сальдо балансу офіціальних розрахунків. При цьому структура платіжного балансу України за останні роки кардинально змінилася: якщо у 2004 році найбільший приплив капіталу був пов'язаний із значним позитивним сальдо торговельного балансу (3,7 млрд. дол.), то у 2005-2008 роках найбільшим був внесок позитивного сальдо іноземних інвестицій (8,1 млрд. дол. у 2005 році, 3,9 млрд. — у 2006, 15,8 млрд. — у 2007, 8,8 млрд. — у 2008).

Зміни у структурі платіжного балансу за останні роки не змінили вплив його значного позитивного сальдо на умови функціонування валютно-кредитного ринку України. Адже упродовж 2004-2008 років монетарна база в Україні постійно збільшувалася: у 2004 році її зростання становило 34,1 %, у 2005 — 53,9 %, у 2006 — 17,5 %, у 2007 — 46 %, у 2008 — 31,6 %, досягнувши 186,7 млрд. грн. [5, с. 9]. І саме операції на валютному ринку були головним каналом розширення грошової пропозиції в економіці. При цьому більша частина додаткової грошової маси в Україні спрямовувалася на споживання імпортованих товарів.

У результаті у 2005-2008 роках, на відміну від 1999-2004 років, торговельний баланс України був від'ємним. Негативний торговельний баланс частково компенсується позитивним сальдо послуг України, яке за всі роки незалежності постійно приймає позитивне значення. Це пов'язано, насамперед, з вигідним гео економічним положенням країни і наявністю на її території нафто- і газопроводів, які використовуються для транспортування російських енергоносіїв у Європу. Однак, починаючи з 2006 року, позитивне сальдо послуг вже не компенсує від'ємний торговельний баланс країни. У 2008 році баланс торгівлі товарами та послугами України становив -13,8 млрд. дол [6, с. 4].

Наявність в Україні активів, які контролюються закордонними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. За цією статтею платіжного балансу в період з 1994 по 2008 роки з України було вивезено 19,5 млрд. дол. При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з України по цій статті платіжного балансу, як і у Польщі, обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання, та кредитами.

У структурі доходів, отриманих закордонними інвесторами в Україні, найбільша частка у 2007 році, як і у 1996, припадала на доходи від іноземних кредитів — 50 % (90 % — у 1996). На другому місці — 27 % (1,178 млрд. дол.) — дохід від прямих інвестицій. При цьому за 2005-2007 роки річний дохід прямих іноземних інвесторів у країні збільшився майже у 7 разів. У структурі доходів на третьому місці — 23 % (975 млн. дол.) — дохід від іноземних портфельних інвестицій, в якому частка прибутку від операцій з борговими цінними паперами становить понад 96 %.

В економіці України у 2007 році найбільша номінальна доходність була властива активам портфельних іноземних інвесторів — 0,052 дол. на 1 дол. вартості активів: доходність боргових цінних паперів складала 0,057 дол., акцій (дивідендів) — 0,016 дол. За ними йдуть доходності інших активів — 0,033 дол. та прямих іноземних інвесторів — 0,031 дол. Незважаючи на приплив значних обсягів іноземних прямих інвестицій та кредитних ресурсів протягом 2005-2007 років, відбулося майже 60 % збільшення доходності інших і прямих інвестицій, залучених в економіку України.

Разом з тим слід зазначити, що протягом 2005-2007 років вартість іноземних кредитних ресурсів була майже вдвічі нижчою за національні, що і стимулювало постійне збільшення їхніх обсягів. Як і у Польщі, міжнародна інвестиційна позиція України, завдяки залученню значних обсягів іноземного капіталу, постійно погіршується. Так, якщо наприкінці 2003 року сумарні міжнародні активи України на 11,7 млрд. дол. поступалися всім (державним і приватним) міжнародним зобов'язанням країни, то у 2006 році різниця становила 19,9 млрд. дол., а на початку 2008 року — 31,4 млрд. дол. У структурі міжнародних активів, що контролювалися українськими інвесторами на початку 2008 року (90,2 млрд. дол.), частка прямих іноземних інвестицій становить 6,7 %, частка портфельних — 0,1 %, частка інших інвестицій — 57,2 % і частка резервних активів — 36 %. Слід зазначити, що Україна, на відміну від багатьох інших країн, зокрема Польщі, для покращення чистої міжнародної інвестиційної позиції додає до активів обсяги готівкової іноземної валюти, що знаходяться поза банківською системою. У структурі активів, що контролювалися іноземними інвесторами в Україні (121,6 млрд. дол.) част-

ка активів, пов'язаних з прямими іноземними інвестиціями, становить 31,3 %, з портфельними — 15,3 %, з іншими — 53,4 %.

Як і у Польщі, зовнішній борг України постійно зростає. При цьому частка органів державного управління та органів грошово-кредитного регулювання у валовому зовнішньому борзі України, на відміну від Польщі, є невисокою — 13,4 % (на 1 жовтня 2008 року). Уся заборгованість сектора державного управління та органів грошово-кредитного регулювання України є довгостроковою, частка короткострокових кредитів та інших зобов'язань дорівнює нулю.

Серед основних складових зовнішнього боргу України за динамікою зростання лідирує банківський сектор: зовнішній борг банківського сектора у 2004 році зріс на 52 %, у 2005 — на 130 %, у 2006 — на 131 %, у 2007 — на 120 % і за 9 місяців 2008 — на 36 %. У структурі зовнішнього боргу банківського сектору України частка короткострокових зобов'язань становить 30,6 % (кредити — 10,671 млрд. дол., валюта та депозити — 2,213 млрд. дол.), частка довгострокового боргу — 69,4 % (кредити — 18,048 млрд. дол., боргові цінні папери — 6,91 млрд. дол., валюта та депозити — 4,275 млрд. дол.) [7].

За сумою зовнішньої заборгованості інші сектори економіки України, як і Польщі, випереджають банківський сектор. Так, якщо на 1 січня 2004 року зовнішній борг інших секторів економіки дорівнював 10,803 млрд. дол., то за 2004 рік він зріс на 3,729 млрд. дол., за 2005 рік — на 3,588 млрд. дол., за 2006 рік — на 5,536 млрд. дол., за 2007 рік — на 8,772 млрд. дол., а за 9 місяців 2008 — ще на 10,861 млрд. У структурі зовнішнього боргу інших секторів економіки частка короткострокових зобов'язань становить 28,5 % (торгові кредити — 15,138 млрд. дол., неторгові кредити — 1,082 млрд. дол., інші боргові зобов'язання — 946 млн. дол.), частка довгострокового боргу — 71,5 % (кредити — 23,924 млрд. дол., боргові цінні папери — 1,785 млрд. дол.).

За останні роки в економіці України також спостерігалось стрімке зростання обсягів зобов'язань за кредитами підприємств прямого інвестування. Так, міжфірмовий борг збільшився за 2004 рік на 35 %, за 2005 — на 49,2 %, за 2006 — на 133 %, за 2007 — на 58,5 % і за 9 місяців 2008 — на 52,2 %. У структурі валової зовнішньої заборгованості України

(105,429 млрд. дол.) привалює довгостроковий борг, частка якого на 1 жовтня 2008 року становила 71 %.

Отже, проведений аналіз свідчить про те, що потягом останніх років Україна та Польща залучили до своїх економік значні обсяги іноземного капіталу, що і стало головною причиною суттєвого погіршення міжнародних інвестиційних позицій і істотного зростання зовнішнього боргу двох країн. Надходження значних обсягів зовнішніх ресурсів з одного боку стимулювало внутрішній попит у країнах і, відповідно, економічне зростання, з іншого — подальше погіршення структури балансу поточних операцій і збільшення зовнішнього боргу.

Порівняльний аналіз доходності іноземних капіталовкладень в економіках двох країн свідчить про те, що в Україні, на відміну від Польщі, доходності іноземних кредитних ресурсів та боргових цінних паперів, незважаючи на суттєве збільшення їхніх обсягів протягом 2005-2007 років, зросли. Така ситуація, поперше, була обумовлена значним дефіцитом торгівельного балансу та сальдо доходів від іноземних інвестицій платіжного балансу України, для фінансування яких і використовувались іноземні фінансові ресурси. По-друге, — ризиками неповернення кредитних ресурсів українськими банками та корпоративним сектором у випадку їхніх банкрутств.

Зазначені фактори і стали головною причиною того, що Україна, наприкінці 2008 на початку 2009 років під час суттєвого погіршення умов зовнішнього кредитування, за темпами девальвації національної валюти стала лідером в Європі.

В цих умовах уряду України слід проводити жорсткішу монетарну і бюджетну політику, спрямовану на протидію зростанню споживчого попиту в економіці і поліпшення структури балансу поточних операцій. Другим напрямом державної політики повинно стати збільшення податкового навантаження на особисті доходи громадян (для зменшення попиту на імпортні товари). Третім — зменшення прибутковості використання зовнішніх кредитних ресурсів (через збільшення Національним банком норми резервування за іноземними кредитами) для споживчого кредитування.

Література

1. Doing Business in Poland: Country Commercial Guide 2008. U. S. Commercial Service and U. S. Embassy. — Warsaw, 2008. — 136 p.

2. International Monetary Fund. Monthly Survey of International Financial Statistics. — Washington, 2009. — № 2.
3. Національний банк Польщі. Зовнішній борг Польщі // http://www.nbp.gov.pl/en/statystyka/czasowe_dwn/zadl99_08kwa.xlsQuarterly.
4. External Debt Database. World Bank, International Monetary Fund // http://devdata.worldbank.org/sdmx/jedh/jedh_instrument.html. — 2009.
5. Національний банк України. Монетарний огляд за 2008 рік // http://www.bank.gov.ua/Publication/analytical/Mon_review/2008/2008.pdf.
6. Національний банк України. Зовнішній борг України станом на 01.10.2008 року // http://www.bank.gov.ua/Balance/Debt/ExtDebt_report_2008.pdf.
7. Національний банк України. Оцінка стану платіжного балансу України в 2008 році // http://www.bank.gov.ua/Balance/2008_PB/State_2008_pr.pdf.

Резюме

В статті вивчено фактори, впливаючі на приток іноземних капіталовкладень в економіку України і Польщі. Виявлено причини суттєвого погіршення міжнародних інвестиційних позицій і збільшення сукупного зовнішнього боргу двох країн. Визначено дохідності іноземних прямих, портфельних і інших інвестицій, привлечених в економіку України і Польщі. Представлено шляхи подолання валютно-фінансового кризису в Україні.

Рецензент доктор економічних наук, проф. Н. А. Левицький

УДК 336.531.2

І. Є. Подгорна

МІСЦЕ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ

В сучасних умовах інтенсивного науково-технічного розвитку у всьому світі велику увагу приділяється розробці та освоєнню нововведень, без яких неможливий науково-технічний прогрес у суспільстві. Важливе місце венчурного бізнесу в цьому

процесі доводить той факт, що більшу частину винаходів у високотехнологічних галузях здійснено за рахунок венчурного капіталу та венчурних підприємств. Внаслідок цього економічно розвинуті держави, надаючи велике значення інноваційним розробкам, йдуть шляхом створення економічних механізмів, які сприяють впровадженню у виробництво досягнень науковців. Одним з таких механізмів є розвиток венчурних підприємств. Статистичні дані різних розвинутих країн свідчить, що від половини до двох третин значних нововведень були розроблені незалежними винахідниками за допомогою венчурного фінансування.

Питання специфіки венчурного бізнесу, його місця і значення у сучасній економіці займають важливе місце у дослідженнях сучасних економістів. Основи теорії венчурного бізнесу, принципів його організації та фінансового забезпечення вивчені у працях американських економістів: Дж. Бартлетта, Д. Гладстоуна, П. Гомперса, А. Дамодарана, М. Лонга, Дж. Кохрейна та інших вчених. В останні роки з'явилися фундаментальні дослідження українських вчених та вчених країн СНД, таких як А. Балабана, О. Осипенко, Р. Фатхутдинова та інших.

Разом з тим, велика кількість проблем венчурного бізнесу залишаються предметом дискусій або недостатньо вивчені. До них можна віднести такі як: уточнення характеристик венчурного бізнесу, оцінка його місця та значення в економіці країни, визначення джерел фінансування венчурного підприємництва.

Необхідно розглянути сучасні підходи до розкриття сутності венчурного бізнесу, його особливого місця в сучасній економіці та його ролі у розвитку інноваційної діяльності.

В сучасній економічній науці існують суттєві розбіжності у визначенні венчурного підприємництва. Одні автори розглядають його у традиційному розумінні — як ризиковане підприємство. Інші, як і більшість, виділяють спрямованість венчурного бізнесу на проекти в галузі інновацій та нових технологій. Загальним для всіх авторів є введення у визначення венчурного капіталу його орієнтацію на молоде підприємство, яке володіє хорошими перспективами зростання. Але важливим в даному контексті є те, що венчурне підприємництво повинно відображати не тільки присутнє венчурному бізнесу поєднання високого ризику з високою доходністю при переважній орієнтації на інноваційну діяльність, але й те, що венчурний бізнес окрім фінансу-

вання проектів, включає створення спеціальних компаній та управління ними з метою комерціалізації отриманих нових продуктів та технологій, доведення вказаних компаній до ступеню зрілості та їх продажу у формі високодохідного та стійкого бізнесу.

Виходячи з цього можна дати визначення венчурному бізнесу як особливому виду господарської діяльності, орієнтованого переважно на сферу інновацій високотехнологічного характеру, який включає виявлення та просування перспективних проектів від ідеї до ефективної компанії, а також відрізняється поєднанням високих ризиків з можливістю отримання високих прибутків при успішній реалізації проекту.

В системі венчурного бізнесу цілеспрямоване створення нового продукту містить весь цикл взаємопов'язаних дій та передбачає його виведення на ринок, як одну з кінцевих стадій. За час розвитку венчурного бізнесу послідовність цих етапів і фаз, а також зміст дій сформувалися як встановлена практика на основі перевіреного досвіду.

В основі нового венчурного підприємства знаходиться ідея. Завдання венчурного підприємства полягає у тому, щоб трансформувати цю ідею в новий продукт або послугу, рівень продаж яких може виявитись досить високим. Нова справа, безумовно, вимагає вкладень. Воно здатне приносити певні доходи, і навіть прибуток. Але якщо нове венчурне підприємство поступово не перетвориться у новий бізнес, і якщо у ньому не створиться хороша система управління, то таке підприємство не зможе довго існувати, незалежно від цінності самої ідеї, яка покладена в її основу, від суми грошових вкладень, від якості продукції та інтенсивності попиту на неї.

Зазвичай у розвитку венчурного підприємства спеціалісти виділяють чотири етапи.

На першому етапі створюється прототип продукту. Основною діючою особою тут є або вчений, або технік, який використовує наукову ідею для створення нового продукту або нової технології. Англійські спеціалісти називають цей етап "насінневим", тому що в його основі лежить наукова ідея щодо виробництва продукту, але ще немає підприємства, яке б могло здійснити це виробництво. Цей етап для своєї реалізації вимагає незначних фінансових ресурсів.

Другий етап — стартовий, на якому проводиться запуск компанії, організовується виробництво нового продукту. На відміну

від першого, цей етап характеризується вже достатньо високою потребою у фінансових ресурсах, які, в свою чергу, у великій мірі залежать від характеру продукту, що створюється. Якщо це продукція інтелектуального спрямування, як, наприклад, програмний продукт, то її створення не вимагає значних фінансових вкладень та значних витрат часу, і тому такий продукт швидко виходить на ринок і забезпечує швидку віддачу вкладень.

Матеріальна продукція переважно вимагає значно більших витрат на своє створення, часу на розробку продукту і пов'язана з більшим ризиком затвердження цього продукту на ринку. У зв'язку з цим, організація виробництва, прогнозування ринку вимагають більш значних фінансових ресурсів.

На даному етапі даному етапі компанії витрачають багато грошей, але, практично, нічого не отримують. При цьому основна частина видатків пов'язана не стільки з розробкою технології виробництва продукту, скільки маркетингу нових стратегій та комерціалізацією продукту, оцінкою масштабів майбутнього ринку. Основною діючою особою в цей період стає вже не вчений, а менеджер.

Цей етап англійські спеціалісти називають “долиною смерті”, тому що присутність у значній частині комерційної складової цього етапу призводить до того, що 70-80 % проектів на цьому етапі гинуть.

На третьому етапі — етапі раннього зростання — починається виробництво продукту та здійснюється його тестування ринком. При цьому, як свідчить статистика, з 10 продуктів, які вийшли на ринок, 2 на цій стадії перевищують передбачувану ставку рентабельності виробництва та зростання капіталів, 2 зникають, а 6 потрапляють у так звану категорію “зомбі”. Тобто їх виробництва виживає, забезпечує незначну рентабельність, але не дає приросту капіталу. На цьому етапі до венчурних підприємств проявляє підвищену зацікавленість великі корпорації, які хочуть придбати акції венчурних підприємств з метою проникнення в нову технологію і за допомогою цього реструктуризувати свою діяльність. Так діють великі фармацевтичні компанії в галузі біотехнологій. В результаті формується ринок науковесних продуктів та ринок капіталу.

На четвертій, завершальній стадії, якщо ринок визнає новий продукт і на нього формується підвищений попит, який вимагає для реалізації вкладень нових капіталів, керівництво венчур-

ного підприємства або продає компанію, або випускає акції підприємства. На цій стадії активно залучаються банківські кредити. Інтервал часу від першого етапу до реєстрації акцій становить у середньому від 5 до 10 років, хоча зустрічаються виключення, коли дана процедура займала менше трьох років.

На різних етапах розвитку підприємства виникають різні потреби у фінансових ресурсах, існують різні можливості ринку для продукції венчурного підприємства і, відповідно, можливості його фінансування з різних джерел. Схема взаємодії венчурного підприємства з інвесторами на різних фазах наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Схема взаємодії венчурного підприємства з інвесторами

Перший етап	Другий етап	Третій етап	Четвертий етап	Вихід
Бізнес-ангели Держава Венчурні фонди	Венчурні фонди Банки	Венчурні фонди Фонди прямих інвестицій Банки	Венчурні фонди Фонди прямих інвестицій Банки	Викуп новим інвестором

Особливість фінансування венчурних підприємств полягає у тому, що інвестиції необхідні на всіх етапах розвитку такого підприємства. Навіть на самому початковому етапі, коли у венчурного підприємця немає практично нічого, крім самої ідеї, власних коштів недостатньо, і виникає необхідність в інвесторах, які повірять в ідею вченого та готові ризикувати.

Інвестиції венчурного капіталу пов'язані з довгостроковими термінами вкладень, відносно високим комерційним ризиком і, відповідно, потенційно більш високим доходом. Виходячи з світової практики ці кошти повинні вкладатися, переважно, у статутний капітал новостворених малих та середніх підприємств, які орієнтовані, як правило, на створення нових технологій та науковоємних продуктів.

Таким чином для забезпечення інноваційного розвитку економіки будь-якої країни дуже привабливим є використання венчурного підприємництва. Провівши дослідження можна визначити специфіку венчурного бізнесу як особливої форми підприємництва, яка відображає такі його якісні характеристики:

- високий освітній рівень венчурного підприємництва, що визначено змістом його діяльності;

- суттєва капіталоємність венчурного підприємництва внаслідок його інноваційного характеру;
- гнучкість управлінських та виробничих структур у малих венчурних підприємствах;
- значна частка відсіву таких фірм внаслідок банкрутства що виникає через складність та непередбачуваність умов бізнесу, який розробляється.

Проведені дослідження особливостей фінансування венчурних підприємств дозволили сформулювати особливості венчурного капіталу:

- 1) У випадку венчурного фінансування необхідні можуть надаватися під будь-який проект без будь-яких гарантій. Інвестори йдуть на розподіл всієї відповідальності та фінансового ризику разом з підприємцями.
- 2) Великі інноваційні проекти починають давати прибуток не раніше, ніж через три-п'ять років, тому венчурне інвестування розраховане на тривалий термін, та існує відсутність ліквідності у довгостроковому періоді.
- 3) Ризиковані капіталовкладення здійснюються, як правило, в самих передових напрямках науково-технічного прогресу, і венчурні фонди, як ні один з інвесторів, вкладають кошти у нові розробки навіть тоді, коли їм присутня велика ступінь невизначеності, тому що саме в цьому приховується великий потенціал прибутковості.
- 4) Інвестори не обмежуються тільки наданням фінансових коштів. Вони безпосередньо або через своїх представників приймають активну участь в управлінні венчурним підприємством. Інвестор повинен бути готовим надати саму різну допомогу тим, кому спрямував свій капітал — це допомога в управлінні, консультування, допомога у налагоджуванні зв'язків тощо. Саме участь в управлінні знижує ступінь ризику та збільшує норму прибутку на капітальні вкладення, і таким чином є невід'ємною умовою успішного освоєння нововведення.

Оскільки інвестування венчурних підприємств завжди пов'язане з ризиками, рівень яких вище середньостатистичного, завдання інвестора полягає в мінімізації цих ризиків, що позитивно вплине на фінансування впровадження інноваційних проектів.

Література

1. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” // Відомості Верховної Ради. — 2001. — № 2. — С. 103
2. Бочкарев А. Опыт венчурного предпринимательства в Великобритании // <http://www.maplaza.ru/articles/article65.htm>.
3. Гродецкий Д. В. К вопросу о сущности венчурного бизнеса и его особое место в современной экономике // Экономические науки. — 2007. — № 9. — С. 35.
4. Українська асоціація інвестиційного бізнесу — <http://www.uaib.com.ua>.

Резюме

В статье определена роль венчурного бизнеса как особой формы предпринимательства, сутью и главной целью которого являются специфические товары — инновации.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор В. В. Немченко

УДК 65.012.2

Е. Г. Дмитриева

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ: ПРАКТИЧНА НЕОБХІДНІСТЬ, ЯКУ ВАЖКО РЕАЛІЗУВАТИ?

Стратегічне планування представляє собою процес прийняття управлінських рішень відносно стратегічного передбачення (формування стратегій), розподілу ресурсів, адаптації компанії до зовнішнього середовища; воно забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функції організації, мотивації і контролю, орієнтовані на розробку стратегічних планів. Процес стратегічного планування забезпечує основу для управління членами організації. Стратегічне планування — це процес визначення головних цілей організації, ресурсів, необхідних для їх досягнення, та політики, направленої на придбання та використання цих ресурсів. Стратегічне планування має на меті довгострокове забезпечення результативності підприємства і освоєння його нових можливостей [2, с. 7-8].

Отже з вище викладеного можна зробити висновок, що необхідність стратегічного планування, безперечно, існує, однак практичне втілення майже відсутнє. Існує багато об'єктивних і

суб'єктивних факторів, які не дають змоги широко застосовувати систему стратегічного планування, досягати високого ступеня обґрунтованості планів та забезпечувати необхідний рівень їхнього виконання. Такі фактори прийнято називати бар'єрами, а саме:

Негативний досвід. У посткомуністичних країнах накопичено негативний досвід директивного планування, яке було проявом переважно командно-адміністративного, а не економічного методу керівництва. Кожен план, незалежно від його рівня, містив економічні показники, тобто за змістом мав “економічний характер”, але розробка, виконання та контроль за виконанням планів були директивно визначені та жорстко адміністративно оформлені. Відмова від застарілих прийомів і методів планування взагалі призвела до спростування планування на рівні підприємства. Збіг суб'єктивних та об'єктивних факторів призвів до того, “старі” плани виявилися не потрібними, а для складання нових персонал не має знань, умінь і навичок, не створено інформаційно-методичне забезпечення та механізми розробки й реалізації планів, не встановлено нові взаємовідносини. Із “старої” системи збереглися та застосовуються фрагменти оперативних планів для виробничих підрозділів і короткострокові плани для окремих управлінських рішень.

Нерозвиненість теорії та методів планування. Поведінка підприємств із застарілим організаційно-економічним механізмом потребує наукових досліджень і створення методів перетворення їх у ринково-орієнтовані фірми з якнайменшими втратами. Світовий досвід не дає відповідей на це запитання у повному обсязі, потребує адаптації досвіду процвітаючих підприємств до українських умов.

Середовище. Нестабільність та невизначеність процесів, що відбуваються в економіці України, — предмет дискусії фахівців на всіх рівнях. Ситуація сприймається, як загрозлива. Але завжди кожне підприємство функціонує у більш або менш складному оточенні. Раптові або швидкі зміни, технологічні, організаційні та інші інновації, підвищення конкуренції, а також вплив багатьох інших чинників створюють враження про неможливість оцінки майбутніх шансів і загроз, а відтак майже унеможливають планування. Дійсно, спланувати діяльність підприємства в складному та динамічному оточенні дуже важко, однак це можливо.

Небажання встановлювати цілі та розробляти стратегії. Відправна точка планування — мета, яка визначає орієнтир, до

якого спрямована діяльність підприємства. Без меж немає усвідомленого розвитку. Але не кожне підприємство користується у своїй діяльності обґрунтованими цілями.

Така ситуація небажання або невміння встановлювати цілі може скластися в керівництві підприємством з таких причин:

- недооцінка необхідності цільової спрямованості управління, місця та ролі мети як системоутворюючого, мотиваційного, планово-контрольного елемента тощо;
- складність процесу цілевстановлення та цілереалізації;
- небажання брати на себе відповідальність за наслідки досягнення чи недосягнення мети;
- страх помилитися та втратити авторитет з-поміж партнерів і підлеглих, оскільки через відсутність цілей, які мають суб'єктивний вираз, можна “списати” всі недоліки на об'єктивні фактори;
- відсутність знань і здібностей для встановлення цілей, а також відсутність у системі мотивації засад, які б сприяли усуненню цих недоліків.

Нерозуміння важливості цільової спрямованості будь-якої діяльності проявляється в спрощуванні стратегій і може призвести до відмови від планування взагалі. Okремо треба розглядати свідому відмову від стратегічної визначеності в діяльності, яка пояснюється перевагами “ручного управління”, що є практично синонімом безконтрольної діяльності.

Опір змінам. Будь-які зміни підвищують невизначеність у функціонуванні підприємства. У процесі перетворень, які має здійснювати кожна організація, посилюється роль соціально-психологічної, поведінкової складової процесу управління, яка проявляється у спробі персоналу запобігти змінам і надалі використовувати звичні характеристики системи. Це і є опір змінам, який проявляється у відстрочках дій (іноді — навіть у саботажі!), підвищенні витрат часу, грошей, МТР, а також у свідомому чи несвідомому намаганні “втопити” заходи, пов'язані з перетворенням системи, у поточних справах.

Розрізняють особистий, груповий опір та опір організацій. Чим вищий рівень змін має відбутися, тим більшого опору змінам слід очікувати. Він починається з опору розробці планів,

які передбачають проведення змін. Управління опором — це процес забезпечення розвитку планування та системи загалом.

Обмеження (матеріальні, час і гроші). Швидкій та всеосяжній реалізації цілей, визначених у планах будь-якого рівня, завжди заважають усілякі обмеження. Більше того, усвідомлення існування обмежень відіграє роль бар'єра в процесі планування, оскільки для більшості керівників і плановиків планування є синонімом “зайвої роботи”, оскільки визнається неможливим розробити якісний план через велику кількість “непереможних” обмежень [4, с. 243].

Бар'єри полягають в тому, що дуже важко пов'язати послідовність робіт, виконавців і співвиконавців, пам'ятаючи про необхідність економії часу та витрат, а також інших обмежень. Отже існування бар'єрів у плануванні зумовлено об'єктивними та суб'єктивними причинами, тому їх можна подолати, впливаючи лише на всі сторони планової діяльності підприємства.

Основним бар'єром є нерозвиненість теоретико-методичного обґрунтування планів підприємств. Перехід на нову систему управління економікою, розвиток процесів приватизації, які супроводжуються створенням самостійних суб'єктів підприємницької діяльності, потребують розробки нових прийомів і методів планування та опанування ними. Розробка, вивчення та адаптація сучасних методів прогнозування та планування створюють базу для формування обґрунтованих планів діяльності підприємства, забезпечують підвалини для його існування в довгостроковій перспективі.

Початок процесу подолання бар'єрів “згори”. Реальність полягає в тому, що традиційно вважається, що процес перетворень має початися “згори”. При чому це стосується як вищих ешелонів влади в державі, так і керівників кожного суб'єкта господарської діяльності. Кожен керівник має усвідомити важливість планування й планового розвитку керованої ним системи. Надійним є лише стратегічне планування, яке відповідає особливостям невизначеного середовища, а також вимагає значної перебудови виробничого потенціалу кожного підприємства як основи для його виживання та подальшого функціонування. Тому управлінці мають вивчати методи формулювання місії, формування стратегій, розробки планів і програм. Дії керівників у цьому напрямку створюють необхідні основи для підвищення планово-

го характеру розвитку підприємства, визначають необхідність планування діяльності в кожній підсистемі та для окремого працівника [3, с. 35].

Визнання існування обмежень. Визнання того, що планування не є універсальним засобом негайного розв'язання проблем підприємства, сприяє розробці системи планів та програм. План — це інструмент, який окреслює перспективу розвитку об'єкта з урахуванням існуючих нормативно-законодавчих, часових і ресурсних обмежень. Плани мають містити перелік заходів щодо пом'якшення або уникнення обмежень. Треба враховувати, що не всі проблеми можна розв'язати в плановому періоді, проте це не зменшує значення планування. Плани потрібні кожній системі, яка розвивається, щоб свідомо підходити до визначення сутності та порядку дій по досягненню цілей.

Визнання обмеженості планів як таких і обмежень, які не дають змоги досягти бажаних темпів розвитку, — початок діяльності, націленої на успіх, на реалізацію обраних стратегій. Без такого усвідомлення будь-який план — це лише безпідставні сподівання та документи, які нікого ні до чого не зобов'язують. Визнання досягається навчанням керівників і поширенням досвіду процвітаючих фірм, у яких планування — необхідний елемент діяльності.

Встановлення ефективних зв'язків. Для побудови ефективної системи планування замало ініціювати цей процес лише “згори”. Дійові та обґрунтовані плани можна розробити за участю всіх зацікавлених підсистем усередині підприємства та інших організацій, які надають необхідну інформацію, беруть участь в узгодженні інтересів, висувають пропозиції щодо змісту планів і механізмів їхнього виконання. Ці проблеми можна розв'язати лише за допомогою добре налагоджених комунікаційних зв'язків, які встановлюються у передплановій стадії планування, розвиваються та посилюються (або скорочуються й розриваються) в процесі розробки планів, особливо довгострокових. Тип і форми комунікацій залежать від середовища, в якому функціонує підприємство, та складності внутрішньої системи зв'язків.

Участь усіх підсистем підприємства у плануванні. Важливим є те, що кожна посадова особа, яка бере участь у реалізації планів, має змогу впливати на швидкість виконання окремих заходів, їх порядок і зміст, при чому такий вплив може мати, з точки зору

загальних інтересів підприємства, як позитивний, так і негативний характер. Щоб запобігти перекривленню планів на етапі їхнього виконання, а також розширити “поле альтернативних рішень” при розробці планів, доцільно залучати якомога більшу кількість фахівців — представників різних зацікавлених сторін. Це сприяє кращій обґрунтованості планів, їхній координації та забезпечує менший опір їм, оскільки учасники розробки планів сприймають їх як власні розробки, шукають більш раціональні шляхи та способи виконання окремих завдань і системи планів загалом. Залучення широкого кола фахівців до розробки планів можна забезпечити і за рахунок формальної процедури — створення графіків надходження інформації та проведення нарад за участю окремих посадових осіб — представників окремих ланок.

Перевірка та вдосконалення. Існування на підприємстві системи довго-, середньо- та короткострокових планів потребує спадковості та взаємозалежності окремих типів, підрозділів і заходів різноманітних планів. Динамічне середовище створює умови, за яких коригування планів є необхідним. Це стосується насамперед короткострокових планів, але залежно від масштабів змін може зумовити потребу внесення змін у плани середньо- та довгострокові. Корективи не можна вносити без достатніх обґрунтувань. На етапі розробки планів треба передбачити процедури внесення змін (за яких умов, хто, в який термін і в якому порядку має право внести зміни), причому корективи не повинні сприйматися як “порушення правил”, особливо тоді, коли нові заходи ведуть до вдосконалення планів. Внесенню коректив передують контрольно-перевірочні операції, які не лише констатують ступінь виконання або невиконання запланованих дій, й співвідносять заплановані заходи із станом внутрішнього та зовнішнього середовища, що дає змогу оцінити їхню актуальність.

Розробка альтернативних планів. Гнучкість того чи іншого плану також має певні межі. Відхилення від прогнозованих подій можуть бути досить значними. Окрема система планів, розроблена, наприклад, за певним сценарієм, перестає відповідати дійсності. Тоді з метою запобігання кризі управління підприємством керівництво може перейти до виконання альтернативних (запасних) планів, які більшою мірою відповідають ситуації, що склалася. Мистецтво управління полягає в тому, щоб здійснити

плавний перехід з якнайменшими втратами на виконання інших планів. Це можливо за умов, коли:

- альтернативні плани на підприємстві регулярно розробляються та коригуються;
- постійно відстежується взаємозв'язок між діючими та альтернативними планами;
- механізми реалізації основних та альтернативних планів однакові чи дуже близькі;
- персонал підприємства бере участь у розробці та коригуванні альтернативних планів і готовий їх реалізувати;
- альтернативні плани погоджено із зацікавленими організаціями та особами, перехід до їхнього виконання не сприймається негативно [1, с. 113-114].

Виходячи з різноманітності характеристик підприємств, можливі різні підходи до організації системи стратегічного планування. Світовий досвід свідчить: на основі загальних принципів кожне підприємство обирає ту чи іншу систему, робить акцент на окремих сторонах діяльності підприємства, вводячи цей орієнтир як основу планування. Підводячи підсумки, найважливішою рисою в подоланні бар'єрів хотілося б відзначити морально-психологічну готовність до змін усіх ланок робітників на підприємствах і спроможність в команді працювати над створенням і реалізацією стратегічного плану. Відтак практичну необхідність в стратегічному плануванні, нарешті, буде можливість реалізувати.

Література

1. Бельтюков Е. А, Некрасова Л. А. Выбор стратегии развития предприятия. Учебное пособие. — Одесса: ОНПУ, 2002. — 280 с.
2. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій. — К.: МАУП, 2000. — 128 с.
3. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. — Львів: Новий світ-2000, 2003. — 271 с.
4. Шершньова З. Є. // Підр. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Резюме

В данной статье рассмотрена актуальность темы стратегического планирования, а именно ее практическая необходимость ба-

рьеры, связанные с реализацией, также представлены методы преодоления существующих барьеров.

Рецензент канд. економ. наук, доцент М. М. Осипова

УДК 338.486.2:65.011.3

І. В. Іожиця

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Економічна криза в нашій країні торкнулась всіх сфер господарської діяльності. Вона руйнує систему та принципи роботи як державного, так і приватного бізнесу. І якщо наш уряд давно вже не прагне врятувати ті сфери діяльності, які він патрує, то сектор приватного бізнесу, як великого, так і малого, невпинно намагається видертися зі сформованої кризи. У такій ситуації актуальність теми антикризового управління незаперечна для будь-якої сфери діяльності. Туризм, як потреба не першорядна, перебуває в досить неоднозначному положенні. Тому що дуже складно мотивувати мільйони безробітних людей витрачати свої заощадження на подорожі.

Все це приводить до того, що неплатоспроможність і наступні серйозні фінансові ускладнення підприємств туризму стають предметом обговорення як у бізнес середовищі так і в пресі, а антикризовий менеджмент предметом аналітики, вивчення та інструментом для впровадження в компанії з метою запобігання можливості появи кризової ситуації. Перед керівниками підприємств постають завдання запобігання кризових явищ і забезпечення стійкого розвитку своїх підприємств. На рішення саме цих завдань повинна бути націлена система заходів, що за кордоном має назву “кризис-менеджмент” (crisis management), а у вітчизняній літературі — “антикризове управління”.

Термін “антикризове управління” пояснюється як керування, що впроваджується для виведення підприємства з кризової ситуації, яка виникла, а також на запобігання прояву кризової ситуації.

У деяких навчальних посібниках авторами розглядається більш широке поняття “антикризового керування”, що повинно апріорно випереджати та запобігати неплатоспроможність і недієздатність підприємства. Можливо, це й так, однак, у такому випадку будь-яке підприємство, яке тільки створюється, спокон-

вічно буде мати потребу в антикризовому керівникові, оскільки дане підприємство в стратегічному плані розглядається як таке, що має які-небудь труднощі, які необхідно вирішувати [4]. Тому антикризове керування необхідно застосовувати на будь-якому підприємстві, навіть фінансово сталому [1].

Таким чином, антикризове керування це:

- аналіз стану макро- і мікросередовища й вибір кращої місії фірми;
- вивчення економічного механізму виникнення кризової ситуації й створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовищ фірми з метою раннього виявлення сигналів про погрозу наближення кризи;
- стратегічний контролінг фірми й визначення стратегії запобігання її неплатоспроможності;
- оперативна оцінка й аналіз фінансового стану фірми та виявлення можливості виникнення неплатоспроможності (банкрутства) — оперативний контролінг;
- розробка кращої політики поведінки в умовах кризи;
- постійне урахування ризику підприємницької діяльності та визначення заходів щодо його зниження [1].

Антикризовому керуванню, поряд із загальними закономірностями, властиві деякі особливості, пов'язані зі здійсненням антикризових процедур. Критерії прийняття рішень в антикризовому керуванні повинні відрізнятися від критеріїв нормального керування. У рамках “нормального” керування даний критерій можна звести до досягнення стратегічних цілей розвитку в довгостроковому аспекті та максимізації прибутку в короткостроковому. При переході підприємства в кризовий стан у довгостроковому аспекті метою є повна фінансова стабілізація, а в короткостроковому аспекті критерієм стає максимізація або заощадження коштів [1].

Успіх стратегії антикризового управління багато в чому залежить від того, чи вдалося вчасно виявити виникнення вихідної події, з якої починається рух до кризового переломного стану фірми. Раннє виявлення таких подій можливо лише в тому випадку, якщо служби фірми здійснюють постійне спостереження за сигналами, що надходять із зовнішнього середовища, а також сигналів про стан процесів, що протікають у самій фірмі

[1]. На жаль, більшість туристичних підприємств не може собі дозволити мати в штаті антикризового керівника, так як кількість фахівців такого рівня в нашій країні практично дорівнює нулю. Таким чином, роль такого характеру лягає на плечі керівництва фірми, що повинне завжди аналізувати поточний стан справ і за допомогою постійного аналізу намагатися передбачати наступний хід подій.

Туризм серед інших галузей невиробничої сфери економіки більшою мірою чутливий щодо впливу зовнішніх факторів. Тому вплив глобальної фінансової кризи на світову туристичну індустрію не є виключенням, і, звичайно, більшість фахівців говорять про негативні наслідки нестабільності світової економіки для подальшого розвитку туристичного бізнесу.

Як повідомляє Всесвітня туристична організація більшість регіонів світу в другій половині 2008 року демонстрували падіння темпів росту міжнародного туризму. Особливо це стосується екзотичних країн, дальньомаршрутних напрямків (Південно-східної Азії, Карибського регіону) і фешенебельних курортів. При цьому туристський ринок увійшов у кризу раніше інших галузей. У такій ситуації більшість туроператорів виявилися не в змозі оплатити чартери й блоки місць у готелях, оскільки в умовах фінансової кризи банки відмовляють у кредитах тим сферам економіки, які є малоприбутковими й ризиковими. У зв'язку з цим ціни на розміщення й авіаквитки ростуть, а число чартерів скорочується.

У середньостроковій перспективі також очікується значне зниження обсягу ділового й корпоративного туризму, що постраждає від світового економічного спаду більшою мірою, чим подорожі з метою відпочинку й оздоровлення. Це пояснюється, в першу чергу, масовими скороченнями у великих компаніях [3].

Можна говорити про таку реакцію на вплив зовнішніх факторів, як зміна маршрутів і дальність подорожей. Згідно з прогнозами, туристи будуть обирати більш близькі, недорогі напрямки, віддаючи перевагу маршрутам по власній країні або сусідніх державах з використанням більш економічних транспортних засобів. Зменшаться також тривалість подорожей, їх частота, витрати під час відпочинку, знизиться кількість пакетних турів, у тому числі на пляжні курорти. Одночасно зросте кількість поїздок, які будуть бронюватись самостійно, в основному з роз-

міщенням у друзів або родичів. Найбільшим попитом будуть користуватися поїздки в ті країни, валютний курс яких виявиться найбільш вигідним для туристів.

Вважається, що фінансова криза навряд чи торкнеться індивідуального туризму. Споживачі з високим рівнем доходу не відмовляться від подорожей. Ризик тут невеликий через пряме бронювання та польоти на регулярних авіарейсах. За прогнозами Всесвітньої туристичної організації, якщо в 2008 році ріст попиту на міжнародний туризм не перевищив 2-3 %, то в 2009 році ситуація на ринку ускладниться — ріст може припинитися.

Неминуче зменшення глибини продажів: люди не можуть планувати відпочинок на 3-6 місяців уперед. Криза сприяє зміні структури попиту: зростає зацікавленість до низькобюджетного відпочинку й внутрішнього туризму. В економічно нестабільні періоди добре продаються найдорожчі й найдешевші тури. В умовах наростаючої фінансової кризи ті види відпочинку, які раніше були орієнтовані на вузьке коло людей, поступово будуть набувати масового характеру: споживачі середнього класу почнуть обирати більш бюджетні види відпочинку. Гравці західного туристичного ринку намагаються розвивати нові види туризму: “філантропічні” подорожі — тури, які являють собою сполучення відпочинку класу люкс і соціальних програм; каучсерфінг — з наданням безкоштовного нічлігу.

Столичні та регіональні агентства мають намір оптимізувати витрати на рекламу, послуги зв'язку. У період кризи, для туроператорів реклама найбільш ефективна. Скорочення штатів, зниження зарплат і бюджетів веде до падіння попиту [5].

Не варто розглядати вплив економічної кризи на діяльність підприємств в області туризму тільки з негативної сторони. Там, де можна знайти мінуси, завжди є й свої плюси. Як було помічено експертами, кризова ситуація в економіці розорить дрібні, неефективні й недобросовісні туристичні компанії, тим самим зміцнивши положення більше прогресивних підприємств. На ринку залишаться лише великі підприємства, які будуть змушені вдосконалити свій сервіс для виживання серед найсильніших.

Таким чином, напрямками впливу кризи на туристичну індустрію є:

1. Зниження платоспроможності потенційних користувачів туристичними послугами й зниження попиту.

2. Негативний вплив кризи на масштаби ділового й масового туризму.
3. Скорочення кадрів та зарплат у турфірмах.
4. Економічна криза сприяє політичній напруженості, що знижує потоки міжнародних туристів.
5. Скорочення іноземних інвестицій у будівництво готелів, ресторанів, розважальних комплексів [3].
6. Вихід з туристичного ринку некомпетентних і несумлінних гравців.

Сформована ситуація змушує учасників туристського ринку створювати антикризові програми [5]. Ціль антикризового менеджменту — сформулювати проблему бізнесу, проаналізувати наявні ресурси підприємства й намітити конкретні кроки для виведення підприємства з кризової ситуації. Тому що некоректна політика керування приводить або до падіння рентабельності бізнесу, або до повної втрати конкурентоспроможності продукції. Тому діяльність фірми повинна бути спрямована на прогнозування й попередження розвитку кризових ситуацій. Інакше несприйнятливість до змін зовнішнього й внутрішнього середовища, відсутність системи раннього виявлення проявів нестабільності, може привести до того, що криза застане фірму зненацька. А в цих умовах забезпечення антикризової програми буде потребувати набагато більших витрат, чим завчасне забезпечення належного рівня готовності [4].

Основними етапами антикризового керування є:

- розроблення бізнес-плану фінансового оздоровлення підприємства;
- регулювання процесу фінансового оздоровлення;
- оцінка глибини фінансової й економічної кризи підприємства й ефективності заходів по фінансовому оздоровленню;
- вибір і реалізація антикризових процедур.

Таким чином, світова фінансова криза, що торкнулась туристичного ринку, впливає на поведінку й взаємодію його основних учасників, змушуючи їх пристосовуватися до сформованої ситуації й розробляти стратегію поведінки в нових умовах, а також комплекс антикризових заходів. Слід зазначити, що необхідність тісного співробітництва галузі й держави з метою вироблення спільних дій для подолання кризових явищ очевидна, але, на жаль, у нашій країні абсолютно неможлива [5].

Антикризове керування дійсно відрізняється від керування у звичайному режимі. Якщо весь арсенал підходів і методів останнього спрямований на розвиток і виживання підприємства в довгостроковому аспекті (що містить у собі, у тому числі, і недопущення кризи), то методи першого націлені винятково на подолання вже назрілої кризи, забезпечення виживання в короткостроковому аспекті. У такому трактуванні антикризове керування знаходить реальний зміст. В умовах кризи найбільш складною є проблема вишукування засобів, джерел фінансування інвестиційних проектів. Вирішальна роль у ринковій економіці належить власним і позиковим засобам [1].

Але яка б ситуація не склалась слід підкреслити, що багаторічний досвід, накопичений туристичною галуззю, показує — вона досить стійка до будь-яких потрясінь. Сучасна людина не мислить свого життя без подорожей: як у справах, для розвитку свого бізнесу, так і для відпочинку. Без повноцінного відпочинку неможливо успішно реалізовувати себе в роботі, саме тому туризм як сфера економіки, завжди залишиться на плаву!

Література

1. Уткін Э. А. Антикризове керування. Тандем. — М., 2002.
2. Sales business. — 2006. — № 11.
3. Милинчук Е. С. Туріндустрія в умовах фінансової кризи: можливі втрати та позитивні явища // <http://www.sgu.ru/node/29990>.
4. <http://www.tourlib.columb.net.ua>.
5. Ларкін М. А. Світова фінансова криза та туріндустрія: основні прояви та відповідна реакція // <http://www.sgu.ru/node/29991>.

Резюме

Автор рассматривает влияние глобального мирового кризиса на предприятиях сферы туристических услуг.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. В. Ухличева.

АНАЛІЗ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ОДЕЩИНИ

Життя і здоров'я людей по праву вважаються головними цінностями країни. По відношенню до цього питання можна судити про цивілізованість самої держави. Проте, факти свідчать, що жодна країна миру сьогодні не забезпечує безкоштовної медичної допомоги. А тому багато що розв'язується на місцях і залежить від органів місцевого самоврядування, їх далекоглядності і уміння вкладати в справу кожную копійку.

Соціально-економічний рівень розвитку в Одеській області та м. Одесі характеризується, крім виражених масштабів бідності, соціальною невпевненістю, великим ступенем розходження між реальними прибутками, який оцінюється стандартним рівнем малозабезпеченості і соціально обумовленою нормою потреб. Особливу тривогу викликає стан охорони здоров'я та надання медичної допомоги мешканцям області та міста [5].

Метою даної роботи було проаналізувати ринок надання медичних послуг Одеського регіону.

Сьогодні в Одеській області функціонують 1049 медичних закладів, з яких 976 утримуються за рахунок коштів місцевого бюджету, в тому числі 585 фельдшерсько-акушерських пунктів, 37 сільських дільничних лікарень, 25 центральних районних лікарень, 2 районні лікарні, 135 сільських лікарських амбулаторій, 38 відділень швидкої медичної допомоги, 40 жіночих консультацій. Спеціалізовану медичну допомогу населенню області надають 28 обласних лікувально-профілактичних закладів. В області працюють 30650 медичних працівників, серед яких 10223 — лікаря, 20393 — працівника середньої ланки.

На сьогоднішній день одним з пріоритетних напрямів реформування системи охорони здоров'я держави є розвиток первинної медичної допомоги шляхом сімейної медицини. В Одеській області функціонують 152 медичних заклади (у тому числі 3 — приватних заклади), у яких медичну допомогу надають лікарі загальної практики — сімейні лікарі. В сфері сімейної медицини працюють більш ніж 260 лікарів, але потреба в них ще досить велика. Ця форма організації медичної допомоги населенню активно розвивається у сільських амбулаторіях,

відділеннях поліклінік та приватних медичних закладах. В нашому регіоні першими торували цю дорогу поліклініки № 6 та № 29 м. Одеси. Серед районів, де справи йдуть краще, — Любашівський, Комінтернівський, Ізмаїльський, Роздільнянський. Відстають Балтський, Березівський, Савранський, Тарутинський. У багатьох районах місцева влада, розуміючи, наскільки важливо налагодити нормальну роботу лікарів загальної практики, докладала певних зусиль щодо облаштування приміщень лікарських амбулаторій та створення кращих умов для фахівців. Але розвиток цього напрямку йде з досить великими труднощами: медична допомога на амбулаторному рівні, по яку звертається більшість людей, дуже погано фінансується у порівнянні зі стаціонарами лікарень та службою “Швидкої допомоги”. Не виділяються необхідні кошти і на обладнання, тому керівникам медичних закладів доводиться звертатись до благодійної допомоги. З метою поліпшення якості надання медичних послуг населенню регіону в Одеському державному медичному університеті студенти медичного факультету почали вивчення нових напрямів підготовки — сімейної медицини та менеджменту й маркетингу в медицині.

В області широко впроваджуються сучасні методики профілактики, діагностики та лікування, здійснюється розширення стаціонарнозамінюючих технологій. Поширюється кількість денних стаціонарів при амбулаторно-поліклінічних закладах та стаціонарів вдома (рис. 1).

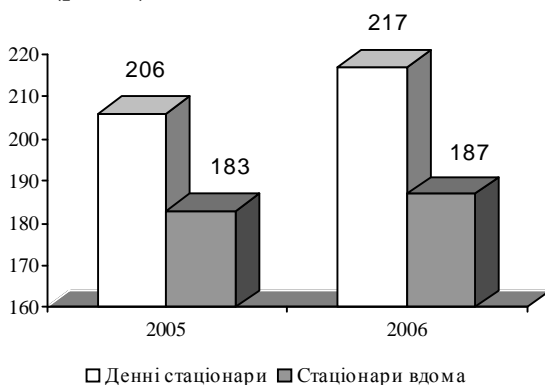


Рис. 1. Кількість стаціонарнозамінюючих медичних закладів області [6].

За абсолютними даними відповідно за ці два роки шляхом використання стаціонарнозамінюючих технологій в регіоні пролікувалося у денних стаціонарах — 73416 і 86374 хворих (306 і 361 на 10000 населення) та у стаціонарах вдома — 56429 і 63324 хворих (235 і 223 на 10000 населення). Безумовно, слід і подалі розвивати цей напрямок, який сприяє зменшенню кількості ліжок у медичних закладах другого рівня, тобто спеціалізованих лікувальних установах [6].

На етапі реформування галузі охорони здоров'я важливу роль у фінансовому забезпеченні надання медичної допомоги населенню відіграють кошти державного і місцевих бюджетів та інші джерела фінансування, не заборонені законодавством. У Одеській області накопичений досвід організації лікарняних кас як позабюджетного джерела фінансування медичного забезпечення населення, створено громадську організацію “Муніципальна лікарняна каса”. Починаючи з 1998 року в регіоні було створено 30 лікарняних кас, в яких за допомогою оплати (покупки) додаткових медичних послуг, на які відсутні бюджетні засоби, за рахунок солідарно накопичених фінансів (добровільних персоналізованих внесків) надається додаткова медична допомога.

Однією з прогресивних тенденцій в системі фінансування медичної допомоги являється розвиток системи добровільного медичного страхування (ДМС). Відомо, що пацієнти, які лікувалися за договорами ДМС, високо оцінюють якість наданої медичної допомоги, а сама система ДМС шляхом контролю вартості лікування підвищує економічну ефективність надання медичної допомоги населенню [2]. Більшість страхових медичних послуг надається на рівні амбулаторної медичної допомоги. В Одеській області яскравим прикладом ДМС являється діяльність компанії “Into Sana”, історія якої починається з 1995 року, коли в Україні ще й мови про ДМС не було. Але вже тоді “Into Sana” запропонувала послуги швидкої медичної допомоги за принципом саме ДМС.

На сьогодні “Into Sana” надає повний комплекс МП європейського рівня, до якого входять: служба сімейної медицини, служба швидкої допомоги, мережа діагностичних центрів в Одесі, Іллічівську та Ізмаїлі. Працює клініка в складі поліклінічного відділення і консультаційно-діагностичного центру. Відкриті діагностичні відділення комп'ютерної томографії в Одеській обласній

клінічній лікарні та обласному онкологічному диспансері, а також в Іллічівську та Ізмаїлі. Постійними користувачами “Into Sana” являються 150 підприємств Одещини. Послугами швидкої допомоги “Into Sana” користується більше 130000 осіб, а послугами діагностичного центру і клініки фірми — більше 800000 осіб.

На сьогоднішній день навіть у кризовій ситуації, що відбувається, компанія “Into Sana” безсумнівно являється прибутковим медичним закладом, який не тільки забезпечує населення висококваліфікаційною і сучасною МД, але й надає робочі місця фахівцям міста.

У Одеській області важливу роль на ринку надання медичних послуг виконує ВАТ “Фармація”, яке було засновано на базі колишнього обласного аптечного управління. До нього увійшли 417 аптечних установ, що знаходяться на території регіону, зокрема 295 аптек, 64 аптечні пункти і 59 аптечних кіосків. “Фармація” є найкрупнішим на півдні України фармацевтичним об’єднанням з річним товарообігом до 40 млн. грн. [4].

Таким чином, надання медичних послуг в регіоні представлено широким колом медичних закладів різного профілю та виду фінансування. З метою визначення рівня його якості нами було проведене опитування 85 мешканців міста Одеси шляхом анкетування. З опитуваних жінок було 50 (58,8 %), чоловіків — 35 (41,2 %), причому осіб пенсійного віку було 60, що становило приблизно 72 % від загальної кількості. Денними стаціонарами користувалися 32 (37,6 %) особи, причому якістю їхнього надання задоволені були тільки 12. Причиною незадоволеності була висока вартість лікарських засобів — у 16 чоловік; незручний графік роботи персоналу — у 12 чоловік. Платні послуги надавали всі опитувані, причому деякі з них платили навіть 2 гривні, але платили і не розписувалися ні в яких відомостях. Високоспеціалізовану медичну допомогу у стаціонарних медичних закладах міста отримали у свій час майже всі опитувані, причому також всі опитувані висловили занепокоєність можливістю її надання на сьогоднішній день: людей хвилює неспроможність розрахуватися за операцію та надання наркозу, за лікувально-діагностичні заходи (наприклад, комп’ютерна томографія одного органу становить близько 450 гривень). Останнім часом в медичних закладах часто відбувається відключення електроенергії,

що також непокоїть хворих. Мережею аптечних послуг користуються всі опитувані і всі вони занепокоєні високою вартістю лікарських засобів. 90 % з опитуваних користуються мережею соціальних аптек, в яких існує система знижок. Задоволеність якістю надання медичних послуг висловили лише 10 (11,8 %) чоловік. Причинами низького рівня надання медичних послуг були визнані: наявність тіньової оплати послуг (100 %), висока вартість лікарських препаратів (90 %), погані умови лікування у міських стаціонарних лікарнях (старе обладнання, нестача медикаментів та засобів, необхідних для одужання: вата, марля, бинти та інше) — 75 % опитуваних.

Таким чином, якість надання медичної допомоги населення в регіоні залежить від усунення всіх зазначених вище її негативних проявів. Цьому може сприяти лише рішення на сучасному рівні проблеми реформування галузі.

Література

1. Богомаз В. М., Гура А. В. Влияние способа оплаты медицинских услуг на уровень удовлетворенности пациентов качеством амбулаторной медицинской помощи // Український медичний часопис. — 2007. — № 3 (59). — С. 127-130.
2. Богомаз В. М. Оцінка якості медичної допомоги в системі добровільного медичного страхування // Український медичний часопис. — 2006. — № 1 (51). — С. 104-108.
3. Василишин Р. Й. Технології розрахунку собівартості і цін медичних процедур та нозологічної одиниці. Алгоритм визначення коефіцієнтів перерозподілу накладних витрат у закладах охорони здоров'я — основа для створення медико-економічних стандартів // Український медичний часопис. — 2006. — № 6 (56). — С. 28-34.
4. Горлова И. С. Краткий обзор фармацевтического рынка Украины по итогам трех кварталов 2007 года Электронный ресурс // Провизор. — 2008. — № 1. — <http://www.provisor.com.ua/release.php?code=200801>.
5. Колоденко В. О. Політика в області фінансової підтримки регіональних систем охорони здоров'я України. Міфи та реальність // Главный врач. — 2002. — № 2. — С. 25-27.
6. Основні показники здоров'я населення та використання ресурсів охорони здоров'я України за 2005-2006 роки. Довід-

ник МОЗ України та Центру медичної статистики МОЗ України / Гол. ред. Орда О. М. — К., 2007. — 72 с.

Резюме

В статті проаналізовано ринок отримання медичних послуг в Одеській області.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Н. Ермолин

УДК 332.8:711.8 (477)

Н. А. Клевцевич

РИЗИКИ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

В даний час йдуть дискусії про те, як може існувати і розвиватися сфера комунального господарства нашої країни. Абсолютно очевидно, що дефіцит коштів в місцевих бюджетах з часом буде тільки зростати, оскільки збільшуються не тільки ціни на енергоносії, але і перш за все, знос мереж і устаткування (майже 60 % мереж є зношеними). Тим часом на Заході давно існує і успішно застосовується механізм, який може реально сприяти реформуванню нашого комунального господарства. Механізм цей отримав назву державно-приватне партнерство. Але, як свідчить практика здійснення партнерських відносин в нашій країні, оператори, що приходять в дану сферу, в більшості випадків не надають проекти розвитку підприємств. Ми ж вважаємо, що реалізації партнерських відносин у комунальному господарстві України, повинно в обов'язковому порядку передувати розробка проектів. Важливість надання оператором програми розвитку підприємства, обумовлена, на наш погляд тим, що вона дозволить визначити найбільш важливі проблеми, що стримують розвиток підприємства, цілі необхідних перетворень, склад робіт потрібних для досягнення поставлених цілей з урахуванням ризиків і наявних можливостей.

У наукових публікаціях вітчизняних учених досить широко розглядаються проблеми і напрямки реформування ЖКГ: Так, Т. М. Строкань [1] особливу увагу приділяє розробці концептуальних положень щодо стратегії розвитку ЖКГ, дослідження Л. Н. Чернишова [2] присвячені підходам формування цінової

і тарифної політики. Питання державно-приватного партнерства розглядає у своїх працях В. Г. Варнавський [3], проблеми законодавчого забезпечення такого партнерства розглянуті Д. Е. Зелениним [4] Разом з цим, вивчення цих робіт показало, що мають місце немало дискусійних питань, які відображають недостатній ступень опрацювання цієї проблеми.

Перелік ризиків з якими можуть зіткнутися оператори, що здійснюють діяльність в даній сфері буде досить широким. Це означає, що вони повинні адекватно розподілятися між учасниками партнерства. Ризики повинні бути правильно оцінені, з тим, щоб звести до мінімуму погрози пов'язані з реалізацією проекту. Не можна, зокрема, допускати ситуацію при якій, ризики будуть зосереджені тільки у одній стороні (скажімо у підприємців), відповідальність повинна нести і інша сторона (місцева влада). Так, наприклад, за представником приватного сектору, можна закріпити ризики пов'язані з операційною, управлінською, фінансовою діяльністю, а ось політичні ризики і правові ризики, а також ризики пов'язані з непередбаченими обставинами слід закріпити за місцевою владою (табл. 1).

Проте ми вважаємо, що розподіл ризиків між партнерами не повинен здійснюватися на початковій стадії проекту, як свідчить зарубіжна і вітчизняна практика, це не приведе до позитивних результатів. Необхідно розбивати проект на окремі стадії реалізації і лише після цього розділяти ризики. При цьому способи мінімізації вказаних ризиків повинні бути в обов'язковому порядку прописані в договорі партнерства (табл. 2), що укладається між місцевою владою і оператором, що претендує на отримання права експлуатувати об'єкта комунальної інфраструктури, а не носити декларативний характер.

Можемо зробити висновок, що надання програм розвитку потенційними операторами при отриманні ними права експлуатації об'єктів комунальної інфраструктури, є надзвичайно важливим. Без цього не можливо буде передбачити багато чисельні ризики з якими можуть зіткнутися підприємці та місцеві органи влади вступаючи в партнерські відносини, а це в свою чергу не дасть можливість реалізувати ті позитивні моменти у вирішенні проблем галузі, які закладені в інституті державно-приватного партнерства.

Таблиця 1

Ризики і розділення їх між партнерами

Ризики	
Приватний оператор	Місцева влада
<p>Ризики попиту, пов'язаний з невизначеністю поточних обсягів попиту на комунальні послуги, через відсутність приладів обліку на межах відповідальності комунальних підприємств.</p> <p>Ризик недоотримання доходу, пов'язаний з недооцінкою платоспроможного попиту споживачів комунальних послуг.</p> <p>Неповнота і неточність інформації про підприємства-претенденти, фінансове положення і ділову репутацію підприємств-претендентів.</p> <p>Ризики фінансування проекту пов'язаний з недостатнім загальним обсягом інвестиційних ресурсів, необхідних для реалізації проекту.</p> <p>Ризики проектування, пов'язані з недосконалістю підготовки бізнес-плану і проектних робіт.</p> <p>Будівельні ризики, обумовлені вибором недостатньо кваліфікованих підрядників.</p> <p>Екологічні ризики, пов'язані з різними екологічними катастрофами і лихами (повені, пожежі і тому подібне).</p> <p>Виробничі ризики, пов'язані з можливим невиконанням інвестором своїх зобов'язань за договором із замовником (місцевими органами влади);</p> <p>Комерційні ризики, що відображають не надійність майбутніх доходів за рахунок зростання цін на споживані ресурси і інших чинників.</p> <p>Операційні ризики, пов'язані з неефективним фінансуванням поточних витрат на стадії експлуатації проекту, обуславлюваним високою питома вага постійних витрат в загальній їх сумі.</p> <p>Експлуатаційні ризики пов'язані з якістю устаткування і виконаних будівельних робіт, а також сумісністю встановленого устаткування.</p>	<p>Політичні ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • адміністративні обмеження інвестиційної діяльності; • непередбачуваність політики місцевих органів влади; • відмова від неофіційних домовленостей; • зміна політичного керівництва на регіональному і місцевому рівнях; • корумпованість деяких чиновників, внаслідок чого їх особисті інтереси стають визначальними при проведенні проекту; • відсутність культури договірних відносин. <p>Правові ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • недостатнє законодавчо-нормативне забезпечення процесів співпраці приватного і державного секторів; • не розроблена процедура відшкодування витрат бізнесменів, у разі розривання домовленостей; • не прописана процедура виходу приватного інвестора з проекту; • можливе введення нових податків; • можлива зміна величини податків, що існують в галузі; • можлива відміна податкових пільг; • можливі зміни екологічного законодавства. <p>Соціальні ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • борги бюджетних підприємств і організацій; • можливе залучення до участі в соціальних програмах місцевих властей. <p>Фінансові ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • бюджетне недофінансування; • недосконалість тарифоутворення. <p>Інфраструктурні ризики:</p> <ul style="list-style-type: none"> • недооцінка фізичного і технічного стану інфраструктури.

Таблиця 2

Способи мінімізації ризиків учасників проекту

Ризик	Спосіб мінімізації ризику
1	2
політичні ризики	<ul style="list-style-type: none"> страхування майна інвесторів від політичних ризиків; надання державною стороною гарантій, зафіксованих в договорі між сторонами;
правові ризики	<ul style="list-style-type: none"> чітке і однозначне формулювання відповідних статей договору; залучення для оформлення документів фахівців що мають практичний досвід в даній діяльності і висококваліфікованих юристів;
соціальні ризики	<ul style="list-style-type: none"> монетизація пільг, що надаються; зняття соціального навантаження з комунальних підприємств;
фінансові ризики	<ul style="list-style-type: none"> впровадження практики регулярного перегляду тарифу; забезпечення прозорості процедури затвердження тарифів; забезпечення відповідності структури тарифу реальним фінансовим потребам підприємства;
інфраструктурні ризики	<ul style="list-style-type: none"> ретельна оцінка реального стану об'єкту комунальної інфраструктури, а також всієї наявної технічної документації; експертиза проекту незалежними висококваліфікованими експертами;
ризик попиту	<ul style="list-style-type: none"> перегляд норм споживання послуг закладених в тариф; поступове вирівнювання величин фактичного і нормативного споживання послуг даної сфери;
ризик недоотримання доходу	<ul style="list-style-type: none"> проведення роботи із споживачами по повній і своєчасній оплаті виставлених рахунків;
неповнота і неточність інформації про фінансове положення і ділову репутацію підприємств-претендентів	<ul style="list-style-type: none"> розробка і строге слідування системі критеріїв при відборі підприємств претендентів;
ризик фінансування проекту	<ul style="list-style-type: none"> можлива зміна схем фінансування проекту; проведення експертизи витрат фахівцями в даному питанні; включення у вартість проекту статей непередбачених витрат;
ризик проектування	<ul style="list-style-type: none"> експертиза всіх проектних заходів; включення у вартість проекту непередбачених витрат; залучення фахівців високого рівня для проведення проектно-пошукових робіт; контроль за реалізацією проекту;

продовження табл. 2

1	2
будівельні ризики	<ul style="list-style-type: none">• передбачення в договорі санкцій для підрядників за порушення своїх зобов'язань;• страхування будівельних ризиків: страхування порушень термінів будівництва, будівельно-монтажних робіт; після пускових гарантійних зобов'язань, будівельної техніки; устаткування будівельного майданчика; професійній відповідальності будівельників і архітекторів;
екологічні ризики	<ul style="list-style-type: none">• включення в проект ефективної системи попередження аварій на об'єктах комунальної інфраструктури шляхом вдосконалення використовуваної технології виробництва і заміна її на екологічно безпечну;• регулярний контроль якості навколишнього середовища, що включає систематичну оцінку дії на екологію;
виробничі ризики	<ul style="list-style-type: none">• детальні розрахунки (обґрунтування) і якісне прогнозування реалізації проекту;• наймання на роботу висококваліфікованого персоналу, або додаткова підготовка того, що є;• чітке календарне планування і управління реалізацією проекту;
комерційні ризики	<ul style="list-style-type: none">• ретельне опрацювання договорів на покупку необхідних сировини і матеріалів;• задіювання в команді управління проектом фахівців в даній сфері;
операційні ризики	<ul style="list-style-type: none">• аудит і моніторинг діяльності;• розробка заходів по управлінню операційними ризикам;
експлуатаційні ризики	<ul style="list-style-type: none">• отримання гарантій від постачальників устаткування про його надійність і сумісність;• страхування технічних ризиків

Якщо ці питання не знайдуть подальшого позитивного вирішення, то не можливо буде забезпечити вдале співробітництво приватного бізнесу та держави, а це в свою чергу означатиме погіршення стану комунального господарства нашої держави. Тому вважаємо, що в умовах, які склалися в зазначеній сфері, державно-приватне партнерство може стати досить суттєвим напрямком в активізації інвестиційних процесів в ній.

Література

1. Строкань Т. М. Забезпечення фінансової стабільності житлово-комунального господарства // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія: Економіка. — Харків, 2001.

2. Чернышов Л. Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. — М.: Книжный мир, 1998. — 248 с.
3. Варнавский В. Государственно-частное партнерство как альтернатива приватизации в инфраструктурном комплексе // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 2.
4. Зеленин Д. О проблемах законодательного обеспечения государственно-частного партнёрства // Интернет издание Промышленник России. — <http://www.promros.ru/journal/553/1654/>

Резюме

Статья посвящена рассмотрению рисков с которыми сталкиваются частные операторы, которые входят на рынок коммунальных услуг нашей страны. Даны рекомендации относительно преодоления этих рисков с тем, чтобы облегчить процесс привлечения частного капитала и стимулировать внедрение новых форм управления коммунальным хозяйством.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент Н. В. Сментына

УДК 336.144(477)

С. В. Михайленко, Г. О. Лебедко

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Бюджет — головний інструмент регулювання розвитку економіки в Україні. Бюджету належить провідне місце в системі регулювання економіки держави, створення сприятливого фінансового середовища для швидкого розвитку ринкових відносин, забезпечення макроекономічної рівноваги. Згідно з Бюджетним кодексом, що був прийнятий 21 червня 2001 року Верховною Радою України, “бюджет — це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду” [1].

Державний бюджет України — це головний фінансовий план країни, який віддзеркалює суспільно-економічний стан у державі. Економічна нестабільність і спад виробництва негативно впливають на формування доходів та фінансування видатків бюджету.

Актуальність теми полягає в першорядній вазі бюджету, його доходів та видатків для функціонування національної економіки, в складності і багатогранності бюджету, а також в ефективності застосування засобів формування та використання коштів Державного бюджету, що є однією з необхідних передумов ефективного функціонування фінансової системи та розвитку економіки української держави. Останнім часом проблеми формування та виконання державного бюджету перебувають у центрі уваги науковців і органів державного управління. На даний час органами влади здійснені перші важливі кроки стосовно посилення обґрунтованості планування доходів бюджету, здійснення видатків, збалансованості бюджету. Проте зазначені питання у вітчизняній економічній теорії залишаються недостатньо дослідженими [2, с. 21].

Метою статті є дослідження проблем формування та виконання державного бюджету, аналіз виконання державного бюджету за 2003-2007 роки, розгляд бюджетної політики в Україні як складової комплексної економічної політики держави, пропонування орієнтирів основних напрямків бюджетної політики на 2009-2011 роки.

Вагомий внесок у дослідження проблем формування та виконання державного бюджету, пошуку шляхів підвищення ефективності та результативності виконання державного бюджету приділяється значна увага у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, науковців таких як М. Азаров, В. Беседін, О. Зварич, С. Буковинський, О. Василик, С. Гасанов, В. Кудряшов, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, І. Чугунов, Б. Сіленков, С. Булгакова, В. Федосов, К. Гончарова, І. Лютий, Ш. Бланкарт, Р. Зодді.

Практика складання та виконання Закону України "Про Державний бюджет України" показала суттєві недоліки діючого фінансового законодавства, зокрема щодо функціонування бюджетної та податкової системи, організації бюджетного процесу, мобілізації податків, зборів та обов'язкових платежів при формуванні доходів усіх бюджетів. Відсутність ефективної системи планування та дієвого механізму виконання бюджету негативно впливає на стягнення податкових зобов'язань і мобілізацію доходів бюджету [2, с. 24].

Розглянемо виконання Державного бюджету України за доходами за 2003-2007 роки. Динаміку виконання державного бюджету України за доходами характеризують дані наведені на рис. 1.

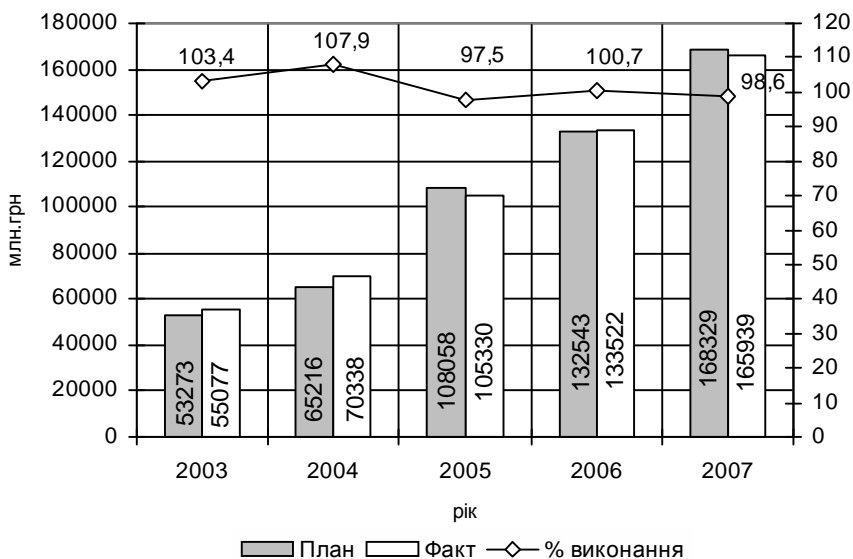


Рис. 1. Динаміка виконання Державного бюджету за доходами за 2003-2007 роки [3]

Виконання бюджету у 2003 році відбувалося за високих темпів розвитку економіки. Доходна частина Державного бюджету України виконана на 103,4 %. Фактичні надходження до державного бюджету у 2003 році становили 55,8 млрд. грн., що перевищило затверджений законом обсяг на 1,8 млрд. грн. або на 3,4 відсотка. За окремими видами доходів проти затверджених обсягів недоотримано понад 2,5 млрд. гривень. Виконання державного бюджету у загальній сумі досягнуто, головним чином, за рахунок розширення податкової бази, залучення додаткових джерел доходів, а також неповного відшкодування податку на додану вартість. За рахунок прийнятих законодавчих рішень щодо розширення податкової бази, підвищення ставок оподаткування, а також змін у формуванні доходної частини державного бюджету проти 2002 року за експертною оцінкою додатково залучено доходів у сумі 8,7 млрд. грн.

У 2004 році економіка розвивалася в цілому стабільно, високими темпами. Доходна частина державного бюджету України виконана на 107,9 %. Фактичні надходження до державно-

го бюджету у 2004 році становили 70,3 млрд. грн., що перевищило затверджений законом обсяг на 5,1 млрд. грн. або 7,9 відсотка. Як свідчить експертна оцінка Рахункової палати, виконання державного бюджету у загальній сумі досягнуто за рахунок розширення бази оподаткування, збільшення податкових ставок та змін у формуванні доходної частини [3].

В 2005 році в країні прослідковується тенденція до сповільнення темпів економічного зростання. У 2005 році не забезпечено виконання доходної частини державного бюджету України. Заплановані доходи державного бюджету на 2005 рік в обсязі 108,6 млрд. грн. виконані у сумі 105,3 млрд. грн. Недовиконання доходної частини Державного бюджету України склало 2,7 млрд. грн. або 2,5 відсотків річного плану.

Неналежне виконання Урядом, міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади вимог Закону про державний бюджет на 2005 рік та чинного законодавства спричинило недонадходження до державного бюджету понад 3,6 млрд. грн. Рішення Кабінету Міністрів України щодо звільнення від сплати частини прибутку окремих підприємств, яке суперечило положенням статті 65 Закону України “Про Державний бюджет на 2005 рік”, призвело до втрат понад 40 млн. грн. бюджетних надходжень.

У 2006 році виконання Державного бюджету України здійснювалося в умовах поступового нарощування темпів економічного зростання. Фактичні надходження до державного бюджету у 2006 році становили 133,5 млрд. грн., що перевищило затверджений законом обсяг на 979 млн. грн. або 0,7 відсотка. Виконання державного бюджету у загальній сумі досягнуто за рахунок розширення бази оподаткування і підвищення ставок окремих платежів (водночас розмір рентної плати за видобутий газовий конденсат підвищено з 550 до 876,17 грн. за одну тону, видобуту з покладів, що залягають на глибині до п’яти км включно, та з 250 до 325 грн. — на глибині понад п’ять кілометрів).

Державний бюджет України виконувався в умовах економічного зростання та прискорення інфляційних процесів. У 2007 році не забезпечено виконання доходної частини Державного бюджету України. Заплановані доходи державного бюджету на 2007 рік в обсязі 168,3 млрд. грн. виконані у сумі

165,9 млрд. грн. Недовиконання склало 2,4 млрд. грн. або 1,4 відсотка річного плану.

Результати аудитів, проведених Рахунковою палатою, засвідчили, що неналежне виконання окремими центральними органами виконавчої влади контрольних функцій, неналежне виконання Урядом, міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади вимог Закону про державний бюджет на 2007 рік та чинного законодавства призвело до втрат доходів.

Розглянемо виконання Державного бюджету України за видатками за 2003-2007 роки. Динаміка виконання державного бюджету України за видатками характеризують дані наведені на рис. 2.

Видатки Державного бюджету України в 2003 році проведено в загальній сумі 56,1 млрд. грн., що становить 100,4 % або на 212,5 млн. грн. більше встановленого законом обсягу (55,9 млрд. грн.). Виконання видаткової частини супроводжувалось численними порушеннями і недоліками. Внесення Міністер-

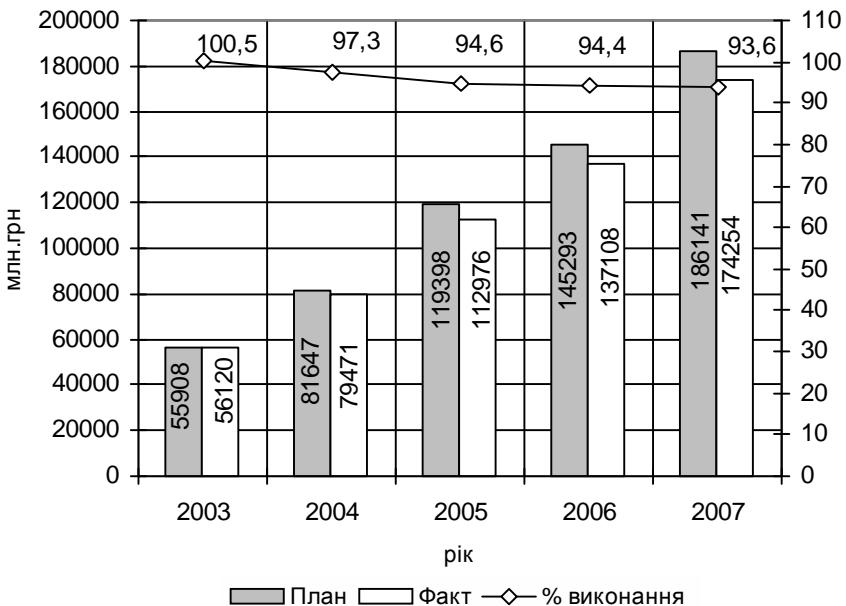


Рис. 2. Виконання Державного бюджету за видатками за 2003-2007 роки [4]

ством фінансів змін до бюджетного розпису і перенесення видатків на четвертий квартал фактично обмежувало проведення видатків у визначені терміни і призвело до утворення на протязі січня-вересня 2003 року профіциту, переобтяження видаткової частини бюджету в останні місяці року та унеможливило виконання бюджетних призначень окремими головними розпорядниками коштів. У багатьох випадках бюджетні кошти використовувались позацільовим призначенням, незаконно або неефективно.

Видатки Державного бюджету України в 2004 році проведено в загальній сумі 79,5 млрд. грн., що становить 97,3 % встановленого законом обсягу. Видатки Державного бюджету України проведено на 2,2 млрд. грн. менше від запланованого обсягу (81,6 млрд. грн.).

Видатки Державного бюджету України в 2005 році проведено в загальній сумі 112 млрд. 975,9 млн. грн., що становить 94,6 % встановленого законом обсягу. Видатки Державного бюджету України проведено на 6,4 млрд. грн. менше від запланованого обсягу (119,4 млрд. грн.). В ході виконання державного бюджету мали місце недоліки та порушення у проведенні видатків і бюджетному кредитуванні та управлінні бюджетними коштами, а також протягом 2005 року значно підвищено державні соціальні гарантії з оплати праці, істотно збільшено соціальні виплати.

Видатки державного бюджету в 2006 році, передбачені в сумі 145,3 млрд. грн., проведени на 137,1 млрд. грн., що на 8,2 млрд. грн. або 5,6 % менше запланованого; в 2007 році проведено в загальній сумі 174,3 млрд. грн., що становить 93,6 % встановленого законом обсягу (186,1 млрд. грн.). Планові призначення за видатками не виконані в цілому на 11,8 млрд. грн. або на 6,4 відсотка.

Головною причиною недовиконання видатків бюджету являється те, що головні розпорядники бюджетних коштів не забезпечили належний внутрішній контроль, що призводило до порушень бюджетного законодавства, нецільового та неефективного використання бюджетних коштів. В ході виконання державного бюджету мали місце недоліки та порушення у проведенні видатків і бюджетному кредитуванні та управлінні бюджетними коштами.

На підставі проведеного в статті аналізу можна зробити наступні висновки.

- На даний момент в державі не існує довгострокової бюджетної політики. Здається таке враження, що із року в рік бюджет формується не на основі аналізу макроекономічних показників національної економіки та будь-яких розрахунків, а на суто емпіричних підставах.
- Уряд, Міністерство фінансів, Державне казначейство, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади не завжди забезпечують ефективне управління коштами державного бюджету та дотримання бюджетної дисципліни в розрахунках.
- В більшості випадків нормативно-правове забезпечення виконання Закону України “Про Державний бюджет України” здійснювалося Кабінетом Міністрів України із суттєвими недоліками та прорахунками. Окремі рішення щодо виконання державного бюджету приймалися з порушенням чинного законодавства та із значним затриманням, що, в деяких випадках, призводило до втрат бюджетних надходжень [5, с. 7].
- Під час формування бюджету прорахунки у прогнозуванні об’єктивних макроекономічних та інших показників не забезпечували прозорість виконання Державного бюджету України і обумовлювали його виконання в ручному режимі та з порушенням бюджетного законодавства.
- В останні роки загострюються макроекономічні диспропорції. Зокрема, уповільнюється економічне зростання, посилюються інфляційні процеси, стрімко погіршується платіжний баланс, не визначені перспективи газозабезпечення, приватизації тощо. Зазначені проблеми створюють ризики щодо виконання державного бюджету та низки соціальних завдань, що вимагає невідкладного перегляду макроекономічного прогнозу і внесення змін до Державного бюджету України на 2009 рік.

На основі проведених в статті досліджень можна внести пропозиції щодо забезпечення оптимізації формування та використання фінансових ресурсів, а також забезпечення повного та ефективного виконання державного бюджету. Для цього необхідно:

- 1) посилити правове регулювання відповідальності розпорядників бюджетних коштів у випадках взяття зобов’язань, що перевищують обсяг виділених їм асигнувань;
- 2) посилити контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів;

- 3) підвищити контроль за відображенням в бюджеті доходів, які одержують бюджетні установи, органи виконавчої влади від використання власності й здійснення позабюджетної діяльності, для створення системи відповідальності у використанні державних коштів та майна;
- 4) реалізовувати справедливу державну політику щодо соціального захисту і соціального забезпечення населення, зокрема посилення підтримки найбільш соціально вразливих верств населення;
- 5) удосконалити розподіл ресурсів у бюджетній системі України в напрямку їхньої децентралізації, зміцненні дохідної бази місцевих бюджетів, запровадженні механізмів подолання регіональних диспропорцій, фінансовій підтримці депресивних територій;
- 6) поступово наблизити обсяги фінансування наукової і науково-технічної діяльності до рівня, передбаченого Законом України “Про наукову та науково-технічну діяльність” — 1,7 % ВВП [6];
- 7) забезпечити державну підтримку розвитку виробництва нової конкурентоспроможної інтелектуально-інноваційної продукції, а також інвестиційних трансформаційних проєктів;
- 8) посилити державну підтримку розвитку інноваційних технологій в обробній промисловості й машинобудуванні, які становлять основу інноваційної моделі розвитку;
- 9) спрямовувати кошти на розвиток АПК шляхом переходу від опосередкованого фінансування до адресного спрямування коштів конкретним товаровиробникам;
- 10) запроваджувати пільгове оподаткування або звільнення від оподаткування пріоритетних видів інноваційно-інвестиційної діяльності на підставі чітких і прозорих критеріїв;
- 11) надавати, як виняток, терміном від 3 до 5 років, податкових пільг для іноземних інвесторів, котрі вкладають кошти у сферу виробництва нової конкурентоспроможної інтелектуально-інноваційної продукції;
- 12) наближувати розміри соціальних виплат (за умови, якщо вони є єдиним джерелом доходів громадян) до рівня прожиткового мінімуму;
- 13) забезпечити стабілізації частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на рівні, не меншому ніж 40 %;

- 14) поліпшити структуру міжбюджетних трансфертів із державного бюджету місцевим бюджетам у напрямі скорочення переліку і частки цільових субвенцій;
- 15) забезпечити рівномірне фінансування запланованих видатків, надання дотацій і субвенцій відповідно до бюджетного розпису з метою повного освоєння коштів, особливо в частині капітальних видатків.
- 16) забезпечити проведення структурної перебудови господарського комплексу з метою формування його раціональної структури, що відповідає вимогам розвитку соціальної ринкової економіки;
- 17) створити адекватну матеріальну базу, яка є основою підвищення конкурентоспроможності бізнесу, а також необхідно зміцнити потенціал вітчизняного товаровиробника й посилити його конкурентоспроможність;
- 18) підвищити якість людського капіталу, залученого до виробничої та посередницької діяльності.

Втілення завдань економічного і соціального блоків бюджетної політики неможливе без забезпечення подальшого удосконалення вітчизняної бюджетної системи в напрямі досягнення оптимального розподілу доходів і видатків між окремими рівнями і видами бюджетів, проведення децентралізації бюджетних ресурсів, зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, удосконалення бюджетного регулювання відповідно до цілей державної регіональної політики, а також забезпечення ефективного громадського контролю у сфері державних фінансів [5, с. 7].

Література

1. Бюджетний Кодекс України. — К., 2001.
2. Зварич О. В. Удосконалення практики формування доходів бюджету // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 11. — С. 21-25.
3. Висновки про виконання Державного бюджету України за 2003-2007 роки / Затверджено постановою Колегії Рахункової палати — К.: Рахункова палата України.
4. www.ukrstat.gov.ua
5. Кириленко О. П. Удосконалення практики розроблення бюджетних резолюцій // Фінанси України. — 2007. — № 2. — С. 7.
6. Корень Н. В. Організаційно-методичні засади формування раціональної структури видатків бюджету // Форму-

вання ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 4 (71).
— С. 37-42.

Резюме

В статье проведено комплексное исследование проблем формирования и исполнения государственного бюджета Украины на современном этапе. Сделан анализ исполнения госбюджета за 2003-2007 годы. Разработаны предложения по усовершенствованию процесса формирования и исполнения бюджета, а также определены основные задачи в бюджетной политики Украины на 2009-2011 годы.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор А. П. Чернявский

УДК: 65.012.23:658.152

І. В. Мацталір

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА ВНУТРІВИРОБНИЧОГО УПРАВЛІННЯ

Бізнес-планування має велике значення для малого підприємництва, його фінансової та господарчої діяльності. Воно є обов'язковим складником комплексу робіт із управління діловими проектами. Досвід ринкової системи господарювання переконує, що в умовах ринкової економіки жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Брак чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання.

Бізнес-плануванню та проблемам, пов'язаним з ним приділяється багато уваги зі сторони відомих вчених, економістів, банкірів та бізнесменів-практиків, таких як В. Ф. Шудра, Н. Н. Скворцов, Л. Штефан та ін. В основному вони дотримуються думки про те, що на початку 90-х років бізнес-плануванню приділялося дуже мало або ніякої уваги взагалі. Воно було ще нерозвиненим і багато підприємств відмовлялись від планування, що в подальшому обернулося для них банкрутством.

В процесі розвитку теорії і методології бізнес-планування до сих пір залишаються невирішеними до кінця такі проблеми:

- проблеми комплексного системного моделювання бізнес-процесів на рівні розробки бізнес-плану;
- критерії відповідності бізнес-плану поняттю “робочий проєкт” і викликана цим зайва схематичність та теоретизованість бізнес-плану, а також в цілому спостерігаються відсутність комплексного системного комбінаторного підходу в процесі розвитку теорії і практики бізнес-планування.

Питаннями планування різних видів діяльності людина займається з давніх часів. Сучасна система наукових поглядів про сутність планування, здійснюваного на різних фірмах, підприємствах тісно пов'язана з ринковою економікою [1].

Нині законодавство України закріплює обов'язковість розробки бізнес-плану. Він є основним документом для багатьох підприємців нашої країни. Поширена позиція, яка заперечує доцільність розробки розгорненого бізнес-плану. Інколи вважають, що його відсутність може бути компенсована пізнанням “глибин” вітчизняного бізнесу й інтуїцією. У сучасних умовах така позиція не може бути достатньою не тільки для отримання інвестицій під конкретні бізнес-проєкти, а й для кваліфікаційної роботи в бізнесі. Тут практика бізнесу випереджає законодавство, і бізнес-планування стає обов'язковим елементом підприємницької діяльності.

Під час переходу до ринку в змісті проєктів найбільших змін зазнають ранні (передінвестиційні) етапи бізнес-планування: визначення мети і стратегій їх досягнення; аналіз здійсненності ідеї; пошук зацікавлених партнерів-інвесторів; формування фінансових потоків; оцінювання ризиків і ефективності. Ці вже не нові за змістом поняття освоюються менеджерами, фахівцями і підприємцями, які здійснюють бізнес-процес від виникнення ідеї до отримання прибутку від її практичної реалізації.

Розробку бізнес-проєкту, його просування, реалізацію і оцінювання ефективності необхідно розглядати з різних позицій: розробників, власників коштів, інвесторів, експертів і споживачів. Причому основними критеріями оцінювання будь-якого етапу розробки інвестиційного бізнес-проєкту є обов'язковість повернення вкладених коштів і отримання доходу не нижчого за середньогалузевий рівень.

Ураховуючи гіперконкуренцію, що панує тепер у світі бізнесу, необхідно підкреслити, що особливе значення для реалізації бізнес-проєкту має безпосередній контакт зі споживачами, знання їх вимог. Останнє досягається створенням системи просування

товару на ринок, а не тільки рекламою, як часто вважають багато українських бізнесменів. Це вимагає великих вкладень коштів не тільки в розробку бізнес-проекту, а й у технологію його просування і реалізацію, правову і консалтингову підтримку. Тому на Заході існує система методів, засобів та інструментів просування товарів, яка постійно вдосконалюється і дорожчає.

Інноваційний шлях розвитку економіки докорінно змінює як попит, так і пропозицію. Величезні гроші, що вкладаються західними фірмами в інновації, дають ефект у вигляді появи нових видів економічної діяльності, заснованих на нових технологіях.

Складові частини методології бізнес-планування, що відображають безперервність розвитку як окремих підприємств, так і економіки загалом, простежуються у процесі зіставлення трьох взаємопов'язаних різновидів життєвих циклів: організації — ініціатора бізнес-ідеї, нового продукту або послуги і, нарешті, проекту, реалізація якого дає змогу одержувати новий продукт. Отже, найкоротший життєвий цикл бізнес-проекту, є складовою частиною життєвого циклу нового продукту, а цей, у свою чергу, входить у життєвий цикл ділової активності батьківської організації (фірми).

Розробка бізнес-проекту завершується передачею замовнику для його реалізації. Основним завданням ініціатора бізнес-ідеї є отримання прибутку від її реалізації. Це передбачає необхідність раціонального планування і витрачання коштів, вкладених у проект, отримання прибутку на вкладений капітал і своєчасне повернення коштів на здійснення бізнес-проекту. Тобто проект як спосіб здійснення необхідних змін в організації завершився, а бізнес-планування триває. Його мета: максимальна ефективність використання коштів, вкладених у реалізацію певної бізнес-ідеї, та формування нових ідей, забезпечення бажаного рівня ділової активності організації.

Можна стверджувати, що планування є важливим складником будь-якого бізнесу. Значимість його дуже добре викладено у відомому афоризмі: “Планувати чи бути планованим”. Значення вислову полягає в тому, що фірма, яка не вміє або не вважає за потрібне планувати свою діяльність, сама виявляється об'єктом планування, засобом для досягнення чужої мети. Планування це могутній, інструмент, здатний відкрити будь-які двері. Серйозний підхід до планування створює основу для стійкого й ефективного бізнесу.

Ураховуючи все вищевикладене, можна стверджувати, що планування бізнесу — це життєва потреба. Щоб підтвердити необхідність бізнес-планування звернемо увагу на його значимість, визначену так: “Підприємство, яке невдало планує, планує невдачу”. Свого часу високопрофесійні менеджери звернули увагу на те, що відсутність планів на підприємстві супроводжується коливаннями, помилковими маневрами, невчасною зміною орієнтації, що є причиною поганого стану підприємницьких справ або їх краху.

Бізнес-планування за умови належного його здійснення вимагає залучення фахівців багатьох галузей знань (маркетинговий аналіз, менеджмент, інжиніринг, фінансовий аналіз і планування) [2].

При всьому різноманітті форм підприємництва — виробниче, комерційне, фінансове, страхове, посередницьке, консалтингове, інжинірингове, ре інжинірингове — існують ключові положення, практично застосовні у всіх галузях бізнесу і для фірм із різним і організаційно-правовими формами і структурами управління. Знання цих положення необхідно для того, щоб вчасно всебічно й ретельно підготуватися до подолання потенційних труднощів, реальних небезпек у бізнесі. Завдяки цьому стане можливим зменшити рівень підприємницького ризику в досягненні поставлених перед фірмою кінцевих економічних, фінансових і соціальних цілей.

Сучасною методологією формування на науковій основі стратегічних і внутрішньо фірмових планів діяльності будь-якої фірми є методологія бізнес-планування. Її реалізація повинна здійснюватися на постійній і регулярній основі.

У ринковій економіці бізнес-план служить важливим робочим інструментом як для діючих так і для новостворюваних фірм. Вітчизняний підприємець не завжди чітко уявляє, якою важливою є наявність професійно підготовленого й обґрунтованого бізнес-плану. За його допомогою стає можливим здобути необхідні інвестиції, розробити реальні плани на досить віддалену перспективу, скласти систему фактичних і прогнозних числових оцінок економічних, фінансових і соціальних показників, за якими можна було б вірогідно судити про ступінь успішності розвитку власного діла. Бізнес-план спонукає підприємця ретельно вивчити, глибоко досліджувати кожний елемент припустимого ризикового ринкового проекту, пропозиції, підприємницької справи. Практично завжди на стадії розробки бізнес-проекту, пропозиції, угоди, реалізації процедури санації підприємства виявляється

безліч слабких місць, вад і недоліків, усунення яких і з'явиться предметом здійснення наступної роботи підприємця або головного менеджера. Там, де з такого роду проблемами справитися не є можливим, сам факт їхнього виявлення дозволить підприємцеві або менеджеріві прийняти своєчасно управлінське рішення про відмовлення від цього бізнес-проекту ще до того, як будуть вкладені кошти в його здійснення.

Методологія бізнес-планування поширюється на будь-які ділові пропозиції, проекти, угоди (комерційні, інвестиційні, венчурні, розвитку регіону), задуми (відкриття власної справи, збільшення власної частки на цільовому ринку), наміру (вийти на зовнішній ринок зі своєю продукцією, послугою), удосконалення (виготовленого виробу, товару, послуги), заходу (пов'язані з упровадженням нової технології), нововведення (які передбачають впровадження ноу-хау), заявки на кредит (для одержання інвестицій), а також на розроблювальні, перспективні і поточні плани виробничого, збутового, соціального й іншого видів діяльності фірми.

Існують дві найважливіші причини, які обумовлюють необхідність розробки бізнес-плану. Необхідно:

- переконати сторонніх інвесторів в економічній доцільності вкладення грошей у даний бізнес-проект або надання кредиту;
- допомогти реалізувати в повному обсязі сформульовану місію фірми і не дозволити випадковим обставинам сприяти відхиленню фірми від обраної головної (глобальної) мети.

З літературних джерел відомі різні визначення поняття бізнес-плану. Адаптоване до вітчизняних умов господарювання поняття бізнес-плану може бути сформульоване в такий спосіб.

Бізнес-план — це типове (уніфіковане) проектне рішення на досить віддалену перспективу (5, 10 і більше років), у якому дається науково обґрунтована оцінка можливих на даному сегменті ринку кінцевих цільових економічних, фінансових та інших результатів (трудових, виробничих, соціальних, екологічних) діяльності підприємства, що базуються на реальному виробничому, інвестиційному, матеріально-технічному, організаційному і логістичному забезпеченні.

Бізнес-план — це (зазвичай) перспективний документ, що є важливою основою внутрішньо фірмового планування виробництва продукції. Тому його рекомендується складати на відрізок

часу, рівному 3-5 рокам (рідше на 10 років вперед). При цьому ступінь диференціації плану в різні періоди часу різна. Зазвичай рекомендується для першого року розраховувати основні результуючі показники з помісячною розбивкою, для другого — у поквартальному розрізі і лише починаючи з третього року можна обмежитися показниками по року в цілому. Бізнес-план є постійно діючим керівним документом. Він повинен систематично актуалізуватися (оновлятися), до нього повинні вноситися необхідні зміни, пов'язані як із змінами, що відбуваються усередині фірми, так і зі змінами, що відбуваються на цільовому ринку, у рамках національної і навіть світової економіки в цілому.

Бізнес-план подібний стратегічному планові, що також охоплює досить тривалий відрізок часу. Однак стратегічний план зазвичай не містить кількісних оцінок планових показників діяльності фірми. При цьому масштаби планування можуть бути різні: розвитку підприємства, напрямку діяльності, нового виду продукції, нової системи оплати праці і т. д.

Створення нових проектів припускає попереднє економічне обґрунтування їхньої доцільності, поступне планування необхідних витрат для їхнього здійснення та очікуваних кінцевих результатів. Бізнес-планування дозволяє економістам-менеджерам не тільки обґрунтувати необхідність того або іншого інноваційного проекту, але і можливість його реалізації у діючих ринкових умовах [3].

Основними об'єктами бізнес-планування у вільних економічних відносинах виступають високоприбуткові й конкурентоздатні інноваційні проекти. Як відомо, сучасний ринок, заснований на дотриманні усіма виробниками і споживачами рівноваги між попитом і пропозицією та порівнянні своїх доходів і витрат, завжди буде віддавати перевагу у кредитуванні й фінансуванні тим виробничим, підприємницьким або комерційним пропозиціям, які у майбутньому дадуть найбільший соціально-економічний результат. Бізнес-плани в основному призначаються для того, щоб сприяти виходу на ринок високо конкурентних нових видів товарів та послуг.

Отже, будь-який інноваційний бізнес-проект повинен мати відповідний бізнес-план обґрунтування оптимальних показників виробництва й продажу товарів і послуг як на вітчизняному, так і на закордонному ринку. У ринкових відносинах бізнес-план сам перетворюється у своєрідний товар, просування якого до оточу-

ючого підприємство зовнішнього банківсько-кредитного або фінансово-інвестиційного середовища повинне принести максимальний прибуток розроблявачам нового проекту.

Бізнес-плани є для наших виробників новим видом внутрішньогосподарського або внутрішньофірмового планування, який отримав найбільше поширення на малих і середніх підприємствах. Бізнес-плани розробляються на різні інноваційні об'єкти або процеси, пов'язані з проектуванням або створенням нових фірм і їхніх підрозділів, розробкою та постачанням на ринок необхідних товарів і послуг, реконструкцією підприємств і розширенням випуску продукції, удосконалюванням технології й організації виробництва, підвищенням якості товарів і продуктивності праці. У них обґрунтовується певна соціально-економічна мета, яка, як правило, має завершений творчий результат: зростання прибутку, збільшення частки ринку, задоволення вимог покупців, прискорення обороту продукції, створення нових робочих місць і т. д.

Обрана соціально-економічна мета фірми на майбутній період її виробничо-господарської або іншої діяльності повинна отримати найбільше повне відображення в розроблювальному бізнес-плані. На новостворювані або нововідкриті фірми і підприємства розробляється відповідно до проекту комплексний бізнес-план, що включає докладні техніко-економічні розрахунки за всіма розділами й показниками проектування, будівництва й освоєння нового виробництва товарів і послуг.

На діючих підприємствах бізнес-плани зазвичай створюються з метою досягнення відповідних стратегічних, тактичних або оперативних напрямків або задач, пов'язаних з подальшим розвитком виробничих або функціональних підрозділів, реструктуризацією або розширенням організації і т. д. При стабільній і стійкій роботі підприємства бізнес-план може бути спрямований на відновлення основних виробничих фондів і розвиток нових технологій. При значному спаді виробництва, що має місце в перехідний період, бізнес-план повинен передбачати пошук нових ринків, розширення збуту продукції і т. п. В одних випадках потрібна розробка комплексних бізнес-планів, в інших — локальних бізнес-проектів. Бізнес-плани потрібні на відкриття будь-якого нового проекту або своєї справи усім виробникам і підприємцям.

Бізнес-план являє собою, за визначенням І. В. Ліпсіца, документ, що описує аспекти майбутнього комерційного підприєм-

ства, аналізує проблеми, з якими воно може зіштовхнутися, а також установлює способи їхнього рішення. Бізнес-план у кінцевому рахунку повинен дати правильну відповідь на такі важливі питання ринкових відносин, як можлива вартість проекту і плановані прибутки. Кожен підприємець повинен знати, скільки буде коштувати новий проект і чи принесе ця справа прибутки, а якщо принесе, тоді коли і який ступінь ризику? Відповіді на ці питання раціонального господарювання в складних ринкових відносинах дає правильно складений бізнес-план. Передовий закордонний досвід свідчить, що в умовах ринку усім виробникам необхідно складати плани як довгострокової, так і поточної діяльності. Це означає, що всім нашим підприємцям варто також мати ділові плани. Складання бізнес-плану служить першим кроком кожного починаючого підприємця у сферу інноваційної, господарської, комерційної або інвестиційної діяльності. Розробка такого плану вимагає не тільки всебічної економічної оцінки майбутнього бізнес-проекту професійними менеджерами, але й особистої участі самих підприємців і вищих керівників підприємства або фірми. Спільна участь у складанні бізнес-планів економістів і підприємців особливо необхідна на вітчизняних підприємствах, які мають багаторічний досвід складання тактичних і стратегічних, зокрема п'ятирічних і річних, планів. Тому виникає питання про наступництво або співвідношення широко відомих у російській промисловості систем і методів планування соціально-економічного розвитку підприємств і нових бізнес-планів.

У період становлення ринкових відносин серед деяких наших економістів стала поширюватися і теорія про те, що на зміну внутрішньогосподарському плануванню прийшло бізнес-планування. Однак багаторічна практика підтвердила не тільки можливість, але і необхідність спільного існування цих систем планування на вітчизняних підприємствах. Механізм ділового ринкового планування, як справедливо вважає В. М. Попов, включає теорію, методологію і практику планово-управлінської діяльності, яка охоплює загальні закономірності і російську специфіку ринкових економічних відносин. Змінилися орієнтири, методи й інструменти господарювання, в основу яких покладені ринкові закони попиту та пропозиції. У цих умовах ділове планування або бізнес-плани повинні об'єднати всі етапи реалізації підприємницьких проектів: від вибору стратегічної або тактич-

ної мети до її повної реалізації на відповідному ринку. Бізнес-планування включає такі етапи, як вибір і обґрунтування виду діяльності, виявлення найбільш реальних проектів її здійснення, економічну оцінку витрат і результатів, розробку деталізованого бізнес-плану, забезпечення виконання запланованих заходів, коректування планових показників і уточнення фактичної ефективності використання бізнес-проекту.

Таким чином, практика планування підтверджує тісну взаємодію бізнес-планів і соціально-економічних планів, що склалися на підприємствах в останні роки [1].

Література

1. Должанський І. З., Загорна Т. О. Бізнес-план: технологія розробки: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ-ри. — 2006. — 384 с.
2. Пашута М. Бізнес-плагування як фактор успішної підприємницької діяльності // Персонал. — 2006. — № 10. — С. 66-74.
3. Штефан Л., Кошелева В. Бізнес-план як складова функціонування підприємства // Персонал. — 2007. — № 10. — С. 15-17.

Резюме

В даній статті розглянуті теоретичні та методологічні питання внутрішнього бізнес-планування.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. Г. Гончарук

УДК 65.011.46

Е. В. Киблик

ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРА ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье исследуется понятие изменения рынка и влияние этих изменений на эффективность функционирования предприятий. Проблемы изменчивости внешней среды, ее проявлений и факторов посвящены труды как отечественных (Зуб А. Т., Люкшинов А. Н., Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш, Стародубцева Е. Б.), так и зарубежных (Ансофф И., Дэвид Лэндри) ученых-экономистов и практиков. В настоящий момент в

экономической литературе не уделяется должного внимания проблеме взаимосвязи характера изменений рынка и эффективности деятельности предприятий. Материалы данной статьи — попытка углубить и выявить основные тенденции и результаты данного взаимодействия.

Цели статьи: 1) исследовать тенденции изменения мирового рынка (макроуровень), с выделением методов управления и условий хозяйствования, присущих каждому из них; 2) определение понятия изменения стратегии организации (микроуровень), выявление их типов; 3) изучить эффективность функционирования предприятий при каждом уровне нестабильности среды хозяйствования организации.

Основная тенденция развития мирового рынка состоит в непрерывном увеличении его изменчивости и нестабильности. Понятие изменчивости рынка в экономической литературе трактуется неоднозначно. Например, Л. Ш. Лозовский в Универсальном бизнес-словаре определяет изменчивость как показатель неустойчивости конъюнктуры рынка конкретного товара, характеризующий меру изменения величины спроса и предложения, цен на товары, представленные на данном рынке [1].

По мнению советника по торговле на товарных рынках Дэвида Лэндри с математической точки зрения, изменчивость является одним из наиболее сложных рыночных понятий, она является простым показателем того, как изменяется цена за данный период времени [2]. Изменчивость имеет некоторые присущие ей особенности: цикличность, постоянство и возвращение к среднему значению. Изменчивость является циклической, т. к. имеет тенденцию двигаться в циклах, увеличиваясь и достигая пика, затем, уменьшаясь, пока она не достигает нижнего предела и процесс начинается снова и снова. Изменчивость постоянна — постоянство является простой способностью изменчивости следовать от одного дня к следующему, предполагая, что изменчивость, которая существует сегодня, будет вероятно существовать и завтра. То есть если рынок очень изменчив сегодня, то наиболее вероятно он будет изменчив и завтра; наоборот, если рынок не изменчив сегодня, то, вероятно, он не будет изменчив и завтра. Тем же самым образом, если изменчивость увеличивается сегодня, то, вероятно, она продолжит увеличиваться завтра, и если изменчивость уменьшается сегодня, то, вероятно, она

продолжит уменьшаться завтра. Изменчивость имеет тенденцию возвращаться к среднему значению — изменчивость имеет тенденцию возвращаться к более среднему значению или нормальному уровню, когда она достигает верхнего или нижнего экстремума. Как только рынок достигает верхнего экстремума в своей изменчивости, он, вероятно, возвратится назад к среднему значению, то есть изменчивость будет снижаться назад к более нормальному или среднему уровню. Напротив, как только изменчивость достигает экстремально низкого уровня, она, вероятно, повысится до более нормального или среднего уровня. Это похоже на резинку: когда она растянута, то имеет тенденцию вернуться назад [2].

Однако, применительно к мировому рынку в целом, изменчивость можно определить как систематическое изменение условий хозяйствования, которое приводит к появлению и внедрению новых условий управления и производства, распределения и обмена, и, в результате, к изменению эффективности функционирования субъектов хозяйствования.

Наиболее существенной характеристикой мирового рынка, определяющей характер менеджмента фирм, является темп изменений во внешней среде в сравнении с реакцией фирмы. Если в начале века большинство фирм при наступлении изменений имело время на обдумывание, разработку и реализацию необходимых мероприятий в качестве реакции на изменения, то сейчас основная задача менеджмента состоит в том, чтобы предугадать эти изменения и подготовить загодя реакцию фирмы.

Общеизвестно, что развитие мирового рынка предполагает несколько взаимосвязанных и взаимозависимых этапов. Каждому из этапов развития мирового рынка соответствуют свои условия хозяйствования и методы управления:

1. Условия хозяйствования привычные, изменения на рынке происходят медленнее, чем реакция фирмы на них, следовательно, на данном этапе применялись методы управления, основанные на контроле: справочники, инструкции; финансовый контроль.
2. Рыночная ситуация оценивается на основе предыдущего опыта, проецируется на ближайшее будущее, управление компанией осуществляется на основе методов экстраполяции: долгосрочное планирование; составление бюджетов текущих расходов и капитальных вложений; целевое управление.

3. Условия хозяйствования неожиданные, но имеющие аналоги в прошлом, реакция фирмы на изменения во внешней среде приравнивается в скорости появления этих изменений, однако у хозяйствующих субъектов есть возможность предсказать, предвидеть характер наступающих изменений и, соответствующим образом, быть готовым к решению и преодолению. Следовательно, на этом этапе развития мирового рынка, компании применяли методы управления, направленные на предвидение изменений: стратегическое планирование, при котором экстраполяция уже заменяется развернутым стратегическим анализом; выбор стратегических позиций.
4. Неожиданные, совершенно новые условия хозяйствования, темп изменения рынка значительно выше, чем реакция хозяйствующих субъектов на эти изменения, видение будущих условий хозяйствования — частично предсказуемо. На данном этапе применяются методы управления, основанные на гибких экстренных решениях:
 - А) ранжирование стратегических задач — принимая во внимание влияние внутренних и внешних факторов дается качественная оценка возникшей проблемы (важность/срочность), на основе которой принимается решение о ее ранге (наблюдение — решение отложено, забраковано — ложная тревога, регулярное планирование или срочные меры);
 - Б) управление по слабым сигналам — функционируя в условиях повышенной нестабильности фирма, дожидаясь сильного сигнала, может опоздать с решением. Поэтому следует начать действовать уже при слабых сигналах. В данном случае возможны несколько вариантов управленческого воздействия:
 - 1) опасность или новая возможность осознаются — при этом фирма осуществляет наблюдение за внешней средой, определяет относительную силу слабых сигналов;
 - 2) источники опасности или новой возможности становятся ясны — необходимо снижение внешней стратегической уязвимости, повышение гибкости внутри фирмы;
 - 3) масштабы явления принимают конкретные очертания — разрабатываются подготовительные планы и осуществляются предварительные меры;

4) пути решения проблемы определяются — создаются планы практических мероприятий и разрабатывается программа по их реализации:

а) управление в условиях неожиданных событий — при абсолютной нестабильности внешней среды фирмы необходимо создание системы чрезвычайных мер:

б) коммуникационной сети связи для чрезвычайных ситуаций (независимо от границ подразделений);

в) перераспределение обязанностей высшего руководства: группы по контролю и сохранению здорового морального климата, обеспечению обычной работы с минимумом срывов и по чрезвычайным обстоятельствам;

г) создание сети оперативных групп с обеспечением связи между ними с учетом заблаговременных тренировок по действиям в возможных ситуациях;

д) создание четкого сценария действий в предлагаемых ситуациях.

Общеизвестно, что одним из факторов, влияющих на эффективность функционирования предприятий, является стиль управления самой компании, а также степень влияния внешних факторов на деятельность фирмы, способность менеджеров управлять этими воздействиями, своевременно реагировать на них и принимать оптимальные управленческие решения, исходя из имеющегося объема информации. Соответственно, можно сказать, что предпосылки для высокой эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в условиях 2 и 3 этапа развития рынка были явными и действительными. Однако, к 4 этапу ситуация усложняется, наблюдается все возрастающая роль внешних факторов в деятельности предприятий и не все фирмы способны обеспечить доступ к полной и своевременной информации, которая является условием своевременного решения проблемы. Поэтому в данный период эффективность функционирования отдельных хозяйствующих субъектов резко снижается, а в среднем по отраслям значительно ниже, по сравнению с предыдущим периодом.

Естественно, что характер руководства усложняется по мере повышения нестабильности внешней среды. Обычно такое повышение сложности управления стоит больших средств и может оказаться вредным, если фактически внешняя среда относительно стабильна.

Таким образом, одной из важных задач руководства фирмы является точное определение индекса нестабильности внешней рыночной среды и создание соответствующей оптимальной структуры управления. Если руководство не желает усложнять структуру управления, то оно должно упростить стратегические позиции, покинув опасные зоны бизнеса.

А. Т. Зуб в учебном пособии по стратегическому менеджменту дает определение термину “изменение”: изменение — постепенный или ступенчатый процесс перевода организации на новый уровень с использованием существующих идей и концепций. При этом преобразование, по его мнению, это процесс быстрого фундаментального изменения в методах работы организации, вызванный резко меняющимися условиями обстановки. Автор определил 4 вида изменений, происходящих в организации:

- 1) преемственное — в ходе большого периода времени установленные стратегии организации остаются неизменными или изменяются незначительно;
- 2) ступенчатое — подразумевает постепенное изменение в стратегиях по частям или систематически;
- 3) колебательное — включает изменения стратегии, которые не имеют конкретной цели или направленности;
- 4) глобальное — относится к стратегическому изменению революционного или преобразовательного характера за конкретный период времени.

При этом автор отмечает, что ни одна организация не может эффективно функционировать, если в ней часто производятся фундаментальные изменения в стратегии [3, с. 26].

А. Н. Люкшинов считает, что в быстро меняющейся обстановке способность менеджера предвидеть и вовремя реагировать на нестабильность условий становится важнее, чем глубокое знание факторов прошлой успешной деятельности; высший руководитель может действовать более эффективно в совершенно незнакомой ему отрасли (которая в такой же степени подвержена изменениям, как и его собственная отрасль), чем в своей отрасли, особенно если перемены значительны.

Диагностическим инструментом для определения внешней стратегической активности и соответствующих внутренних действий, чтобы обеспечить успех организации, служат следующие положения:

- 1) для оптимальной потенциальной прибыльности агрессивность организационной стратегии должна соответствовать изменчивости окружения.
- 2) для достижения потенциальной прибыльности (эффективности) готовность общего руководства организации к изменениям должна соответствовать агрессивности ее стратегии.

Шкала зависимости строится исходя из таких параметров, как: уровень будущих изменений в зоне хозяйствования организации; стратегическая активность, оптимизирующая потенциал организации; внутренние ресурсы, которые обеспечат реализацию потенциала.

При этом автор выделяет 5 уровней нестабильности среды организации:

- 1) повторяющийся — при этом стратегия организации стабильная, основанная на прошлой деятельности;
- 2) расширяющийся — организация применяет реактивную стратегию, основанную на экспертных знаниях;
- 3) меняющийся — стратегия характеризуется признаком предвосхищения, основанным на экстраполяции;
- 4) непостоянный — при котором организация выбирает стратегию, основанную на новых ясных альтернативах;
- 5) неожиданный — стратегия организации новая, основанная на творческом подходе [4, с. 124].

Первые два уровня характеризуются высокой прибыльностью предприятий, т. к. данные предприятия в большинстве своем являются монополистами на рынке и несут незначительные затраты на реализацию продукции, возможность появления конкурентов либо полностью отсутствует, либо очень слаба, выпускаемая продукция находится на стадии зрелости, отсюда наивысшая степень эффективности функционирования компании. Меняющийся уровень изменчивости предполагает умеренную эффективность функционирования, определяется это появлением конкуренции на рынке, влиянием поведения потребителей на результативность фирмы, соответственно увеличением затрат на реализацию продукции. Скачкообразный и непредвиденный уровни нестабильности характеризуются низким уровнем эффективности в силу угрозы вторжения новых конкурентов с стратегическую зону хозяйствования предприятия, повышением уровня зат-

рат на реализацию продукции, активным воздействием клиентов компании на ее деятельность.

В практических целях, по мнению Ансоффа, следует проводить диагностику изменчивости условий [5, с. 280]. Для этого целесообразно выделить два взаимодополняющих параметра изменений в стратегической зоне хозяйствования организации:

- 1) изменчивость маркетинга, характеризующаяся ожидаемой интенсивностью этой функции;
- 2) изменчивость инноваций, измеряемая интенсивностью научно-технических изменений в продукции и технологии.

Причина различия этих двух параметров заключается в том, что их характеристики не обязательно совпадают.

Таким образом, под степенью нестабильности в данном случае следует понимать своевременность, полноту и доступность информации, необходимой для принятия оптимальных управленческих решений, возможность оперативного реагирования на изменяющиеся внешние условия функционирования предприятий, частоту внедрения факторов, оказывающих влияние на условия функционирования.

В свою очередь, эффективность функционирования хозяйствующих субъектов зависит от того стиля управления, который применяется в той или иной фирме в данный период времени. Стиль управления компанией — способ общения руководителя с подчиненными, характер их взаимоотношений в процессе исполнения служебных обязанностей [6]. Принято различать авторитарный, демократический, либеральный стили [7]. Авторитарный — стиль деятельности руководителя, менеджера, в основе которого лежит абсолютизация принципа единоначалия и полное отрицание коллегиальных (коллективных) методов принятия решений. Характеризуется стремлением руководителя полагаться исключительно на формальный авторитет должности, на принуждение. Бюрократический стиль управления — это извращенный стиль управления, своеобразное “контруправление”; это форма вырождения системы управления (государственного, местного, предприятием и т. д.), выражающаяся в отрыве органов администрации от общества, гипертрофии формализма в деятельности органов управления, что влечет некомпетентность, связанную с равнодушием и даже пренебрежением к интересам как личности, так и общества. Демок-

ратический — принятие принципиальных управленческих решений, законов, программных документов с учетом общественного мнения, с согласия большинства лиц, на которых распространяют действие принимаемые правила и нормы.

Обобщая вышеизложенный материал, можно сделать вывод о том, что в развитии мирового рынка можно выделить четыре основных этапа, которым присущи свои собственные условия осуществления хозяйственной деятельности экономическими субъектами, методы управления. Выделенные этапы предполагают формирование определенной среды функционирования предприятия, определяя при этом уровень ее нестабильности и, как следствие, эффективность функционирования хозяйствующих субъектов: чем выше уровень нестабильности среды деятельности, тем сложнее условия функционирования и тем ниже эффективность деятельности предприятия. И, применяя метод экстраполяции, можно предположить, что в дальнейшем ситуация на рынке будет развиваться в сторону увеличения уровня нестабильности среды функционирования промышленных предприятий и что, как следствие, приведет к снижению эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Лозовский Л. Ш. и др. Универсальный бизнес-словарь. — М., 1997.
2. Лэндри Д. // *Forex Magazine*. — № 44.
3. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Уч. пособ. для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2002.
4. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент: Уч. пособ. для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
5. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989.
6. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. Экономика и управление. — М., 2005.
7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М., 2003.

Резюме

Автор розглядає вплив характеру риночних відносин на ефективність діяльності підприємств.

Рецензент канд. економ. наук, доцент И. М. Танасюк

**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ**

Вихід на зовнішній ринок є однією з альтернативних можливостей стратегічного розвитку підприємства. Прийняття рішення про здійснення експорту потребує вичерпного обґрунтування та переконливого доказу про високу ефективність таких операцій для підприємства, так як експортна діяльність пов'язана як з залученням значних фінансових та трудових ресурсів, так і з цілим комплексом зовнішньоекономічних ризиків. Одним з ефективних способів, за допомогою якого можна визначити доцільність організації експортної діяльності на підприємстві, є оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку. Крім того, вже в процесі здійснення експортної діяльності оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції дає змогу визначити можливі шляхи її підвищення, оцінити ефективність застосовуваної стратегії, підстави для її повної зміни або часткового корегування. Тому оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції є дієвим інструментом визначення об'єктивних перспектив роботи підприємства на зовнішньому ринку, а також можливості управління рівнем міжнародної конкурентоспроможності експортованої продукції і, відповідно, підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Проблемам оцінки рівня конкурентоспроможності продукції присвячено багато уваги в працях сучасних вітчизняних та закордонних вчених, зокрема С. І. Савчука, І. Сіваченка, В. Осипова, Ю. Козака, Ф. Фатхутдинова, Б. Буркинського, Л. Баумгартена, Г. Холодного, С. Ілляшенка, Н. Ткаченка, Н. Норіціної, В. Кардаша, І. Ліфіца, Н. Комкова, А. Лазарева, А. Томпсона, Дж. Стрикленда, Ж.-Ж. Ламбера та ін.

Незважаючи на розробку вченими та спеціалістами широкого поля способів, підходів та методів визначення рівня конкурентоспроможності продукції, залишається фактично відсутнім чіткий розподіл цих методів щодо придатності їх застосування в залежності від різних категорій продукції (сировина, машини, обладнання, споживчі товари та ін.), так і в залежності від стадії здійснення зовнішньоекономічної діяльності (планування залучення до екс-

портної діяльності чи її фактичне здійснення). Саме це й обумовило мету даної статті, яка полягає в визначенні, висвітленні та аналізі деяких методів придатних до оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів, а також в визначенні можливості застосування цих методів в залежності від стадії здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності.

На сучасному етапі існує велика кількість теоретичних розробок та практичних методів щодо визначення рівня конкурентоспроможності продукції. Така множинність підходів породжена не тільки складністю самого поняття конкурентоспроможності товару, а й специфікою оцінюваного товару. Тому, докладно проаналізувавши наукові джерела та враховуючи особливості такої категорії продукції як споживчі товари розглянемо існуючі методи та підходи, які можуть застосовуватися для оцінки їх міжнародної конкурентоспроможності.

Загалом показник рівня конкурентоспроможності будь-якого товару, в тому числі і міжнародної конкурентоспроможності, визначається відношенням корисного ефекту до питомих витрат на придбання та використання товару, а умови надання переваги одному з товарів усім іншим виражається за допомогою формули [3, с. 61]:

$$K_e = \frac{Eb}{Ls} \xrightarrow{\max}, \quad (1.1)$$

де K_e — питомий корисний ефект,
 Eb — корисний ефект від використання товару,
 Ls — витрати на придбання та використання товару.

Однак, очевидно, що такий спосіб визначення рівня конкурентоспроможності не може ефективно використовуватися на практиці, так як цей вираз є лише загальною концептуальною засадою визначення рівня конкурентоспроможності певного товару.

Необхідно також зазначити, що для адекватної оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів (будь-якого виду) І. Багрова пропонує використовувати наступні методологічні засади [1, с. 280]:

а) рівень міжнародної конкурентоспроможності продукції оцінюється шляхом двох чи більше аналогів, що зумовлює відносність даного показника;

- б) при оцінці рівня конкурентоспроможності продукції враховуються не всі властивості, а лише ті, які викликають інтерес іноземного споживача, задовольняючи його потреби;
- в) рівень конкурентоспроможності визначається для окремого виду продукції з урахуванням конкретних умов її реалізації та споживання, тобто для конкретного ринку збуту чи його сектору, в конкретний момент часу.

Важливим при оцінці також є вибір показників міжнародної конкурентоспроможності товару з огляду на специфіку товару і споживацьких запитів, а також вимоги стандартів (нормативні показники). Так, для товарів — продуктів харчування показниками рівня міжнародної конкурентоспроможності можуть бути смак, вміст певних інгредієнтів, зовнішній вигляд, термін зберігання, ціна і т. п. Виходячи з цього найчастіше для оцінки міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів застосовують такі групи показників [2, с. 32-33]:

- а) показники споживчих якостей товару — технічні, смакові та інші характеристики (залежно від виду товару);
- б) показники іміджу товару і його товаровиробника — репутація, “розкрученість” товарної марки, стимулювання збуту;
- в) вартісні показники придбання — ціна товару, знижки, надбавки;
- г) вартісні показники споживання, наприклад, витрати на певні замінні частини.

Одним з можливих методів визначення міжнародної конкурентоспроможності споживчого товару є метод відповідності споживчим вимогам. Цей метод є особливо доцільним для тих споживчих товарів, які значно залежать від нормативних показників, тобто різноманітних міжнародних, державних та регіональних вимог. Для його розрахунку застосовуються показники, які мають лише два значення: 1 або 0. Якщо товар відповідає певним вимогам, наприклад вимогам стандартів якості чи напрямку моди, то цей показник дорівнює 1, якщо ні — 0. Розраховується груповий показник усієї сукупності параметрів за формулою [4, с. 46]:

$$Ik = \sum_{i=1}^n Qi, \quad (1.2)$$

де Ik — показник рівня конкурентоспроможності,

Q_i — i -й показник конкурентоспроможності,
 n — кількість показників, що оцінюються.

Крім того показники, що негативно впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності товару, віднімаються. Перевагою цього методу є те, що він розраховується досить просто і не вимагає великих витрат, однак його недоліком є значна неточність оцінки через неврахування думки споживачів.

Виправити недоліки попереднього методу в певній мірі спроможний метод розрахунку одиничних і групових показників, який є зокрема найпоширенішим методом визначення рівня конкурентоспроможності продукції, і зокрема рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів. Основою цього методу є оцінка показників, на базі яких визначається інтегральний показник рівня конкурентоспроможності. В науковій економічній літературі існує множинність можливих інтерпретацій застосування зазначеного методу. На наш погляд, оптимальною є наступна послідовність етапів, які повинні здійснити дослідники для визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності товару.

На першому етапі здійснюється аналіз ринку для вибору бази порівняння, якою може служити кращий із вже існуючих на цільовому ринку товарів-конкурентів, або більш досконалий зразок, поява якого очікується в найближчому майбутньому, або деякий абстрактний еталон.

На другому етапі виділяються найбільш значимі для споживача критерії. Вони поділяються на дві групи споживчі та економічні.

На третьому етапі за кожним критерієм розраховується одиничний показник рівня конкурентоспроможності (q_i). Якщо збільшення значення критерію спричиняє підвищення конкурентоспроможності, то:

$$q_i = \frac{P_{bi}}{P_i}, \quad (1.3.)$$

а якщо зниження, то:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{bi}}, \quad (1.4)$$

де P_{bi} — значення певного одиничного показника оцінюваної продукції;

P_i — значення певного одиничного показника продукції, яка повністю задовольняє потреби споживача на певному зовнішньому ринку.

Крім того, як зазначає в своїй роботі В. Буркинський, якщо аналізована продукція має параметр, значення якого перевищує потреби споживача, то вказане підвищення не буде розцінюватися споживачем як перевага і одиничний показник конкурентоспроможності товару не може мати значення більше 1 і при розрахунках повинно використовуватися мінімальне з двох значень — 1 або фактичне значення цього показника [6, с. 71].

На четвертому етапі усередині кожної групи критеріїв роблять ранжирування показників за ступенем їхньої значимості для споживача і відповідно до цього привласнюють їм питому вагу: Q_{ii} — для споживчих і Q_{ei} — для економічних показників. В залежності від важливості фактор може бути оцінений від 0,05 до 1, а сума вагів у будь-якому випадку повинна дорівнювати 1 [3, с. 97]. Причому:

$$\sum_{i=1}^n Q_{ii} = \sum_{i=1}^m Q_{ei}, \quad (1.5)$$

де n і m — кількість споживчих та економічних параметрів відповідно.

На п'ятому етапі проводяться розрахунки групових показників рівня міжнародної конкурентоспроможності за споживчими (I_{ip}) та економічними (I_{ep}) параметрами:

$$I_{ip} = \sum_{i=1}^n q_{ii} \times Q_{ii}, \quad (1.6)$$

$$I_{ep} = \sum_{i=1}^m q_{ei} \times Q_{ei}, \quad (1.7)$$

де q_{ii} — одиничний показник рівня міжнародної конкурентоспроможності i -того споживчого параметра;

q_{ei} — одиничний показник рівня міжнародної конкурентоспроможності економічного параметру i -того виду;

i — кількість параметрів, обраних для оцінки.

Порівняння результатів розрахунків групових показників дозволяє визначити рівень міжнародної конкурентоспроможності за споживчими та економічними параметрами:

$$K_t = \frac{I_{tp1}}{I_{tp2}}, \quad (1.8)$$

де K_t — рівень міжнародної конкурентоспроможності за споживчими параметрами;

I_{tp1} , I_{tp2} — групові показники рівня міжнародної конкурентоспроможності за споживчими параметрами оцінюваного та базового товарів відповідно.

$$K_e = \frac{I_{ep1}}{I_{ep2}}, \quad (1.9)$$

де K_e — рівень міжнародної конкурентоспроможності за економічними параметрами;

I_{ep1} , I_{ep2} — групові показники рівня міжнародної конкурентоспроможності за економічними параметрами оцінюваного та базового товарів відповідно.

Якщо аналіз здійснюється за декількома зразками, рівень міжнародної конкурентоспроможності продукції за споживчими та економічними параметрами за обраною групою аналогів може бути розрахованим як сума середньозважених показників за кожним окремим зразком:

$$\overline{K_t} = \sum K_{ti} \times R_i, \quad (1.10)$$

$$\overline{K_e} = \sum K_{ei} \times R_i, \quad (1.11)$$

де $\overline{K_t}$, $\overline{K_e}$ — рівень міжнародної конкурентоспроможності продукції відносно групи зразків за споживчими та економічними параметрами відповідно;

K_{ti} , K_{ei} — показник рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції відносно i -того зразка за споживчими та економічними параметрами відповідно;

R_i — вага i -того зразка у групі аналогів.

На шостому етапі розраховується інтегральний показник рівня міжнародної конкурентоспроможності товару (Y_{kt}) за наступною формулою:

$$Y_{kt} = \frac{K_t}{K_e}, \quad (1.12)$$

де K_t — рівень міжнародної конкурентоспроможності за споживчими параметрами;
 K_e — рівень міжнародної конкурентоспроможності за економічними параметрами.

Або якщо аналіз здійснюється за декількома зразками, то формула має наступний вигляд:

$$Y_{kt} = \frac{\overline{K_t}}{\overline{K_e}}, \quad (1.13)$$

де $\overline{K_t}, \overline{K_e}$ — рівень міжнародної конкурентоспроможності продукції відносно групи зразків за споживчими та економічними параметрами, відповідно.

Економічний зміст інтегрального показника рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції полягає в тому, що на одиницю витрат споживач одержує Y_{kt} одиниць корисного ефекту. Якщо $Y_{kt} > 1$, то рівень якості вище за рівень витрат і товар є конкурентоспроможним, якщо $Y_{kt} < 1$ — не конкурентоспроможним на даному зарубіжному ринку [10, с. 110-112]. Додільно зазначити, що саме на цьому етапі визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності безпосередньо проявляється застосування загальної концептуальної засади визначення рівня конкурентоспроможності товару, розглянутої нами ще на початку дослідження.

Незважаючи на простоту використання, достатню достовірність результатів оцінки та можливість краще визначити недоліки і переваги товарів у процесі порівняння, даний метод також має ряд недоліків [5, с. 112]:

- а) при порівнянні декількох товарів необхідне проведення розрахунків для кожної пари окремо;
- б) складно встановити вагові значення Q_{ei} та Q_{ii} особливо для великої кількості критеріїв;
- в) неможливо оцінити ступінь впливу на міжнародну конкурентоспроможність товару факторів, що не піддаються кількісній оцінці;
- г) існує складність вибору бази порівняння, особливо у випадках, коли необхідно прийняти кращий з існуючих зразків;
- д) споживчі властивості товару та їх набір визначається без врахування думки споживачів [6, с. 75].

Отже, зазначені недоліки є й обмеженнями застосування традиційного методу оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності товару.

Ще одним з можливих методів оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів є метод частки ринку. Розглядаючи окремі організації, які відповідають за окремі види господарської діяльності і ті, які входять до складу великої диверсифікованої організації, А. А. Томпсон та Дж. Стрикленд пропонують використовувати для оцінки їх конкурентоспроможності ряд критеріїв, зокрема частку ринку. В своїй роботі вони стверджують, що чим вища частка ринку, яку займає певна господарська одиниця, тим вища її конкурентоспроможність [7, с. 79]. Однак, враховуючи специфіку понять “міжнародна конкурентоспроможність товару” і “міжнародна конкурентоспроможність підприємства”, характер їх взаємодії та взаємозалежності, можна стверджувати, що частка ринку може також повною мірою вважатися і показником рівня міжнародної конкурентоспроможності товару. Тобто чим вища частка ринку, яку займає товар на відповідному зарубіжному ринку тим вище рівень його міжнародної конкурентоспроможності і відповідно рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства виробника. Отже, відповідно до цього методу рівень конкурентоспроможності товару щодо аналога пропонується визначати за часткою продажів на ринку ($ДП_o$) [5, с. 114]:

$$ДП_o = \frac{ОП_o}{(ОП_o + ОП_i)} , \quad (1.14)$$

де $ОП_o$, $ОП_i$ — обсяги продажів оцінюваного товару і його i -того аналога.

В разі оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності товару щодо всієї сукупності аналогів, які представлені на певному зарубіжному ринку, доцільно, на наш погляд, використовувати звичайний показник відносної частки ринку ($ЧР_o$), яку займає оцінюваний товар. Тобто:

$$ЧР_o = \frac{ОП_o}{\sum_{i=0}^n ОП_i} , \quad (1.15)$$

де $ОП_o$ — обсяги продажів оцінюваного товару на відповідному зарубіжному ринку;

$\sum_{i=0}^n OP_i$ — сума обсягів продажів всіх учасників відповідного зарубіжного ринку.

Загалом метод частки ринку по суті є економічним показником, що дійсно вказує на фактичний рівень конкурентоспроможності, однак він не дає змоги визначити при необхідності потенційний рівень конкурентоспроможності продукції на стадії планування виходу на зовнішній ринок, не враховує впливу окремих факторів на міжнародну конкурентоспроможність продукції, крім того існує проблема щодо отримання якісної інформації, необхідної для використання цього методу та отримання достовірних результатів.

Крім вищезазначених методів для оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів, на наш погляд, можна також застосувати метод графічного аналізу такий як метод “радар конкурентоспроможності”. Для того щоб побудувати “радар конкурентоспроможності” необхідно дотримуватися наступних принципів [5, с. 114]:

- а) всі оціночні показники повинні мати однакову вагу;
- б) необхідно зобразити коло та поділити його радіальними оцінними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнює числу оцінних параметрів;
- в) у міру віддалення від центра кола значення показника поліпшується;
- г) шкали на радіальних прямих градуюються так, щоб усі значення показників лежали усередині оцінного кола;
- д) нечислові показники, наприклад, естетичність, ергономічність, оцінюються експертним шляхом за 10-бальною шкалою.

Дотримуючись усіх зазначених принципів побудови отримують результат подібний такому, який зображений на рисунку 1.

Отже на рисунку 1 зображено 3 багатокутника, кожен з яких відбиває рівень конкурентоспроможності кожного з оцінюваних товарів. Зрозуміло, що чим більше площа багатокутника, який відповідає певному оцінюваному товару, тим вище рівень його конкурентоспроможності.

У “радар” може бути включена будь-яка кількість параметрів, що на думку споживачів найбільш значимі для даного виду

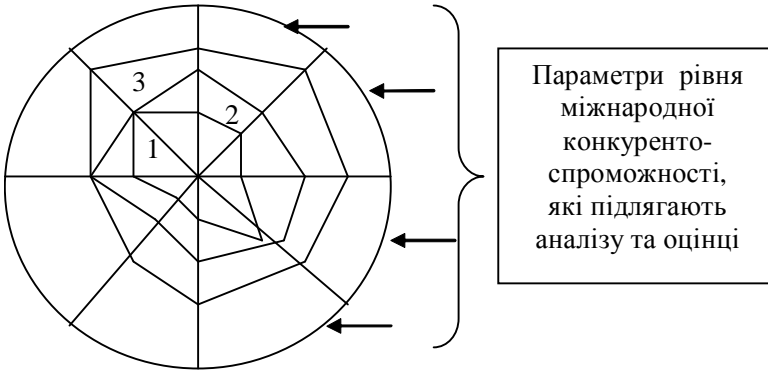


Рис. 1. Графічне зображення методу “радару конкурентоспроможності”: 1 — товар А, 2 — товар Б, 3 — товар В.

продукції. Зі збільшенням їхньої кількості вірогідність оцінки підвищується.

Після побудови “радара” визначається коефіцієнт рівня конкурентоспроможності (ДО) за такою формулою [5, с. 114]:

$$ДО = \frac{S_{pi}}{S_k}, \quad (1.16)$$

де S_{pi} — площа радара i -того товару, мм²;
 S_k — загальна площа оцінного кола, $S_k = 3,14 * r^2$,
 r — радіус оцінного кола, мм.

Площу відповідного радара (багатокутника) можна розрахувати за формулою 1.17 за умови, що радіальні оцінні шкали, на яких відбиваються значення кожного з досліджуваних факторів, проведені під рівними між собою кутами.

$$S_{pi} = \frac{1}{2} \sin \frac{360^0}{n} \times \left(a_{ni} \times a_{1i} + \sum_{m=1}^{n-1} a_{mi} \times a_{(m+1)i} \right), \quad (1.17)$$

де a_{mi} — значення m -го оцінного показника i -того товару;
 n — кількість оцінюваних показників.

До переваг даного методу відносять в першу чергу його простоту та наочність, тому що по графіку видно не тільки загальний рівень міжнародної конкурентоспроможності оцінюваних товарів, а й за якими показниками дана продукція посту-

пається конкуруючій, а за якими випереджає її. Отримана інформація може стати основою для прийняття відповідних стратегічних рішень щодо здійснення заходів за окремими, чітко визначеними та обґрунтованими напрямками з метою підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності власного товару на певному зовнішньому ринку, що при незмінних умовах на цьому ринку призведе до збільшення обсягів експорту.

Визначальним недоліком даного методу є те, що різна економічно обґрунтована вага параметрів продукції при розрахунках в даному методі не враховується, що призводить до значних числових погрішностей та розбіжностей отриманих результатів по відношенню до результатів інших методів.

Крім цього рівень міжнародної конкурентоспроможності товару можна оцінити за методом найкращого значення розрахувавши значення групового показника рівня міжнародної конкурентоспроможності товару (ДО) за формулою:

$$DO = \sum_{i=1}^n d_i \times K_i, \quad (1.18)$$

де d_i — вага i -того показника товару ($\sum d_i = 1$);

K_i — рівень міжнародної конкурентоспроможності i -того показника товару;

n — кількість показників.

Зокрема рівень міжнародної конкурентоспроможності i -того показника товару розраховується наступним чином:

$$K_i = \frac{P_{\phi i}}{P_{\lambda}}, \quad (1.19)$$

де $P_{\phi i}$ — абсолютне значення i -того показника вітчизняного товару, що експортується;

P_{λ} — найкраще значення i -того показника по порівнюваних товарах на певному зовнішньому ринку.

До переваг даного методу можна віднести достатню достовірність результатів оцінки, а також можливість визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності товару відносно найкращих значень відповідних показників серед обраної групи аналогів на зовнішньому ринку.

Недоліки зазначеного методу в певній мірі повторюють недоліки методу розрахунку одиничних та групових показників. Зокрема до них відноситься:

- проблематичність встановлення вагових значень відповідних показників товару d_i ;
- неможливість оцінити ступінь впливу на міжнародну конкурентоспроможність товару факторів, що не піддаються кількісній оцінці;
- споживчі властивості товару та їх набір визначається без врахування думки споживачів.

Заслугує на увагу також підхід І. Багрової, щодо оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів. В її роботі наголошується на тому, що конкурентоспроможність експортної продукції характеризують показники попиту на неї, а економічний ефект виражається величиною одержаного прибутку від реалізації продукції на зовнішньому ринку. Крім цього, на рівень конкурентоспроможності продукції вказують такі економічні показники, як [1, с. 279]:

- 1) динаміка експорту продукції у вартісному та натуральному відтворенні (перевищення темпів зростання вартісного обсягу продукції з урахуванням інфляційного підвищення цін над зростанням її фізичного обсягу свідчить про підвищення попиту на неї);
- 2) відношення прибутку від реалізації продукції на зовнішньому ринку до обсягу її експорту (збільшення такого показника вказує на підвищення конкурентоспроможності продукції);
- 3) відношення обсягів реалізації експортної продукції до вартості матеріально-виробничих запасів (зменшення цього показника свідчить про сповільнення оборотності запасів через зниження попиту на продукцію або збільшення матеріальних запасів);
- 4) відношення обсягів реалізації експорту до нереалізованої експортної продукції (зменшення цього показника свідчить про зниження попиту або перевиробництво експортної продукції);
- 5) відношення обсягів реалізації експорту до дебіторської заборгованості, яке відображає обсяги комерційних кредитів, наданих іноземним покупцям (чим вищий попит на експорт-

ну продукцію, тим нижчий розмір кредиту, менша дебіторська заборгованість);

- 6) “портфель” іноземних замовлень, обсяг якого характеризує рівень попиту на продукцію вітчизняних підприємств;
- 7) завантаження виробничих потужностей виготовленням продукції на експорт (зниження попиту викликає зменшення даного показника);
- 8) обсяги й напрями капіталовкладень (показник відтворює ступінь спрямування капітальних інвестицій на виробництво найперспективніших і конкурентоспроможних видів продукції).

Однак вищезазначені економічні показники використовуються найчастіше для оперативного визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції або як додаткові, що допомагають емпірично довести вірність отриманих результатів при застосуванні деяких економіко-математичних методів оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів, які були проаналізовані вище. Крім того, використання зазначеного підходу, як і в разі використання методу частки ринку, обмежене стадією фактичної присутності на зовнішньому ринку.

Враховуючи практичне значення методів оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів безпосередньо для вітчизняних виробників, вважаємо за доцільне їх розподіл в залежності від ступеню здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортної. Так, спираючись на проведений нами аналіз, можна стверджувати, що на стадії планування здійснення експортних операцій і відповідно необхідності визначення потенційного рівня міжнародної конкурентоспроможності товару на певному зовнішньому ринку, можливо використовувати метод відповідності споживчим вимогам, метод розрахунку одиничних і групових показників, методи графічного аналізу, зокрема метод “радару конкурентоспроможності”, метод найкращого значення. Однак, вже на стадії фактичної присутності на певному зарубіжному ринку спектр придатних методів значно розширюється за рахунок методу частки ринку та підходу щодо використання показників попиту та прибутковості експортної продукції.

Таким чином, проведений нами аналіз свідчить про множинність методів та підходів щодо визначення рівня міжнарод-

ної конкурентоспроможності споживчих товарів, що об'єктивно унеможливило ствердження про існування універсального, виключно ефективного методу чи підходу. Тому, на наш погляд, вибір оптимального методу оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності певного споживчого товару залежить як від стадії здійснення експортної діяльності, так і від комплексного врахування специфіки оцінюваного товару, обмежень, переваг та недоліків кожного з можливих методів.

Література

1. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власюк В. Є., Гетьман О. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підр. для ВНЗ. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 580 с.
2. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика: Підр. — Суми: Університетська книга, 2005. — 234 с.
3. Сіваченко І. Ю., Козак Ю. Г., Єханунов Ю. І, Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 456 с.
4. Ткаченко Н. Б., Маркетингова товарна політика: Навч. посіб. — К.: Київський державний торговельно-економічний університет, 2000. — 149 с.
5. Холодний Г. О., Маркетингова товарна політика: Навч. посіб. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. — 324 с.
6. Конкурентоспособность продукции и предприятия: Моногр. / Под науч. ред. Б. В. Буркинського. — Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. — 132 с.
7. Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции// Маркетинг в России и за рубежом. — 2005 — № 4(48). — С. 72-85.

Резюме

Стаття посвящена дослідженню методів оцінки міжнародної конкурентоспроможності потребителських товарів, а також можливості їх практичного застосування в залежності від стадії здійснення експортної діяльності.

Рецензент доктор економ. наук, професор Ю. Г. Козак

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЗБУТУ В ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Пошук конкурентних переваг в умовах ринкової економіки об'єктивно обумовлюють зростання практичного і наукового інтересу до проблеми збуту товарів. Детальне дослідження ринку, його глибока сегментація, обґрунтування цін реалізації товарів, раціональний вибір каналів розподілу і форм стимулювання збуту багато в чому визначають результативність зусиль суб'єктів господарської діяльності, направлених на збільшення збуту. Насичення всіх ринків товарами такою мірою, що компаніям доводиться буквально боротися за покупців, приводить до розуміння значущої ролі збуту в діяльності фірми. Продукція або послуга, проведена фірмою, повинна бути оптимальним чином продана, тобто, з урахуванням всіх переваг і побажань клієнтів, і з отриманням найбільшої вигоди. Тому система збуту займає важливе місце в загальній системі управління підприємством.

Актуальність проблеми обумовлена тим, що організація і управління збутом готової продукції є одним з найбільш важливих елементів системи взаємодії фірми і споживача як суб'єктів економічних відносин.

Проблема управління збутом розглядається в рамках концепції маркетингу, теоретичні положення якої розкриті в працях зарубіжних і вітчизняних учених Г. Дж. Болта [1], Е. П. Голубкова [2], Ф. Котлера [3] та інших [4-6]. Проблема раціональної організації збутової діяльності вивчається в працях Азоєва Г. Л. [7], Ансоффа І. [8] і інших учених [9,10]. Розроблені підходи і методики організації збуту, як в умовах ринку, так і в умовах економіки з жорстким державним регулюванням. Разом з тим ряд питань управління збутом продукції підприємств кондитерської промисловості в умовах ринкової економіки розкриті недостатньо і вимагають подальшого поглибленого вивчення.

Метою статті є обґрунтування значення місця і ролі збуту в загальній системі управління підприємством і надання рекомендацій щодо ефективної організації збуту кондитерської продукції.

Конкурентна перевага компанії лежить в основі її успішної діяльності на ринку. Продукт купується на ринку тому, що він

володіє цінністю для споживача, за яку він готовий платити певну ринкову ціну. У цьому сенсі бізнес є процесом створення цінності товару, яка визначається його споживчою вартістю. На думку Ф. Котлера [3] компанія може стати лідером тільки в тому випадку, якщо створюватиме і забезпечуватиме найбільшу цінність товару чи послуги для споживачів. Для цього необхідні, п'ять наступних особливостей: розуміння цінності для споживача, створення цієї цінності, надання цінності, оцінка цінності і підтримка цінності. Таким чином, компанія повинна вміло користуватися концепціями ланцюжка створення цінності і системи її надання.

Автором відомої концепції ланцюжка створення вартості є Майкл Портер [4]. Відповідно до неї кожна компанія може бути представлена як сукупність різних видів діяльності, направлених на розробку, виробництво, маркетинг, доставку і обслуговування продуктів. Всі ці види діяльності об'єднуються в ланцюжок створення вартості. Ключове місце в ланцюжку створення вартості для будь-якої комерційної компанії, зокрема кондитерській, займають маркетинг і продажі. Вони є тим засобом або видом діяльності, за допомогою яких фірма одержує конкурентні переваги і досягає своїх головних цілей. Тому в ланцюжку створення вартості для компанії кондитерської галузі маркетинг і продажі необхідно розглядати більш поглиблено (рис. 1).

Збут продукції — це один з аспектів комерційної діяльності промислового підприємства. Збут — це процес реалізації виготовленої продукції з метою задоволення попиту споживачів і перетворення товарів в гроші. Тільки продавши товар і одержавши прибуток, підприємство досягає кінцевої мети: витрачений капітал приймає грошову форму, в якій він може почати свій кругообіг. Збут є засобом досягнення поставленої мети підприємства і завершуючим етапом виявлення смаків і переваг покупців. Збут продукції для підприємства важливий з ряду причин: об'єм збуту визначає інші показники підприємства (величину доходів, прибуток, рівень рентабельності). Крім того, від збуту залежать виробництво і матеріально-технічне забезпечення. Таким чином, в процесі збуту остаточно визначається результат роботи підприємства, направлений на розширення об'ємів діяльності і отримання максимального прибутку. Пристосовувавши збутову мережу і сервісне обслуговування до і після покуп-



Рис. 1. Підрозділи маркетингу і продажів в ланцюжку створення вартості для кондитерської галузі

ки товарів до запитів покупців, підприємство-виробник підвищує свої шанси в конкурентній боротьбі.

Неформальне управління збутом об'єктивно присутнє в діяльності будь-якої юридичної особи, що здійснює операції товарно-грошового характеру. У багато середніх і більшості крупних організацій широко застосовуються окремі елементи управління збутом, такі як розробка виробничої і маркетингової програми. У числі деяких крупних сучасних компаній застосовуються автоматизовані системи управління закупками і збутом. В той же час в багатьох організаціях управління збутом нерідко здійснюється безсистемно: відсутня регламентація процесів планування, реалізації планів і контролю, не визначена структура інформаційної основи ухвалення рішень, недостатньо пропрацьована нормативна база управління. На практиці використання більшості маркетингових підходів в управлінні підприємствами носить суб'єктивний характер, що відповідає рівню кваліфікації і досвіду менеджерів. Звідси, маркетинговій стратегії і тактиці вітчизняних підприємств не вистачає наукового обґрунтування, що приводить до неповного використання маркетингового потенціалу. Повною мірою це стосується підприємств кондитерської промисловості.

В Україні система збуту знаходиться на перехідній стадії розвитку, що у великій мірі ускладнює збут на ринку нашої

країни. Він характеризується наступними рисами: слабе управління каналом збуту; неповне виконання зобов'язань в рамках каналу; рішення ухвалюються по кожній операції окремо в результаті постійних переговорів; часте порушення “контрактних” зобов'язань. У існуючих умовах у підприємств виникають складні проблеми з економічно вигідним збутом продукції. В умовах насиченості продуктами ринків система збуту грає важливу роль в маркетингу, і на неї витрачаються величезні кошти. Узагальнена схема, що характеризує місце і роль збуту в системі управління підприємством, представлена на рис. 2.

Комерційна діяльність по збуту продукції на підприємстві вельми багатогранна, вона починається з координації інтересів підприємства-виробника з вимогами ринку. Виробник продукції зацікавлений в зниженні витрат виробництва, а це можливо досягти при великих об'ємах виробництва і невеликій номенклатурі продукції, що випускається. Проте ринок вимагає іншого:

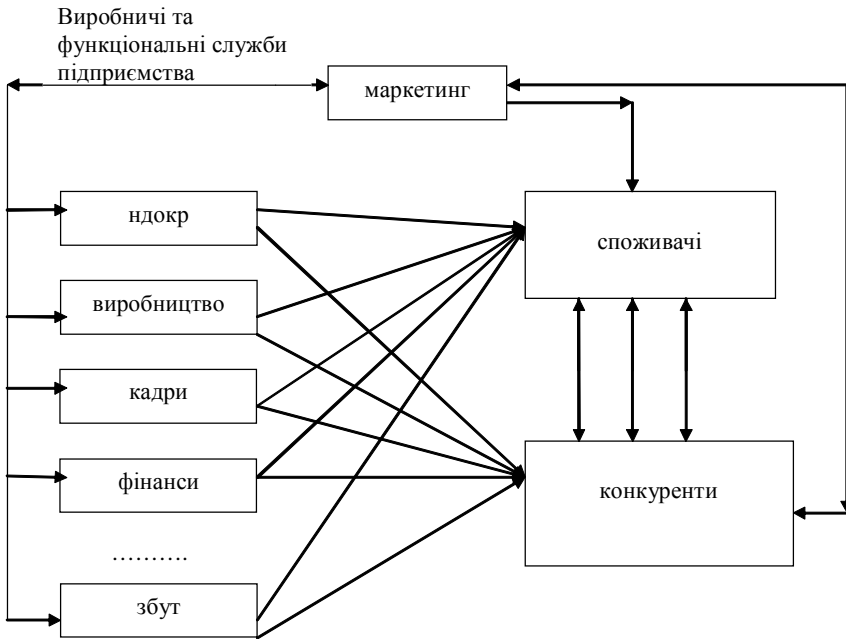


Рис. 2. Місце і роль служби збуту в системі управління підприємствами

споживачі зацікавлені у великому виборі якісної, різноманітної продукції з різними споживчими властивостями за прийнятною ціною. Зрештою виробнича програма підприємства, номенклатура товару, якість продукції повинні визначатися доходами і платоспроможним попитом споживачів: підприємств, фірм і населення.

Розширення номенклатури продукції ускладнює виробничий процес, при випуску невеликих партій виробів росте собівартість кожного виробу, ускладнюється організація управління, у ряді випадків потрібна часта переналадка устаткування. Тому, щоб скоординувати інтереси підприємства-виробника і ринку, необхідне планування асортименту продукції, як нової, так і той, що вже випускалася на підприємстві. Планування асортименту є найважливішою складовою частиною комерційної діяльності будь-якого промислового підприємства, зокрема і кондитерського. Виконуватися ця робота повинна відділом збуту в тісній взаємодії з відділом маркетингу підприємства.

Разом з плануванням асортименту продукції складовою частиною комерційної діяльності є планування її збуту. Планування збуту включає складання плану збуту підприємства, формування портфеля замовлень вибір найбільш ефективних каналів збуту продукції, розподіл об'єму збуту товарів по регіонах. Для того, щоб розробити план збуту, підприємство-виготівник повинно скласти прогноз об'єму збуту, що є базою плану збуту. Виробнику товару необхідно знати залежність між пропозицією свого товару на ринку і його збутом. Пропозиція товару визначається його ціною, цінами інших аналогічних товарів, технологією, яка застосовується для виготовлення товару, рівнем податків і дотацій, природно-кліматичними умовами. Попит споживачів на товар підприємства, а, отже, і збут цього товару залежать в основному від ціни даного товару, рівня доходу і добробуту покупців, смаків і переваг, а також думок покупців про свої перспективи, сезонність споживання товару. Велике значення має оперативно-збутова робота, пов'язана з прийманням готової продукції від цехів-виробників і відвантаженням її покупцям, бо саме ця завершуюча частина збуту продукції приносить підприємству реальні результати. Важливу роль в цій діяльності грає транспортний чинник.

У системі маркетингу, зокрема в збутовій політиці підприємства, істотне місце займає політика організації каналів збуту. Її

призначення — організація оптимальної збутової мережі для ефективних продажів вироблюваної продукції, включаючи створення власної товаропровідної мережі оптових і роздрібних магазинів, складів проміжного зберігання, пунктів техобслуговування, торгово-сервісних центрів і виставкових залів, визначення оптимальних маршрутів руху товару, організація транспортування, вантажно-розвантажувальних робіт, питання логістики, системи постачання, забезпечення ефективності руху товару, власне продажів і т. ін.

Як адміністратори, так і фахівці збуту часто дуже вузько підходять до проблеми каналів збуту. Багато хто з них розглядає термін “канали розподілу” як комплекс взаємин між промисловою фірмою і торговими підприємствами, що не входять в її структуру, за допомогою яких фірма виробляє товари, які поступають на ринок. При цьому з поля зору зникає та частина організаційної структури самого виробника товарів, яка займається збутом.

У ширшому сенсі під організацією збуту розуміється як власна система збутових органів фірми, так і та, що не відноситься до неї — незалежні агенти або підприємства, що займаються збутом її товарів (дистриб'ютори, субдистриб'ютори). З цієї точки зору комплекс зовнішніх взаємовідносин може розглядатися як продовження власних збутових органів промислової фірми. Елементи каналів збуту треба не тільки вибирати, але і управляти їх відносинами з постачальниками і між собою. Персонал зовнішніх збутових органів повинен одержувати інформацію і проходити підготовку; повинні вживатися заходи по стимулюванню його ділової активності і компенсації послуг. Його робота повинна постійно контролюватися і направлятися керівництвом підприємства.

Кінцевою метою діяльності будь-якого комерційного підприємства є отримання максимально можливого прибутку, який у результаті формується у сфері обороту товарів. Це пояснює пильну увагу підприємств і організацій до проблеми вдосконалення процесу руху товару і використання каналів збуту продукції.

Збутову політику фірми-виробника продукції слід розглядати, як цілеспрямовану діяльність, принципи і методи здійснення якої покликані організувати рух потоку товарів до кінцевого споживача. Основним завданням є створення умов для перетворення потреб потенційного покупця в реальний попит на конкретний товар. До таких умов належать елементи збутової політики, канали збуту разом з функціями, які повинні виконувати

тись. Основними елементами збутової політики є наступні: транспортування продукції — її переміщення від виробника до споживача; доопрацювання продукції — підбір, сортування продукції, збірка готового виробу і інше, що підвищує ступінь доступності і готовності продукції до споживання; зберігання продукції — організація створення і підтримка необхідних її запасів; контакти із споживачами — дії по передачі товару, оформленню замовлень, організації платіжно-розрахункових операцій, юридичному оформленню передачі прав власності на товар, інформуванню споживача про товар і фірму, а також збору інформації про ринок.

Виробник товарів повинен бути не тільки постачальником, він зобов'язаний постійно проводити аналіз ефективності збутової діяльності, розробляти і упроваджувати нові форми збуту. Ті промислові підприємства, які мають власні фірмові магазини, виконують, окрім розглянутих функцій, роботу з роздрібного продажу товарів і використовують специфічні методи роздрібного продажу. Збутова діяльність підприємства є складовою всієї системи його функціональної діяльності, входить у комплексну функцію підприємства.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що фірми мають альтернативи в організації розподілу свого продукту. При цьому в її основі лежать принципова орієнтація задоволення багатобразного попиту споживача. Або на побудову такої системи розподілу, яка була б ефективна, як для самої фірми, так і для посередників і спосіб її існування, що розглядається як сукупність дій по максимальному наближенню товару до цільової групи споживачів. Або навпаки, залучення споживачів до товару фірми. Вибір орієнтації і способу задоволення запитів споживачів і складає суть "політики" фірми у області збуту.

Роль і значення збутової діяльності підприємства полягають у наступному:

- збутова діяльність, будучи в певному значенні продовженням виробничої, не просто зберігає створену споживчу вартість і вартість товару, а створює додаткову, тим самим, збільшуючи його загальну цінність;
- будучи однією з найважливіших функцій виробничого підприємства, збутова діяльність не тільки реалізує його корпоративну місію, але і певною мірою визначає її;

- збутова діяльність результативна, бо до певної міри обумовлює і зрештою проявляє і реалізує всі економічні і фінансові результати діяльності виробничого підприємства;
- збутова діяльність як вид функціональної діяльності виробничого підприємства у всьому ланцюжку і системі створення товару є одним з джерел його конкурентної переваги як прямого (в межах власної організації), так і непрямого (у системі організації його господарських зв'язків і ділових відносин з партнерами) ефектів.

Перехід до ринкових методів господарювання різко загострив проблему організації збуту продовольчих товарів, зокрема продукції підприємств кондитерської промисловості. Стан каналів транспортування готових виробів, щільність збутової мережі, комунікативні можливості партнерів стали робити все більш помітний вплив на рівень задоволення споживчого попиту, конкурентоспроможність продукції, ефективність виробництва.

В даний час оптимізація збутової діяльності — важливий резерв зміцнення позицій підприємства на продовольчому ринку, необхідна умова нарощування об'ємів реалізації кондитерських виробів. Зростання споживчого попиту, висока прибутковість кондитерської продукції привертають широкий круг українських і зарубіжних підприємців до освоєння все нових ніш на продовольчому ринку. Зосередження товаровиробників і оптовиків в регіональних центрах, збільшення об'ємів постачань в населені пункти з малою чисельністю населення підсилюють конкуренцію, створюють додаткові бар'єри в ході реалізації кондитерської продукції.

У сучасних умовах збут стає очолюючим чинником, що визначає ефективність виробництва в цілому. Одна з вимог часу — розробка економічного інструментарію, що забезпечує гармонізацію виробничої і збутової стратегій кондитерського підприємства, формування асортиментної програми з урахуванням прогнозованої динаміки попиту на кондитерську продукцію. Розмірність і значущість завдання помітно зростають, коли в якості виробника виступає не одиначне підприємство, а крупне об'єднання, що складається з декількох територіально роз'єднаних виробничих одиниць. Перехід до сучасної організаційної структури виробництва в ще більшому ступені загострює необхідність координації дій на всіх етапах життєвого циклу товару, починаючи від за-

пуску сировини у виробництво і кінчаючи доведенням готових виробів до споживача.

Література

1. Болт Г. Дж. Практичне керівництво по управлінню збутом. — М.: Экономика, 1991. — 271 с.
2. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Финпресс, 2005. — 464 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Г., Вонг В. Основы маркетинга. — К.-М.-Спб.: Вильямс, 1998. — 1056 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. — К., Основи, 1997. — С. 51.
5. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. — СПб: Питер, 2006. — 544 с.
6. Дейвид Нортон, Роберт Каплан. Сбалансированная система показателей (от стратегии к действию). — М: Олимп-Бизнес, 2004. — 324 с.
7. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 205 с.
8. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989.
9. Сахарова Т. Некоторые аспекты управления маркетинговыми коммуникациями в каналах дистрибуции // Приемы и идеи в бизнесе. — 2001. — № 1(3). — С. 8.
10. Дональд Р. Леманна, Рассел С. Винер. Управление товаром. — М.: Вильямс, 2004. — 624 с.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы, связанные с обоснованием значения и роли сбыта в системе управления производством.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент А. В. Балашов

УДК 061.05

К. Є. Прохіна

ПРОЕКТУВАННЯ ТА ЙОГО НЕОБХІДНІСТЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасна ситуація в економіці України потребує розв'язання таких кардинальних взаємопов'язаних проблем, як вихід з кризи та перехід до ринкових форм і методів господарювання. Ви-

рішення цих проблем пов'язане із залученням і використанням значних матеріальних, людських та фінансових ресурсів на національному, регіональному та локальному рівнях.

Україна обрала шлях розвитку, характерний для держав із розвинутою ринковою економікою, з метою входження у світове співтовариство. Незаперечною умовою інтеграційного процесу є відповідність параметрів функціонування держави певним критеріям, серед яких важливу роль відіграє рівень її економічного розвитку. Загальновідомо, що економічне зростання забезпечується наявністю розвинутої матеріально-технічної бази як конкретного підприємства, так і держави в цілому. Це обумовлює необхідність реконструкції окремих підприємств та створення нових, з використанням передових технологій, а отже, здійснення інвестицій як державою, так і приватним сектором економіки. В Україні прийнято низку законодавчих актів та методологічних документів, які регулюють інвестиційну діяльність, зокрема Закони “Про інвестиційну діяльність”, “Про оподаткування прибутку підприємств”, П(С)БО 7 “Основні засоби”, П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції” та ін. Починаючи з 1998 року, спостерігаємо щорічне зростання вартості основних засобів, але це не знижує актуальності їхнього оновлення й модернізації, що потребує аналізу і дослідження проблем пов'язаних з інвестиціями.

Тим часом професійним економістам неабияк бракує навичок з ідентифікації, підготовки та реалізації рішень щодо ефективного використання ресурсів. З огляду на багатоплановість, широту джерел фінансування (в тому числі й іноземних) різноманітних проектів і програм виникає нагальна потреба в опануванні світового досвіду розробки та впровадження проектів.

Основна мета даної статті полягає в обґрунтуванні необхідності проектування у сучасних умовах господарювання, у дослідженні класифікацій проекту та структури бізнес-плану.

В 1987 році Інститутом управління проектами (США) було запропоновано таке визначення проекту: “Проект є якимось завданням з певними вихідними даними і бажаними результатами, які обумовлюють спосіб його вирішення” [4, с. 9]. Це визначення не є єдиним, різні науковці намагаються дати своє розуміння сутності проекту. Наведемо декілька з них:

Проект — це комплексний, неповторюваний, одномоментний захід, обмежений часом, бюджетом, ресурсами, а також чіткими

вказівками щодо його виконання, розробленими під потреби замовника [3, с. 16].

Проект — сукупність дій, у яких людські, матеріальні й фінансові ресурси організовані для виконання унікального набору робіт в умовах обмеженої вартості та часу.

Проект — унікальний набір скоординованих дій, спрямованих на досягнення сфокусованого корисного результату необхідної якості в умовах обмеженості ресурсів, що використовуються.

Проект — унікальний набір скоординованих робіт з визначеними початковою й кінцевою датами. Проектом керує окрема особа або організація для досягнення цілей і отримання очікуваного результату за визначеним графіком робіт в умовах обмеженої вартості [2, с. 4].

Наведені визначення категорії, попри свою незначну відмінність одна від одної, достатньо повно відображають сутність категорії “проект”.

У міжнародній та у вітчизняній практиці план розвитку підприємства подається у вигляді бізнес-плану, який, по суті, є структурованим описом проекту його розвитку. Якщо проект пов’язаний із залученням інвестицій, то він має назву “інвестиційного проекту”. Як правило, будь-який новий проект так чи інакше пов’язаний із залученням нових інвестицій.

Слід відмітити, що проблеми оцінки, розробки й аналізу інвестиційних проектів завжди були в центрі уваги багатьох, наприклад, таких як Л. Бернс, Г. Бірман, М. Бромвич, Р. Брейлі, Л. Гітман, М. Джонк, С. Майерс, М. Поукока, С. Росс, С. Сміт, У. Шарп. Практичний аналіз ефективності інвестиційних проектів докладно представлений у працях І. Бланка, В. Величка, В. Воропаєва, Л. Гіляровської, В. Глазунова, П. Ковалишена, В. Косова, В. Лівшиця, І. Ліпсиця, Л. Лисяка, О. Малишева, М. Насирова, М. Недашківського, І. Сазонця, В. Шапіро, С. Шуміліна, М. Чумаченка.

Інвестиційні проекти прийнято класифікувати за різними ознаками (рис. 1).

Коротко охарактеризуємо кожен вид проекту залежно від різних критеріїв їх класифікації [5, с. 26-30].

За функціональною спрямованістю фахівці виділяють: інвестиційні, до яких, як правило, належать проекти, головною метою яких є створення або відновлення основних фондів, що, у свою



Рис. 1. Класифікація проектів

чергу, вимагає додаткових інвестицій. Промислові проекти — проекти, головною метою яких є випуск і продаж нових продуктів і які пов'язані, як правило, з будівництвом споруд, удосконаленням технологій та ін. Проекти дослідження і розвитку — зосереджені на науково-дослідній діяльності. Організаційні проекти — пов'язані з реформуванням системи управління, створенням нової організації, проведенням конференцій, семінарів і т. д.. Економічні проекти — їх метою є приватизація державних підприємств. Прикладом таких проектів може бути: створення аудиторської системи, реформування системи оподаткування. Соціальні проекти спрямовані на реформування системи соціального захисту, охорони здоров'я, подолання наслідків природних, екологічних катастроф і соціальних потрясінь.

Залежно від ступеня складності: монопроекти — окремі, не пов'язані між собою проекти. Мультипроекти — взаємозалежні проекти, спрямовані на реалізацію однієї мети або програми. Комплексні проекти — сукупність проектів різної функціональної спрямованості для реалізації цілей стратегічного розвитку.

Залежно від рівня виконання: макропроекти — здійснюються на міждержавному і державному рівнях. Мегапроекти — здійснюються на регіональних та міжгалузевому рівнях. Мікропроекти — здійснюються на рівні окремого виду економічної діяльності, комплексу, підприємства.

Залежно від ступеня взаємозалежності: альтернативні (взаємовиключні) проекти. Прийняття до реалізації одного з таких проектів виключає доцільність прийняття іншого. Оцінка їх відбувається одночасно, а здійснюватися одночасно вони не можуть через своєрідну конкуренцію за ресурси фірми. Незалежні проекти. Відхилення або прийняття одного з таких проектів не впливає на ухвалення рішення відносно іншого проекту. Ці проекти можуть здійснюватися одночасно, їх оцінка відбувається незалежно. Взаємозалежні проекти. Прийняття одного проекту залежить від прийняття іншого. Ці проекти оцінюються одночасно як один проект, у результаті приймається одне рішення. Взаємозаміщуючі проекти. Прийняття нового проекту спричиняє зниження доходів по одному або декількох інших. До взаємозаміщуючих відносять проекти, прийняття яких так чи інакше сприяє досягненню певних цілей. Синергічні (комплементарні) проекти. Проекти, прийняття одного з яких збільшує ефективність прийняття іншого. Умовні проекти. Проекти, одержання реальних позитивних вигод від яких прямо залежить від позитивного рішення про прийняття іншого проекту.

Залежно від тривалості проекту: короткострокові проекти (до 3 років) звичайно реалізуються на підприємствах з виробництва нової продукції різного виду, при впровадженні дослідних установок. На таких об'єктах замовник звичайно йде на збільшення остаточної (фактичної) вартості проекту порівняно з початковою, оскільки найбільше він зацікавлений у якнайшвидшому його завершенні. Середньострокові — від 3 до 5 років. Довгострокові — понад 5 років.

Залежно від ступеня обов'язковості: обов'язкові — ці проекти потребують виконання правил і норм чинного законодав-

ства (інвестиційні проекти з охорони навколишнього середовища); необов'язкові (заміна устаткування, яке вийшло з ладу, транспортних засобів).

Залежно від ступеня терміновості: невідкладні проекти, які взагалі недоступні в майбутньому або втрачають свою привабливість при відстрочці; проекти, термін виконання яких може бути перенесений. Привабливість при відстрочці цих проектів змінюється не набагато.

Залежно від якості проекту: проекти, які не допускають помилок на будь-якій стадії розробки (так звані “бездефектні” проекти). В якості визначального фактора у них використовується підвищена якість. Звичайно вартість таких проектів досить висока і вимагає інвестування в сотні мільйонів і навіть мільярдів доларів. Проекти, які не потребують підвищеної уваги до якості (звичайні інвестиційні проекти). Кожний проект повинен відповідати певним характеристикам, таким як: тимчасовість, унікальність та цільова спрямованість.

Тимчасовість характеризується наступним: кожен проект має свій початок і кінець. Звичайно, початком проектної стадії вважається згода інвесторами і прийняття рішення про фінансування. Завершенням проекту є момент, коли цілі по проекту досягнуті або коли на одному з етапів за будь-яких причин стає зрозумілим, що цілі не можуть бути виконані. Унікальність проекту полягає в тому, що здійснення будь-якого нововведення передбачає проведення специфічних дій, які в звичайних умовах не є профільними для організації. По завершенні проектних робіт виробництво нового продукту стає поточною діяльністю компанії. Цільова спрямованість проекту означає, що коло задач, що приймаються під час реалізації проекту визначені тими з них, котрі безпосередньо призводять до цілей проекту [1, с. 69].

Основна проблема, яку необхідно вирішити керівництву проекту й обґрунтувати за допомогою фінансових інструментів полягає в тому, якому з варіантів проекту слідувати: використовувати більш досконале і дороге устаткування, збільшуючи капітальні витрати, чи придбати дешевше і збільшити поточні витрати. Починаючи розробку проекту, треба чітко уявляти собі, що кожен конкретний план має свої особливості і не існує якогось придатного на всі випадки життя універсального бізнес-плану. Кожен проект має свої особливі риси залежно від того,

в якій сфері починає працювати підприємець, який капітал він хоче отримати від банку чи інвестиційної компанії.

Безпосередньо розробка бізнес-плану є процесом створення моделі підприємницької діяльності. Тому цілком зрозуміло, що чим менше похибок буде зроблено за його обґрунтування, тим менше проблем постане перед фірмою у процесі його реалізації.

На практиці не існує стандартної, універсальної, єдиної для всіх випадків форми бізнес-плану. Конкретний бізнес-план може і не бути детальним. Наведена нижче структура бізнес-плану (рис. 2) охоплює усі головні розділи, котрі необхідно розробляти, оскільки кожний із них розкриває властиву лише йому функцію [6].

У резюме зазначається:

- мета та завдання плану;
- потреба у фінансах та їх призначення;
- короткий опис бізнесу і його цільового клієнта;
- що робить ваш бізнес несхожим на бізнес ваших конкурентів;
- що повинно викликати довіру до вашого бізнесу (звітні матеріали, кваліфікованість керівника, групи і т. д.);
- витяги з основних фінансових пропозицій.

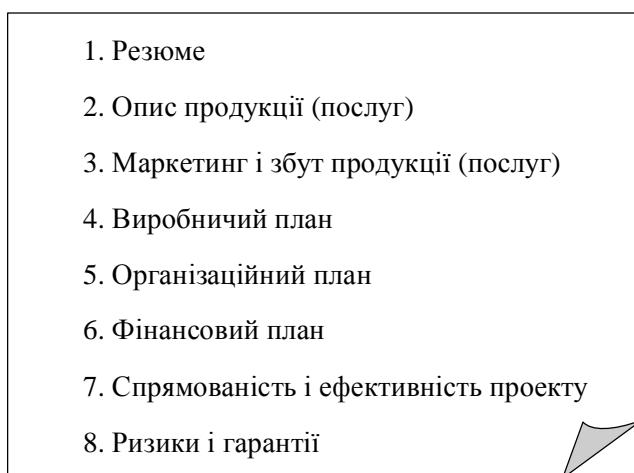


Рис. 2. Основні розділи бізнес-плану

Розділ “Опис продукції” містить відомості безпосередньо про продукт (послугу), такі як:

- ознайомлюваний опис продукції (послуги) і їх застосування;
- специфіка продукції (послуги), відмінності чи унікальність;
- технологія і кваліфікація, необхідні у вашому бізнесі;
- ліцензії/патентні права (у разі потреби);
- майбутній потенціал продукту (послуги).

Цей розділ необхідний для того, щоб переконати клієнтів у перспективності рекомендованого бізнесу і породити довіру до нього, описуючи переваги та особливості пропонованого продукту. В ньому акцентується увага на властивостях продукту, що виокремлюють його з аналогічних товарів, та вигодах (зиску), які (який) може мати клієнт, придбавши його.

Розділ “Аналіз ринку” містить інформацію про покупців; конкурентів (їх сильні і слабкі сторони); сегменти ринку, його розмір та можливості зростання; склад вашої клієнтури; вплив конкуренції.

Цей розділ за своїм змістом відбивають результати дослідження ринку, тобто охоплюють ідентифікацію власного цільового ринку, обґрунтування місця розміщення бізнесу, визначення власної конкурентної позиції, розрахунок матриці конкурентного профілю з метою об’єктивної оцінки конкурентів, оцінку місткості ринку і можливої власної частки на ньому, прогнозування обсягу річного продажу товару.

У “Плані маркетингу” відображається інформація про маркетингове розміщення (забезпечення конкурентоздатності продукції (послуг) — основні характеристики продукції (послуг) в порівнянні з конкуруючими; ціноутворення; подається схема поширення товарів; описуються методи стимулювання продажу.

Основне завдання розділу “Маркетинг” полягає у викладі стратегії виходу свого бізнесу на ринок. Спочатку в ньому фіксується коротка характеристика загальної маркетингової стратегії, потім висвітлюється вибрана фірмою стратегія ціноутворення. Цей розділ має містити також опис каналів збуту продукції і рекламну програму. У заключній частині розділу висвітлюється, як має бути вирішена проблема сервісу та гарантійного обслуговування продукції, що потребує цього.

У розділі “Виробничий план” звичайно виокремлюють такі блоки: основні виробничі операції, машини й устаткування;

сировина, матеріали, комплектуючі вироби; виробничі і невиробничі приміщення. Зазначається розміщення приміщень, обладнання, схема розповсюдження продукції. Основна увага має бути приділена характеристиці виробничого процесу й організації його здійснення, формуванню матеріально-технічної бази і запасів матеріально-сировинних ресурсів.

Дуже важливим складовою бізнес-плану є “Організаційний” розділ, у якому містяться відповіді на такі блоки питань: організаційна схема управління; потреба бізнесу у різних категоріях персоналу; керівники й основні менеджери фірми, мотивація й оплата їхньої праці.

Ключовим розділом бізнес-плану є “Фінансовий план”. Особливий інтерес він має для інвесторів, оскільки узагальнює результати всіх попередніх розділів, обґрунтовує загальну потребу бізнесу в інвестиціях, визначає економічну ефективність підприємницького проекту. Фінансовий план включає три основні складові: план доходів і витрат (план прибутків та збитків); план грошових надходжень і виплат (плановий касовий бюджет або план руху готівки); плановий баланс.

На доповнення до плану доходів і витрат інвестори звичайно вимагають провести аналіз і розрахувати точку беззбитковості, тобто визначити таку ситуацію, за якої загальні доходи від продажу продукції бізнесу повністю покривають (відшкодовують) усі витрати, що зв’язані з її виготовленням і реалізацією.

Наявність проекту свідчить про обґрунтованість, солідність справи, що розпочинається, можливість оцінити дії та різні аспекти діяльності підприємства (збут, організація, управління, стимулювання), виявити проблеми, які існують, та передбачити майбутній розвиток бізнесу. Як інструмент управління і контролю проект дає змогу забезпечити планомірне просування підприємства до поставлених цілей.

Проект можна корегувати залежно від кон’юнктури ринку, реального стану справ на мікрорівні. Процес планування змушує керівників підприємства критично оцінювати власні сили, постійно думати про майбутній розвиток і передбачити, які перешкоди можуть виникнути, оцінити ступінь ризику. Якщо підприємство нехтуватиме складанням проекту, то воно може бути не готове до очікуваних проблем, втрат. Тому слід звернути увагу на об’єктивність та необхідність планування. Вдало складений проект

є суттєвим фактором тривалого виживання підприємства та його прибутковості. Ретельно відпрацьований і узгоджений проект є тим засобом, за допомогою якого можна контролювати намічені планові показники й управляти підприємством, визначити прийнятні механізми розв'язання проблем.

Загалом, фахівцями неодноразово зазначається, що значення проекту полягає в тому, що він:

- дає можливість обґрунтувати організацію справи в обраній сфері;
- дозволяє визначити життєздатність підприємства в умовах конкуренції;
- містить орієнтир, як повинно розвиватись підприємство, тобто даються основні напрямки його розвитку з урахуванням поставлених цілей;
- є інструментом отримання фінансової підтримки.

Можна стверджувати, що проект — це підсумковий документ, який є результатом аналітичної роботи і дає змогу осмислити місце підприємства на ринку, проаналізувати перспективи його розвитку.

Він може розроблятися:

- для кредиторів, щоб оцінити можливість надання кредитів підприємству, ступінь ліквідності та ризику проектів, рівень якості управління;
- для інвесторів, щоб зацікавити вкладенням капіталу в перспективні проекти;
- для власників, співвласників, засновників, щоб оцінити можливості та перспективи підприємства, встановити і відстежувати цілі та завдання, визначити потребу в ресурсах (фінансових, матеріальних, трудових), перевірити свої ідеї на доцільність і реалістичність;
- для менеджерів, робітників підприємства, щоб уявити ідеї та практично впровадити їх у життя, сформувати згуртований колектив на виконання завдань.

Підсумовуючи сказане вище, слід зазначити, що практична реалізація будь-якого комерційного проекту в умовах сьогодення значно ускладнюється чи навіть стає неможливою без попередньо розробленого бізнес-плану. Цей письмовий документ є не лише діловим важелем управління підприємством, а й засобом

необхідного зовнішнього фінансування для започаткування нового або діючого бізнесу. В умовах ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно розробленого плану. Довід організації підприємства свідчить, що планування діяльності підприємства набуває все більшого значення в умовах швидких змін у середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним та невизначеним стає середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. Відсутність чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання. Виникнення будь-якої підприємницької ідеї (чи буде це створення нового бізнесу, чи вдосконалення діяльності вже наявного) ставить багато різноманітних питань: хто виступає як конкретні споживачі, яким є ринок продукту підприємства, які кошти потрібні для реалізації проекту, чи виправдає себе проєкт в економічному розрізі. Таким чином, бізнес-план виглядає як спрямована модель діяльності підприємства, яка використовує всі напрацювання традиційного планування спрямованих до категорій ринкової економіки: бізнесу, конкурентній боротьбі, діяльності маркетингових підрозділів, комерційного ризику, стратегії фінансування, досягнення беззбитковості та необхідного рівня рентабельності, якісному обслуговуванню споживача. Для отримання відповідей на ці запитання й складається бізнес-план.

Отже, в умовах ринкової системи господарювання бізнес-план це активний інструмент управління підприємством, відповідний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства, це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проєкту.

Література

1. Бардиш Г. О. Проєктне фінансування — К.: Алерта., 2007. — 463 с.
2. Бушуев С. Д., Бушуева Н. С. Керівництво з питань проєктного менеджменту. — К.: Деловая Украина, 2000. — 198 с.

3. Збаразська Л. О., Рижиков В. С. Управління проектами. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 168 с.
4. Москвін С. О. Проектний аналіз. — К.: Лібра, 1999. — 368 с.
5. Рижиков В. С. Проектний аналіз. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 384 с.
6. Структура бізнес-плану // <http://www.business.if.ua/themes/business/material.asp?folder=1913&matID=1847>. — 20.01.2004.

Резюме

В данной статье рассмотрены теоретические и практические проблемы проектирования в современных условиях, представлена классификация проектов, структура бизнес-планов, определены свойства проектов.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. В. Сментына

УДК 338.43.01/.02:332./28

П. П. Несененко

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ В РАБОТЕ И. Г. ФОН ТЮНЕНА “ИЗОЛИРОВАННОЕ ГОСУДАРСТВО ОТНОСИТЕЛЬНО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ”

Следует отметить, к сожалению, что достаточно длительный период времени о научной деятельности выдающегося немецкого ученого — аграрника и экономиста — математика Иоганна Генриха фон Тюнена (1783-1850) было мало известно широкому кругу читателей на территории бывшего Советского Союза. Первое, и, пожалуй, единственное наиболее известное издание этого выдающегося автора на русском языке было осуществлено еще во времена Российской Империи в 1857 году в Карлсруэ под названием “Уединённое государство в отношении к общественной экономии” и его тираж составил небольшое количество экземпляров. В советское время эта книга находилась на специальном закрытом хранении в научных библиотеках и доступ к ней имел лишь ограниченный круг научных работников.

В настоящее время в Украине и многих других странах, образовавшихся на территории бывшего СССР, началось массовое

переиздание произведений выдающихся литераторов, а также видных учёных, особенно экономистов, таких как В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Т. Р. Мальтус, Ж. Б. Сэй, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, М. Фридман и других. Однако, на сегодняшний день, к большому сожалению, до качественно нового, переработанного и дополненного переиздания книги фон Тюнена очередь пока не дошла, хотя значение этой книги для современного сельскохозяйственного производства, экономики, эконометрики, математики и других наук переоценить достаточно сложно.

Как справедливо отмечают отечественные экономисты В. Д. Базилевич и другие, ведущее место в этом произведении принадлежит построенной ученым экономико-математической модели народного хозяйства, которая стала первой попыткой описания экономических связей и зависимостей на языке математики, с использованием дифференциального исчисления. В этой связи фон Тюнен писал о том, что применение математики должно быть осуществлено там, где истину нельзя установить иначе [5, v].

Эта экономико-математическая модель была построена на ряде упрощений:

- изолированное государство имеет территорию в виде окружности, в центре которой находится единственный Город;
- вокруг Города концентрическими окружностями расположены фермы;
- земля на территории государства имеет одинаковое плодородие и пригодна для какой угодно отрасли сельскохозяйственного производства;
- весь рынок сбыта сосредоточен в Городе, где осуществляется обмен сельскохозяйственной продукции на промышленную;
- внешней торговли нет, государство изолировано от других стран мира;
- единственным видом транспорта является гужевой (воз с лошадьми), поскольку в государстве нет судоходных рек и каналов.

Исходя из того, что единственным фактором, который оказывает влияние на формирование цен и дохода фермеров является расстояние от фермы до города фон Тюнен:

- начал системное изучение пространственных характеристик экономической деятельности, заложив основы теории размещения производительных сил;

- проанализировал механизм формирования земельной ренты в зависимости от отдаленности земельного участка от рынка сбыта сельскохозяйственной продукции;
- сформулировал идею о взаимозависимости факторов производства, которое нашло отображение в производственной функции;
- занимался поиском оптимального соединения факторов производства с целью максимизации прибыли на капитал;
- разработал основы теории предельной производительности факторов производства и основанную на ней неклассовую теорию распределения [1, с. 441-442].

Значительное место в данной статье уделяется проблеме анализа механизма формирования и практического расчёта земельной ренты, что является весьма актуальным для современной экономической науки, особенно в Украине. Необходимость более глубокого исследования данной проблемы и определяется актуальность темы данного исследования.

Как было сказано ранее, в бывшем Советском Союзе не было серьезных, фундаментальных исследований научного наследия И. Г. фон Тюнена. Позитивные изменения в этом плане произошли в последние годы в нашей стране. Появился ряд серьезных научных исследований и учебных изданий, в которых в той или другой степени пытались обращаться к творчеству великого ученого, однако не до конца раскрывая глубину и сложность тех проблем, которые он поставил и пытался решить. Исследованием научного наследия фон Тюнена занимались такие выдающиеся отечественные ученые — экономисты как Н. А. Пильгуй, В. Д. Базилевич, Л. Я. Корнийчук, В. Н. Лисовицкий и другие.

Иоганн Генрих фон Тюнен родился в 1783 году в немецком герцогстве Ольденбурге. Своё обучение он начал в сельскохозяйственном колледже, недалеко от Гамбурга, где достаточно глубоко изучал сельское хозяйство, естественные науки, математику и экономику, а затем продолжил своё образование в Геттингемском университете.

В 1809 году фон Тюнен покупает убыточное хозяйство в Макленбурге, которое благодаря его усилиям, знаниям и блестящим организаторским способностям он за достаточно короткий период времени выводит из кризисного состояния и делает об-

разцово-показательным, в хорошем смысле этого слова. Об этом хозяйстве было хорошо известно за пределами самой Германии, и перенимать передовой опыт хозяйствования к фон Тюнену приезжали из многих стран тогдашней Европы.

На протяжении десяти лет он на высоком уровне вёл бухгалтерский учёт всех затрат и доходов в своём хозяйстве и будучи блестящим знатоком математики осуществил попытку обработать полученные данные, используя метод максимума в значениях функции с несколькими переменными. Результатом теоретических обобщений и стал выход в свет этого знаменитого произведения.

Первое издание первой части немецкого варианта сочинения фон Тюнена “Der isolirte Staat” увидело свет в 1826 году и было посвящено проблемам аренды и организации рационального землепользования, а в 1842 году автор осуществил второе издание этой части, существенно переработав и дополнив её в соответствии с требованиями времени. Эта часть книги была дополнена исследованиями проблем экономической эффективности землепользования. Следствием выхода в свет этого издания стало усовершенствование земельного законодательства рядом Германских правительств, направленное на повышение эффективности функционирования аграрного сектора экономики.

На протяжении 16 лет, с момента выхода между первым и вторым изданиями, был не только усовершенствован и переработан материал первой части, но и подготовлен фундаментальный материал для продолжения своих исследований. В предисловии ко второму изданию фон Тюнен сообщает читателям о намерении издать вторую часть произведения, но не надеясь её закончить, а, поэтому предполагал переработать её отделами.

Следует сказать о научной добросовестности и скрупулезности учёного, так как ещё восемь лет было потрачено им на обработку только одного Первого отдела Второй части, увидевшего свет в 1850 году.

Глубокое изучение трудов выдающихся учёных — аграриев и экономистов (особенно представителей классической школы) заставило фон Тюнена попытаться ответить на следующие вопросы:

- 1) Каким образом в основательном хозяйстве с изменением цены хлеба должно изменяться полеводство?

- 2) Какие законы оказывают влияние на установление цены хлеба и лесного материала?
- 3) Имеет ли высшая, именно плодосменная система полеводства, неперенное преимущество перед выгонною и трёхпольною? Зависит ли преимущество той или другой из этих трёх систем от цен на земледельческую продукцию?
- 4) Что лежит в основе поземельной ренты и каким законом определяется её величина?
- 5) Каково влияние оказывают налоги на земледелие?
- 6) Какова величина естественной заработной платы, то есть какая её часть предназначена самой природой для выделения работнику из всего количества произведенной им продукции?
- 7) Какой закон определяет величину процента и какая существует связь между процентом и заработной платой?
- 8) Каким образом количество денег (монеты) в государстве влияет на величину процента и на цену произведенной продукции?
- 9) Каково влияние значительных улучшений в земледелии и изобретения новых машин для фабрик при первоначальном их внедрении и какое они оказывают окончательное влияние? (*Редакция текста моя — П. Н.*)

Характеризуя русскоязычное издание произведения, следует отметить, что обе его части были соединены в одну, в нём осуществлено переводчиком подробное разделение на главы, отделы и параграфы и был несколько изменён порядок статей, а также осуществлен ряд других существенных изменений, для того чтобы облегчить восприятие книги российскими читателями.

Третья, завершающая, часть немецкого издания увидела свет лишь через тринадцать лет после смерти автора, в 1863 году. Таким образом, российское издание 1857 года нельзя считать полным, однако в нём достаточно подробно раскрыты взгляды фон Тюнена по тому кругу вопросов, на которые он пытался ответить. Остановимся более подробно на анализе механизма образования дифференциальной ренты, который он пытался более глубоко изучить при помощи математики, исходя из научной концепции Д. Рикардо [3, с. 204], на учении о ренте которого остановимся более подробно.

В своём знаменитом произведении “Начала политической экономии и налогового обложения”, увидевшем свет в 1817 году,

Д. Рикардо пишет о том, что рента “... это та доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы” [4, с. 436]. Продолжая развивать трудовую теорию стоимости, он окончательно отказался от мнения ряда своих предшественников о том, что источником ренты является природа, а её основу он видел в человеческом труде, росту производительности которого способствовали силы природы на лучших и средних участках земли.

Особое внимание Д. Рикардо сосредотачивает на анализе дифференциальной ренты I, справедливо отмечая, что “... рента всегда платится за пользование землёй только потому, что количество земли не беспредельно, а качество её неодинаково” [4, с. 438]. Исходя из того, что меновая стоимость сельскохозяйственной продукции определяется затратами труда на относительно худших земельных участках, Д. Рикардо пришёл к выводу о том, что на лучших участках создаётся дополнительный доход, избыток над средней прибылью фермеров и этот доход создаёт ренту, которую присваивает собственник земли. Учёный прослеживает чёткую тенденцию, когда с ростом населения “... обращается под обработку земля низшего качества или расположенная менее удобно. Когда с развитием общества поступает в обработку земля второго разряда по плодородию, на земле первого разряда тотчас возникает рента, и величина этой ренты будет зависеть от различия в качестве этих двух участков. Когда поступает в обработку земля третьего разряда по качеству, тотчас начинает давать ренту земля второго разряда... В то же время поднимается рента с земли первого разряда, потому что она всегда должна быть выше ренты с земли второго разряда на величину разницы в продукте, который они дают при данном количестве капитала и труда” [4, с. 438-439]. Кроме того, учёный тесно связывал динамику рентного дохода с законом убывающего плодородия почвы, а, в связи с этим, отмечал чётко прослеживающуюся тенденцию роста ценности сырых продуктов вследствие увеличения затрат труда на производство их последней добытой части. Следствием этого, он считал повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, что, естественно, ведёт к увеличению ренты.

Д. Рикардо в своём учении о ренте справедливо утверждал, что не цена зависит от ренты, а, наоборот, рента зависит от цены. “Стоимость хлеба, — писал он, — регулируется количеством тру-

да, затраченного на производство его на земле того качества или с той долей капитала, при которых не платят ренты. Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог. Справедливо, в связи с этим, было замечено, что цена хлеба нисколько не понизилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от всей своей ренты. Такая мера только позволила бы некоторым фермерам жить по — барски, но не уменьшила бы количество труда, необходимого для получения сырых произведений с наименее производительной земли, находящейся под обработкой” [4, с. 441-442].

Своё видение теории ренты фон Тюнен более подробно изложил в Главе VIII “Сравнение уединённого государства с действительностью” в параграфах 57 “Экономический закон, определяющий рыночную цену хлеба” и 58 “Начало поземельной ренты” и Главе IX “Влияние налогов на земледелие”, соответственно, в параграфах 89 “Определение поземельной ренты в действительности, для установления на неё налога” и 90 “Недостатки налога на поземельную ренту” и в ряде других разделов.

Фон Тюнен, развивая идеи Д. Рикардо и говоря о факторах, влияющих на определение цены хлеба, писал, что она (цена) “...должна быть достаточна для покрытия стоимости доставки в той запашке, в которой расходы самые большие, но которая необходима для полного удовлетворения города. Другими словами: цена хлеба в городе должна быть такова, чтобы в наименее выгодных производствах, необходимых для городского продовольствия поземельная (имеется в виду дифференциальная — П. Н.) рента не была отрицательной (равнялась нулю, исходя из расчетов фон Тюнена, на основании построенной им экономикоматематической модели — П. Н.). Таков экономический закон, которому подчинена рыночная цена хлебных, да и всяких продуктов. Вследствие этого закона, цена хлеба следует всем изменениям городской населённости” [5, с. 131].

Далее фон Тюнен устанавливает важную взаимосвязь между увеличением плодородия земли и снижением цен на хлеб также как и в случае снижения спроса на него. “Если, например, — писал он, — тучность почвы Уединённого Государства возвысится с 10 до 13 четвертей урожая ржи на десятине в (хозяйстве. — П. Н.), то при том же самом требовании городом ржи, менее земли будет занято хлебопашеством для удовлетво-

рения города, и если окажется достаточно округа в 109,5 вёрст, то цена ржи опустится до 3,60 за четверть”. И в то же время: “В случае увеличения потребления, соразмерно приращению урожая хлеба, цена останется прежняя, но зато народонаселение города увеличится” [5, с. 132].

Центральное место в его учении о ренте, также как и у Д. Рикардо, уделяется дифференциальной ренте I. В этой связи учёный писал о том, что “... поземельная рента поместья происходит от преимущества по положению или по качеству земли перед другими поместьями, в котором городское требование понуждает добывать тот же самый продукт” [5, с. 133], хотя и чётко выделял существование и природу дифференции II, говоря о том дифференция I “... происходит от счастливого положения поместья или от качества земли и ничего не стоит владельцу, тогда как вновь возникшая, куплена трудами и капиталом” [5, с. 207].

Фон Тюнен справедливо видит более общую причину “поземельной ренты” в ограниченности земли, но, в то же время, он говорит о том, что “... существует ещё и другая, более глубокая причина поземельной ренты” [4, с. 134]. “Каждый капитал, последнее — вложенный в производство, — писал исследователь, — приносит дохода всегда менее чем предпоследний. Этот важный экономический закон требует доказательств, которыми мы не можем ещё здесь заняться. В нём заключается коренная причина поземельной ренты, и на основании его, поземельный доход есть ни что иное, как разность между доходами, получаемыми с равных капиталов, употреблённых на том же месте, или в различных местах” [5, с. 136].

Исходя из выше изложенного, фон Тюнен делает справедливый вывод о том, что рента “... неоспорима, не может уничтожиться и составляет непременный элемент или непременное следствие общего закона о начале поземельной ренты” [5, с. 136].

Важным в концепции фон Тюнена является разработка практического механизма определения поземельной ренты а, также, влияние налогов на земельную ренту и, как следствие, на эффективность сельскохозяйственного производства. В связи с этим он отмечал: “Чистый доход, получаемый в поместье, которое обрабатывается обычным способом, хозяином средней деятельности, способности и познаний, может служить нормой для определения поземельной ренты. Но заключение о результате трудов

среднего качества, не иначе возможно, как по величине суммы произведений, добытых трудами всех хозяев целой полосы или округа государства, в которой земледелие однообразно. Взяв общую сложность чистого дохода со всех земель подобной округи, и вычтя из неё проценты на все употреблённые капиталы, получим сумму поземельной ренты, и разложив её по поместьям пропорционально их относительному преимуществу, по положению и качеству земли, найдём, наконец, частную поземельную ренту каждого” [5, с. 205].

Особое внимание в своей книге фон Тюнен уделял государственной политике в области сельского хозяйства, и, в частности, проблеме налогообложения “поземельной ренты”. Великий учёный прослеживал чёткую тенденцию постоянного изменения её величины из-за массы различных социальных, экономических, технических и технологических факторов. Он призывает власть имущих, продолжая традиции классической школы и развивая идеи исторической, проводить разумную политику налогообложения в земледелии, так как повышение налога на ренту в связи с её ростом, будет сдерживать землевладельцев “от улучшения земель и других хозяйственных усовершенствований”. В связи с этим он делает вывод о том, что “... налагаемый осторожно и со знанием дела и оставляемый без изменений на сто лет, по крайней мере, налог на поземельную ренту, есть самый естественный из всех возможных налогов” [5, с. 208], а говоря о приоритетности аграрной сферы экономики в глобальной экономической политике державы справедливо считал, что “...нет более выгодного употребления капиталов государства, как в увеличение плодородия земли” [5, с. 207].

Глубокое изучение научного наследия великого учёного, на сегодняшний день, даёт двойной положительный результат. С одной стороны, оно обогащает, теоретически, новыми прогрессивными идеями такие науки как экономическую теорию, историю экономики и экономической мысли, экономико-математическое моделирование, математику, эконометрику, экономику, организацию и управление сельскохозяйственным производством, размещение производительных сил и ряд других наук. С другой стороны, данные фон Тюненом практические рекомендации в области усовершенствования функционирования сельскохозяйственного производства, а, также, аграрного, земельного и налогового законодательства по сей день являются весьма актуальными для

многих стран мира и, в том числе, для Украины в условиях становления и развития рыночных отношений

Литература

1. Історія економічних учень: Підр. / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — Ч. 1. — 567 с.
2. Історія економічних учень: Підр. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 1999. — 564 с.
3. Пильгуй Н. А. История мировых экономических идей (VIII в. до н. э. — начало XIX в.). — К.: Либідь, 1992. — 292 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии (отдельные главы) // Классика экономической мысли: Соч. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. — С. 403-479.
5. Тюнен И. Г. Уединённое государство в отношении к общественной экономии. Извлечено и приспособлено для русских читателей Матвеем Волковым. — Карлсруэ, Гаспер, 1857. — Т. XIV. — 374 с.

Резюме

В статті зроблено загальний аналіз наукової спадщини видатного німецького вченого-аграрія та економіста-математика Й. Г. фон Тюнена. Особливу увагу приділено проблемі аналізу механізму формування земельної ренти, сформульованої ним в праці “Ізольована держава щодо сільського господарства і національної економіки”, яку він активно розвинув, спираючись на наукові здобутки представників класичного напрямку в економічній теорії.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. В. Добрава

УДК 330.142.211

О. О. Слободянюк

ЕКОНОМІЧНА ФОРМА ЗАСОБІВ ПРАЦІ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ: ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ АБО ОСНОВНІ ФОНДИ?

Сьогодні в Україні, як і в інших країнах колишнього СРСР відбувається формування капіталістичного способу виробництва, а точніше становлення передумов цього способу виробництва. Як відомо, в Україні ще не завершений процес формування промис-

лового капіталу, відповідно також не може бути сформованим і основний капітал. Виникає питання, яка тоді економічна форма засобів праці в нашій країні? Логічно припустити, що оскільки основна маса засобів праці, що функціонує сьогодні в Україні, була створена за радянських часів, то ці засоби праці по своїй економічній формі є основними фондами і по своїх технічних характеристиках ще не можуть стати основним капіталом.

Процес переходу до нового способу виробництва породжує особливі соціально-економічні утворення, що є переплетінням елементів різнорідних відносин, які можна назвати перехідними економічними формами. У перехідних економічних формах представлені різні зрізи відповідних ним систем виробничих відносин. Як відзначає Зверяков М. І., “перехідні відносини і перехідні форми відносяться до часу зміни одного способу виробництва іншим і розглядаються як поєднання елементів економічної структури, що уходить та що зароджується. ...У реальній історичній дійсності мають місце найрізноманітніші форми, в яких переломлюються закономірності функціонування і зміни способів виробництва.... Ці форми породжуються механізмом розгортання самого історичного процесу, взаємодії різних по рівню свого соціально-економічного розвитку соціальних систем” [1, с. 34-35]. Таким чином, трансформаційній економіці України відповідає перехідна форма засобів праці, які вже не є основними фондами, оскільки вони функціонують в контексті ринкової економіки, але ще й не стали основним капіталом.

Деякі автори, а саме В. Бадер, Васильцова В. М., А. Дмитриєв, Рисованний І. М., Каюков В. В. та ін., розглядали дане питання, але в науковій літературі не достатньо уваги приділено аналізу сутності категорій “капітал” і “фонди”. Суть, звичайно, не в термінах, а в тому сенсі, який в них вкладається. Категорія “капітал” всесторонньо охарактеризована як економічна форма функціонування якісної і кількісної визначеності відчуженої від працівників власності і як засіб експлуатації найманої робочої сили. Інша справа з категорією “фонди”, яка підлягає подальшому дослідженню.

Категорія “фонди” використовувалася в радянській навчальній і науковій літературі по політичній економії соціалізму в протилежність категорії “капітал”. Сьогодні одні економісти використовують по відношенню до нашій економіці категорію “капітал”, а

інші продовжують використовувати категорію “фонди”. Це створює враження, що категорії “капітал” і “фонди” тотожні, тобто виражають одні і ті ж економічні відносини. Ототожнення або паралельне використання категорій “капітал” і “фонди” витікають з їх одностороннього і поверхневого тлумачення.

Вважається, що засоби праці, що використалися на радянських підприємствах, по своїй економічній формі були “фондами”, а не “капіталом”. Проте, з даного питання, не існує єдиної точки зору. Так, прихильники ототожнення даних категорій виходять з визначення капіталу як самозростаючої вартості. Але, К. Маркс визначає капітал і як вартість, що приносить додаткову вартість шляхом експлуатації найманої робочої сили, і як приватну власність на результати чужої праці. При визначенні капіталу як самозростаючої вартості виражається лише кількісна визначеність даної категорії при абстрагуванні від якісної. Проте, основоположну роль грає саме якісна визначеність. Соціально-якісна визначеність категорії “капітал” якраз і полягає в тому, що він, перш за все, є капіталістичною власністю. Суть же самої капіталістичної власності полягає в тому, що вона є відчуженою від безпосередніх виробників і тому служить засобом експлуатації найманої робочої сили. Пропонуючи використовувати категорію “капітал” замість категорії “фонди”, автори тим самим просто затверджують необхідність переходу до економіки, що базується виключно на власності, відчуженій від працівників.

Деякі економісти дотримуються іншої думки. Зокрема В. Бадер, стверджує, що засоби, які використовуються в кооперативах і акціонерних товариствах трудящих, в індивідуальній трудовій діяльності, ніяк не можуть визначатися і характеризуватися як “капітал”, тобто як власність, відчужена від працівників. Їх необхідно трактувати саме як “фонди”, що виражають власність самих трудящих. На його думку, хоча матеріальні ресурси при командно-адміністративній системі господарювання іменувалися “фондами”, по суті не були такими. Скоріше їх можна визначати як державний капітал, оскільки вони виражали відчужену від працівників власність і певної мірою фактично служили засобом експлуатації робочої сили з боку партійно-державних служителів управлінського апарату. Отже, завдання ринкової трансформації полягає в тому, щоб на ділі придати категорії “фонди” її справжній сенс — представити її як вартісний вираз власності

трудящих. Як відомо, якісна визначеність виражає собою єдність змісту і форми, тому капітал або фонди в соціально-якісному аспекті виражають зміст і форму власності. В зв'язку з цим трактування процесу роздержавлення як перехід до різних форм власності є неточним і одностороннім. За соціальним змістом власність визначається тим, хто, який клас здійснює привласнення умов і результатів суспільної праці. І в цьому відношенні власність може бути двох основних типів: трудова — власність самих працівників і нетрудова — власність експлуататорів, представлена різними видами. Форма ж власності відповідає на питання, як здійснюється привласнення, і існує в двох основних типах: відособлена (окрема) і усупільнена (сумісна), а також має свої різновиди. Тому категорія “капітал” виражає один з видів нетрудовою, а категорія “фонди” — один з видів трудової власності. Тому як капітал, так і фонди можуть виражати різні форми власності — як приватну, так і усупільнену, але обов'язково визначену за соціальним змістом [2, с. 34].

Згідно логіці В. Бадера, “фонди” — це засоби виробництва на колективних підприємствах, заснованих на власності безпосередніх виробників, тобто фонди виражають власність трудящих. А при адміністративно-командній системі економічною базою була не трудова і не суспільна власність, а адміністративна, характерними ознаками якої були її відчуження від безпосередніх виробників і наявність бюрократичної централізації. Отже, на радянських підприємствах засоби праці мали економічну форму капіталу, а не фондів.

Ототожнення понять “основний капітал” і “основні фонди” відбувається також у тому випадку, коли в трактуванні обох категорій авторами враховується лише те, що це сукупність засобів праці, які багато разів використовуються в процесі виробництва. Відомо, що засоби праці як елемент продуктивних сил самі по собі не є економічною категорією. Їх суспільна природа перетворює їх на економічну категорію, залежну від економічної системи тоді, коли розглядаються цілі їх використання, шляхи і джерела формування, характер руху і ефективність, що визначається власністю на засоби виробництва.

Як вже говорилося, засоби праці виступають як матеріальна база основного капіталу при приватній власності на засоби виробництва і основних фондів при суспільній формі власності.

Можна погодитися з Васильцовою В. М., що при з'ясуванні суті основного капіталу порівняно з основними фондами, слід враховувати їх подвійну структуру, що включає функціональні і суспільні ознаки [3, с. 43]. Функціональні ознаки основного капіталу і основних фондів співпадають в частині перенесення вартості на продукт, що виготовляється, порядку повернення цієї вартості у виробничий оборот, функціонування у ряді виробничих циклів, багатократного їх використання у виробництві в незмінній натуральній формі, загальній схемі відтворення. Отже, при продуктивному споживанні і основні фонди і основний капітал є засобами праці, які виконують властиві їм технологічні функції незалежно від форми власності на них.

Проте, аналіз суспільних ознак даних категорій припускає відхід від їх трактування, пов'язаного з натурально-речовинною характеристикою. З цієї точки зору відмінності основного капіталу в ринковій економіці і основних фондів в плановій економіці вельми значні по багатьом позиціям (рис. 1). Суспільні ознаки даних категорій витікають з економічних відносин з приводу привласнення і функціонування засобів праці, тобто, як вже говорилося, перш за все, з відносин власності.

Категорія “основний капітал” виникла на базі приватнокапіталістичної власності. Проте, як показує історія капіталістичного господарства розвинених країн, потенціал класичної приватної власності змінюється з розвитком продуктивних сил. На початку ХХ століття з виникненням корпорацій індивідуальна приватна власність — власність “окремих осіб” переростає у власність “багатьох осіб”. Для кожного власника капіталу, представленого в корпоративній групі, власність на засоби виробництва стає номінальною. Реальне приватне привласнення відновлюється за межами виробничих процесів, в розподілі результатів виробництва.

Соціалістична власність виникає у формі державної власності в результаті націоналізації. У руках держави концентрується вся система відносин привласнення, господарського використання основних засобів виробництва і економічної реалізації власності. Таким чином, засоби праці починають виражати інші суспільні зв'язки і виступати в новій соціально-економічній формі — у формі основних фондів, які з суспільної точки зору на процес виробництва, властиві централізованій економічній системі.

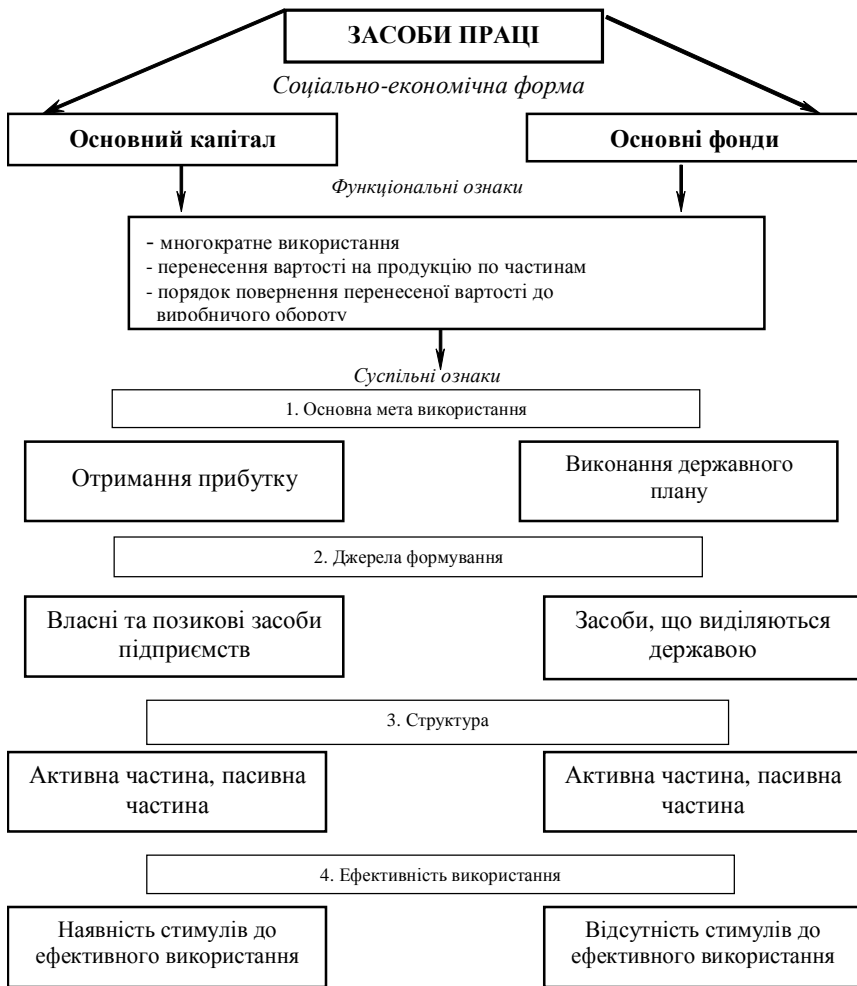


Рис. 1. Аналіз відмінностей основного капіталу і основних фондів

Одним з перших вчених, що звернули увагу на проблему формування іншої, ніж “капітал”, економічної категорії, що виражає форму існування засобів праці в умовах суспільної власності на засоби виробництва, був А. Дмитрієв. У 1928 р. у “Віснику статистики” він відзначав: “Зважаючи на особливості соціальних

відносин, що існують у виробничому процесі суспільної частини радянського господарства, при строго теоретичному розгляді питання поняття “капітал” взагалі не повинне було б бути визнане стосовно до соціалістичної промисловості СРСР” [4, с. 21].

У словнику “Політична економія” під редакцією Волкова М. І. дається наступне визначення виробничих фондів як економічній категорії: “Виробничі фонди виражають відносини між виробниками, що планомірно використовують засоби виробництва і грошові кошти в процесі сумісної праці на користь створення матеріальних благ для суспільства” [5, с. 168]. Там же дається визначення основних виробничих фондів як частини продуктивних фондів підприємства, вартість яких переноситься на продукт, що виготовляється, по частинам, в міру їх зносу протягом ряду кругообігу.

Проте, виділяти як головний критерій “фондів” відсутність експлуатації і відчуження власності від працівників не є достатнім.

Характер відносин власності на засоби праці визначає цілі їх використання. Виходячи з визначень капіталу, можна зробити висновок, що основною метою його залучення є отримання прибутку в конкурентних умовах. Капітал з’являється, коли існує реальний попит на певний вид продукції. Тут він вступає у взаємодію із зовнішнім середовищем, у тому числі в конкурентні відносини. Отже, категорії “капітал”, “основний капітал”, “оборотний капітал” — категорії ринкової економіки. Тоді як категорії “основні фонди” і “оборотні фонди” є категоріями планово-централізованої економіки, основною метою використання фондів є виконання державного плану, а не отриманні прибутку.

Відрізняються джерела і характер формування основного капіталу і основних фондів. Основний капітал формується підприємствами самостійно, за рахунок їх власних або позикових засобів. Формування основних фондів відбувається шляхом передачі підприємству державою основних засобів, які, проте, залишаються у власності держави.

Основний капітал виступає як виробничий потенціал засобів праці, призначення якого — випуск продукції і перенесення вартості по частинам у вигляді амортизаційних засобів на цю продукцію з метою повного відтворення зношених засобів праці. Відношення з приводу відтворення основних фондів носять більшою мірою фінансовий характер, оскільки при централізо-

ваному державному управлінні, плануванні і розподілі основні фонди виступають як знеособлені грошові надходження від підприємств народногосподарського комплексу, які потрібно централізовано перерозподіляти.

Відмінності в основних цілях використання основного капіталу і основних фондів, джерел і характеру їх формування визначає ступінь ефективності їх використання. Основний капітал, як правило, припускає пошуки шляхів його ефективного використання. Практика господарювання в умовах централізованої економічної системи свідчить про низьку ефективність використання основних фондів у зв'язку з відсутністю механізму обліку ефективності використання виділених фінансових лімітів, який би заохочував або застосовував санкції залежно від рівня ефективності використання виділених коштів. [6, с. 33, с. 142].

Господарюючі ланки при адміністративно-командній системі не мали можливості самостійних дій з оптимізації структури використання засобів праці, яка формувалася виходячи з жорстких рамок фондування, з одного боку і дефіциту на ринку реальних засобів праці (точніше — на підприємствах системи постачання), з іншою, та складова економічного інтересу, яка реалізується при ухваленні індивідуального приватного рішення відносно розпорядження основним капіталом, перш за все про порядок його використання і відтворення, у разі основних фондів, переноситься на верхній рівень вертикально-ієрархічної системи централізованого адміністративно-командного управління окремими господарюючими ланками і національним господарством в цілому.

Аналізуючи визначення категорій “основний капітал” і “основні фонди”, слід виділити два головні аспекти. По-перше, основний капітал представлений частиною матеріально-речовинного капіталу, яка має специфічну форму обороту, переносючи свою мінову вартість на продукт по частинах, по мірі втрати своєї споживчої вартості. З позицій ринкової економіки і безперервного руху капіталу основний капітал уявляє собою амортизуємий запас засобів праці та їх вартості. По-друге, основний капітал — це певна соціально-економічна форма, якої набувають засоби праці в умовах конкурентного ринкового середовища. У економічних відносинах, що виникають з приводу основного капіталу, необхідно виділяти відносини власності, трудові відно-

сини, економічні інтереси і відносини організації і управління господарською діяльністю.

Сучасна ринкова економіка визначається різними поєднаннями і пропорціями приватної і суспільної власності. Капітал підприємства може формуватися як сукупність майна різних видів власників з метою ефективнішого використання цього капіталу, залучення додаткових ресурсів. Елементом відносин власності на основний капітал, і одночасно елементом трудових відносин є спосіб з'єднання праці і основного капіталу. Основним видом трудових відносин виступає функціонально-технологічний спосіб з'єднання праці і капіталу. Зміст цього способу визначається якісним і кількісним станом основного капіталу, змістом технологічних функцій і їх розподілом між знаряддями праці і робочою силою. Технологічна функція у свою чергу визначається рівнем розвитку засобів праці, ступенем їх використання і інтенсивністю впровадження нововведень.

Відносини власності на основний капітал визначають взаємозв'язок різних економічних інтересів, як інтересів окремого власника, так і інтересів всього суспільства. Економічний інтерес власника основного капіталу полягає в прагненні отримати найбільш високий прибуток від використання об'єктів своєї власності і в основному співпадає з економічними інтересами суспільства. З одного боку, власник, реалізуючи свої економічні інтереси задовольняє інтереси суспільства. З іншого боку, власник для отримання максимального прибутку пред'являє попит на нову техніку і технології, що приводить до зростання науково-технічного потенціалу суспільства.

Кажучи про особливості функціонування засобів праці в радянській системі господарювання слід зазначити специфічну структуру виробництва, що склалася в той період, а саме — переважання універсально-замкнених підприємств. Ці організаційно-господарські структури перешкоджають зростанню продуктивності праці за рахунок впровадження досягнень НТП і стримують розвиток сучасних форм організації виробництва. Як відзначав, генеральний директор Івановського верстатобудівного виробничого об'єднання Кабаїдзе В. П., “дивишся на підприємство і думаєш; деколи: адже ті, хто їх придумав, ніколи напевно Маркса не читали. Яке наше цілком узаконене машинобудівне підприємство? Модельний цех свій, заготовчий теж свій, кузня-зварка

знову ж таки своя. Коротше, чітке натуральне господарство. А у наших капіталістичних конкурентів нічого подібного, там твердий розрахунок на кооперацію між підприємствами” [7, с. 106]. Відомства здійснювали своєрідний захист своїх підприємств від дії міжгалузевої і внутрігалузевої конкуренції. Також як при феодалізмі монополія цеху не допускала конкуренції між ремісниками, управлінські структури в радянській господарській системі виключали всяку змагальність. Радянська держава виступала одночасно суб’єктом влади і суб’єктом господарювання.

“Таким чином, галузева система розподілу праці, яка складалася в нашій країні, що ґрунтується на підприємствах універсально-замкнутого типу має суто адміністративне походження, а не дісталася в спадок від капіталізму, як вважають деякі дослідники. В період індустріалізації були створені основні галузі промисловості шляхом будівництва крупних універсально-комплексних підприємств із замкнутим циклом виробництва. Такий підхід до створення матеріально-технічної бази радянської держави забезпечував вигреш в часі і в капіталовкладеннях. Але з іншого боку, сформована вольовим способом речовинна структура виробництва могла управлятися тільки адміністративно-командними методами, вона “матеріалізувала”, перетворила на “технологічну істину” позаекономічні форми управління економікою. Сформована таким чином матеріально-технічна база радянської держави була не результатом розвитку товарних відносин, а як раз спробою їх заперечення зверху. Вона має суто адміністративне походження і є спробою перетворення на “технологічну істину” нетоварного типу економіки” [1, с. 104].

Таким чином, відсутність експлуатації не є достатнім критерієм для віднесення засобів праці до фондів. Засоби праці при радянській системі господарювання були фондами, а не капіталом, оскільки вони функціонували в умовах адміністративно-командної економіки, при якій, як було показано вище, не було розвинених товарних відносин.

Паралельним аналізом категорій “капітал” і “фонди” їх дослідження не завершується. Як вже мовилося, в перехідній економіці ці категорії не існують ізольовано, в “чистому вигляді”, а утворюють перехідну форму.

Тільки перехід до ринкової системи господарювання остаточно перетворює фонди на капітал. В Україні вже створені формальні

умови для такого переходу, але ще не завершено технологічне оновлення засобів праці, яке повинне зробити перехід реальним. Формування суб'єкта технологічних змін може відбутися тільки тоді, коли він функціонує в конкурентному середовищі, оскільки існує об'єктивна суперечність між розумінням необхідності переходу на інноваційний розвиток і можливістю такого переходу.

Література

1. Зверяков М. И. Становление рыночной экономики: Моногр. — Одесса: Пальмира, 2008. — 304 с.
2. Бадер В. Капитал и фонды // Экономика Украины. — 1992. — № 7. — С. 33-39.
3. Васильцова В. М. Воспроизводство основного капитала в условиях перехода к рынку: Дисс. ... доктор эконом. наук. — Вологда, 1996. — 312 с.
4. Дмитриев А. Имущество промышленных предприятий СССР // Вестник статистики. — 1928. — № 2. — С. 20-32.
5. Политическая экономия: Словарь / Под ред. Волкова М. И. — М.: Экономика, 1982. — 312 с.
6. Рисованный И. М., Каюков В. В. От фондирования к рынку средств производства. — СПб.: Из-во Санкт-Петербургского ун-та. — 1992. — 237 с.
7. Кабаидзе В. Перестройка мышления: наш опыт // Экономические науки. — 1988. — № 1. — С. 100-115.

Резюме

В статье рассмотрена экономическая форма средств труда, присущая трансформационной экономике Украины. Проведён сравнительный анализ категорий “капитал” и “фонды” по различным критериям. Делается вывод, что трансформационному характеру экономики Украины соответствует переходная форма средств труда, которые уже не являются в полном смысле основными фондами, т. к. функционируют в контексте рыночной экономики, но ещё и не стали основным капиталом, т. к. не завершено их технологическое обновление.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент В. П. Яценко

ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах трансформаційної економіки України постає питання: на що зробити упор при переході на нові економічні рейки? Головне — це стабілізація господарського і всього суспільного життя; забезпечення повноцінної дії стимулів до праці, задоволення здорових потреб людини в достатніх для гармонійного розвитку матеріальних і духовних благ; впровадження високопродуктивної праці кожного на своєму робочому місці; відповідальність та ініціатива; активна підприємницька діяльність.

Необхідність адаптації до умов ринкової трансформації в Україні потребує перегляду багатьох теоретичних положень в контексті різноманітності переходів економічної теорії. При цьому не треба забувати, що ринкові механізми мають не чисто теоретичне, а й безпосередньо практичне значення. Чітке знання механізмів ціноутворення, які базуються на дії законів попиту і пропозиції, використання шляхів мінімізації витрат, постійний розвиток виробничих можливостей на основі НТП дозволяють здійснити повноцінний процес як простого, так і розширеного відтворення на базі максимального використання всіх наявних джерел.

Розробка стратегії розвитку можлива на основі визначення сучасних національних проблем, враховуючи ті обмеження, які не дають можливості для динамічного економічного розвитку: короткострокові цілі не повинні носити самодостатній характер, вони повинні бути етапом в рішенні завдань довгострокової економічної стратегії необхідно врахування досвіду, накопиченого за період трансформації вітчизняної та зарубіжної економіки, необхідне його переосмислення.

На характер відтворення впливає структура промислового потенціалу. Останній залежить в значній мірі від структури промислового капіталу. Коли мова йде про структуру промислового капіталу, ми, насамперед, маємо на увазі той склад засобів, ресурсів, праці, який може бути використаний в інтересах зростання виробництва. При цьому ми розрізняємо потенціал як явище, притаманне всій економіці, і в цьому значенні це явище

має всі ознаки і характеристики макроекономічного порядку. При акценті на потенціалі галузі і підприємства ми звертаємось до досліджень потенціалу в його мікроекономічному аспекті, тобто тому, в якому він представлений на рівні відтворення індивідуального капіталу.

Багато авторів приділяють увагу питанням відтворювального потенціалу, в тому числі професор Б. К. Лисин, професор С. Ж. Жекецева, Е. А. Молодолвану, В. П. Соловійов, С. Ф. Остапюк, В. А. Щеглов. Основну ідею, з якою вони погоджувалися без суперечок, можна звести до того, що збалансованість частин загального потенціалу є основною умовою повної його реалізації, так як відставання однієї з них виступає стримуючим фактором.

Підкреслюючи значимість структури потенціалу в контексті розширеного відтворення, ми виходили з виключного значення складу факторів виробництва, об'єднаних основними і оборотним капіталом, кількості і якості робочої сили, яка застосовується в процес виробництва. З урахуванням таких пріоритетів реалізація потенціалу на макроекономічному рівні приймає вигляд використання тих засобів виробництва і робочої сили, які знаходяться в його розпорядженні. За цим змістом підприємство і виявляє себе як елементарна або первина форма суспільного капіталу. Як така форма він і представляє інтерес для макроекономічного аналізу.

Тут треба зазначити, що саме поняття “потенціал” треба розглядати з деяких боків:

- 1) Потенціал як кількісне співвідношення наявних і використаних капітальних ресурсів; які і в якій кількості можливі і треба використовувати; які кількісні результати при цьому можливо очікувати.
- 2) Потенціал — це і якісна характеристика тих відносин, які складаються між окремим підприємством і державою; між підприємствами в межах даної галузі; а також в середині конкретного підприємства.
- 3) Говорячи про кількісний і якісний аспект потенціалу, треба пам'ятати, що велике значення відіграє людський потенціал, тобто інвестицій в інновацій як результат людського інтелекту, підприємницької спроможності і господарського досвіду.

В світовій економічній науці процес відтворення розглядається у двох аспектах — як суспільне та індивідуальне відтворення

ня, його мікро- і макро- рівні. Для ринкової економіки історично і логічно вихідним є індивідуальне відтворення, що обумовлюється атомізованою структурою ринкової економіки в її історично першій формі, коли індивідуальна приватна власність на засоби виробництва була пануючою. Відтворення же на макрорівні складалось під впливом і в результаті відтворення на мікрорівні. Збалансованість суспільного відтворення складалось під впливом механізму конкурентної боротьби. Стан сфери суспільного відтворення в умовах переходу до ринку визначається появою дестабілізуючих процесів, обумовлених, з одного боку, невизначеністю цільових установок і втратою адміністративних важелів державного управління економіки, а, з іншого боку, дезорієнтацією інвесторів в результаті інфляційного коливання ринкових цін і розподілу ресурсів. Таке положення було зрозуміло, але впродовж визначеного терміну в певних умовах.

Крім того, технічна основа нашої економіки продовжує залишатися індустріальною. Вона була такою і в плановий період. Є закон, що кожна нова економічна система в період свого становлення розвивається на технічній основі попередньої системи. За роки реформ індустріальний сектор був відкинутий назад, тобто амортизація перевищує інвестиції.

Амортизаційна політика дозволяє альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами, доходами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально використовувати їх для потреб відтворення необоротних активів. За допомогою амортизації регулюється швидкість обороту основних фондів, інтенсифікується процес їх відтворення, реалізується технічна і виробнича політика.

Неповне і нецільове використання українськими підприємствами амортизаційних відрахувань для оновлення основних фондів обумовлено діючою фіскальною політикою держави і несучасною методикою обліку цільового використання амортизації. Цими проблемами займаються такі економісти як Г. Г. Кирейцев, Н. Н. Єрмоленко, Н. Н. Скворцов, Н. К. Назимова. Видатний фінансовий аналітик Е. Ф. Бригхем розглядає амортизаційні відрахування взагалі як експлуатаційні витрати, які не породжують грошових витрат. А. Е. Булатов підкреслює, що в певних умовах частка амортизаційних фондів може служити

джерелом нагромадження і розширеного відтворення. Загальною економічною основою використання частки коштів амортизаційного фонду на цілі нагромадження виступає розрив в строках вартісної і натурально-речової заміни зношених основних фондів. Він створюється за рахунок того, що вартість спожитої частки засобів праці постійно накопичується у вигляді фондів, в той час як частково зношені засоби праці продовжують використовуватися на практиці. Амортизаційні фонди формуються пропорційно кругообігу основних фондів, встановлюються в законодавчому порядку і їх пряме призначення — сприяти розширеному відтворенню. Тобто вони виступають одним з джерелом відтворювального процесу, що можна вважати і джерелом відтворювального потенціалу.

На сонові результатів вибіркового дослідження, яке було впроваджено в 2007 р. Міністерством економіки та Держкомстатом, виявилось, що 55 % опитаних підприємств виказали категорично негативне відношення до діючого амортизаційного законодавства, 40 % — не можуть пристосуватися до трьохмірної класифікації основних фондів. В середньому про зацікавленість у застосуванні прискореної амортизації виказали 19,5 % підприємств, а 63 % — за підтримку прямолінійних методів її нарахування [3, с. 41-47].

Головним недоліком діючої амортизаційної політики — її антиінвестиційна неправомірність через законодавчу регламентацію амортизації тільки як елемента розрахунку податку на прибуток і повного відриву нарахування амортизації від реального зносу в конкретних умовах їх експлуатації.

Що стосується інвестицій, то в нашій економіці прямі іноземні інвестиції вважають важливим джерелом відтворювального процесу завдяки їх ролі у запровадженні нових технологій. З цим важко не погодитись, але для цього необхідні спаринг-партнери з українського боку. Іноземні інвестиції можуть виконувати свою роль тільки за умови, що вони будуть допоміжними, а головними стануть свої внутрішні. У переважній більшості наших підприємств відсутнє розуміння самої природи інвестицій. У них вона зводиться виключно до грошей. А інвестиції — це і лізинг, і венчурний капітал, і франчайзинг, і вивчення досвіду, і новітні технології тощо. Крім того те, що ми називаємо іноземними інвестиціями, насамперед не є такими. Офшори — не закордон. Саме

звідти і надходять 90 % “іноземних” інвестицій. Акумулявання вітчизняного капіталу за кордоном створює головну проблему — повернення їх у вигляді інвестицій на батьківщину.

Це явище має суперечливу властивість. З одного боку, власники капіталу зацікавлені в поверненні коштів на батьківщину, оскільки норма прибутку в Україні з урахуванням можливостей офіційної і тіншової економіки значно перевищує норму прибутку від використання коштів за кордоном. З іншого боку, тіншовий характер капіталу стримує його повернення внаслідок високого ступеня ризику, що пов’язано з необхідністю обґрунтування характеру походження коштів, які використовуються для особистих цілей.

Що стосується внутрішніх інвестицій, то підприємства наптовхуються на обмеження ресурсів як з боку держави, так і банківського капіталу. Тому сьогодні необхідно перейти до нового класу управління бізнесом: “управління вартістю” повинно змінити застаріле “управління фондами” [2].

Інвестиції напряму пов’язані з інноваціями. Система, яка раніше існувала з реалізації науково-технічних, технологічних розробок і винаходів, більш відома як впроваджувальна, була розрахована на іншу модель господарювання, не на ринкову економіку. З відмовою від цієї моделі часто ліквідувались чи послаблювались ті структури, без яких неможлива і в умовах ринкової економіки повноцінна інноваційна діяльність, наприклад патентна служба. З іншого боку, в потрібній якості не створювалися і не розвивалися такі інноваційні структури, які пов’язані переважно з ринком, наприклад, служба маркетингу. Це призвело до того, що інноваційний потенціал складався стихійно, його структурі був притаманний внутрішній дисбаланс. Таке становище стало гальмом в реалізації науково-технічних розробок і винаходів, які вже малися; вимиванню зі структури експорту та з внутрішнього ринку вітчизняної наукомістської продукції.

Сьогодні інноваційний розвиток економіки входить до числа головних державних пріоритетів внутрішній політики таких провідних країн, як США, Японія, держав ЄС і ряду держав Південно-Східної Азії. Дослідженню шляхів і проблем інноваційного розвитку економіки присвячені наукові роботи таких українських вчених, як В. Олександрова, О. Амоца, В. Геєц, М. Долишний, Е. Лапко, Ю. Макогон, Б. Малецький, А. Мокий,

Л. Федулов, Ю. Шкворець. Інноваційна активність визначається вибором і реалізацією відповідної стратегії інноваційного розвитку, ступенем забезпеченості тими чи іншими ресурсами в інноваційній сфері, якістю інноваційного менеджменту. Питома вага інноваційних досягнень в національній економіці безпосередньо пов'язана з ефективністю державної інноваційної політики і розвитком інноваційної інфраструктури в країні.

Інноваційний розвиток обумовлює розгляд таких груп факторів, як законодавчі, організаційно-управлінські, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, економічні, гуманітарні, інформаційні. Георгій Клейнер пропонує концепцію реформування з урахуванням стратегічного потенціалу. Під останнім розуміється сукупність тих ресурсів, властивостей і особливостей, які визначають можливість ефективного функціонування з урахуванням зовнішніх факторів. В такому контексті, ціллю є збереження, розвиток і найліпше використання стратегічного потенціалу.

Аналіз стратегічного потенціалу представляє собою непросту задачу. Але вона є початковим етапом комплексу заходів по розробці комплексної стратегії, як сукупності взаємопов'язаних рішень за базовими напрямками діяльності, для прийняття як стратегічних, так і тактичних рішень.

Але відома інша точка зору, яка пропонує не займатися розробкою того, що можна придбати на стороні. Якщо відхилитися від принципів самовідтворювальності, то постає питання нестачі коштів.

Грошово-кредитна політика нашої держави ще не спрямована на інноваційне відтворення виробничого потенціалу. Вона скоріше спрямована в основному на рішення проблем обігу, а не виробництва, не зорієнтована на матеріальні потоки.

Відновлення функціонально-повноцінного розширеного відтворення на макрорівні припускає не просто випуск товарів і послуг, але й здатність кожної промислової одиниці на макрорівні продукувати власні внутрішні технологічні капіталовкладення.

Здатність випускати товари ще не робить виробництво відтворенням. Відтворення і його потенціал напряму визначаються здатністю генерувати нагромадження, які перетворюються в технологічні капіталовкладення.

Стабільне функціонування нової економічної системи характеризується нарощуванням технологічної бази, підвищенням

рівня освіти і виникненням здатності створювати передумови своєї власної подальшої життєдіяльності, тобто відтворюватися в простому і розширеному масштабі.

В цьому контексті великого значення набуває поняття “людський капітал”, причому не лише для економістів-теоретиків, а й для підприємств і фірм. В світі набуває значення нагромадження людського капіталу, як найбільш цінного зі всіх видів капіталу. Одним з засобів нагромадження людського капіталу є інвестування в людину, в його здоров’я, освіту. Виділяють такі складові людського капіталу: капітал освіти, капітал здоров’я і капітал культури.

З точки зору характеру сприяння економічному добробуту, суспільства розрізняють споживчий і продуктивний людський капітал. Споживчий створює потік послуг, які безпосередньо споживаються і таким чином сприяють суспільній користі. Це може бути творча і освітня діяльність. Результат такої діяльності виражається в наданні споживачу таких послуг, які призводять до появи нових способів задоволення потреб чи підвищення ефективності існуючих способів їх задоволення.

Продуктивний капітал створює потік послуг, споживання яких сприяє суспільній користі. В цьому випадку маємо на увазі наукову і освітню діяльність, яка безпосередньо відбивається на прикладному застосуванні саме у виробництві: створення засобів виробництва, технологій, виробничих послуг і продуктів.

Людський капітал — важлива складова сучасного продуктивного капіталу, яка представлена притаманним людині запасом знань, розвинених можливостей, які визначаються інтелектуальним і творчим потенціалом.

Сьогодні одним з найважливіших компонентів вкладень в людський капітал в багатьох країнах є витрати на навчання на виробництві.

Джерелом вкладень в людський капітал може і повинна виступати насамперед держава (уряд), а також недержавні суспільні фонди і організації, регіони, окремі фірми, домогосподарства. Держава в цій області використовує примусові і спонукальні заходи. До примусових відносяться обов’язкова формальна освіта в обсязі середньої школи, обов’язкові медичні профілактичні заходи. Але ж головним є спонукальні заходи. Уряд має два діючі заходи, які використовуються з метою зміни розмірів приватних інвестицій в людину, які здійснюються автоматично

через ринок: він може впливати на доходи тих, хто робить (через систему податків і субсидій), а також регулювати ціну придбання людського капіталу (регулюючи ціни використаних ресурсів). Особливою є роль держави у формуванні таких сфер людського капіталу, як освіта і охорона здоров'я.

В створенні активів людського капіталу вагома роль окремих компаній. Вони бувають самими ефективними “виробниками” цього капіталу, оскільки володіють умовами, при яких може бути надана відповідна поточним потребам підготовка персоналу, а також володіють інформацією щодо найбільш перспективних напрямків вкладання коштів в навчання і підготовку. Однак, компанії роблять інвестиції до тих пір, доки ці інвестиції приносять чистий дохід. Інвестиції в людський капітал активізують віддачу, підвищують продуктивність праці, скорочують втрати робочого часу, звісно, укріплюють конкурентоспроможність.

За висновками Світового Банку, 64 % багатства — це людський капітал. Він є більш важливим, ніж природні ресурси чи нагромаджене багатство. Саме людський капітал виступає сьогодні показником конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності. Людський капітал визначається як особливий вид капіталовкладень, як сукупність витрат на розвиток відтворювального потенціалу людини. Але ж і сам людський капітал є часткою всього сукупного відтворювального потенціалу економіки.

Відтворювальний потенціал — це можливість стабільного успішного розвитку на основі правильного раціонального і ефективного використання всіх засобів, що маютьсся. Категорія “відтворювальний потенціал” є синтетичною категорією, яка складається з: науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, кадрового, інноваційного потенціалів.

Потенціал можна розглядати не лише як суму ресурсів, а як систему останніх, використаних комплексно. Тобто лише обов'язкова взаємодоповнювальність усіх частин сукупного потенціалу. Причому одні можливості виступають як активна частка потенціалу, а інша — як пасивна. Це дозволяє виділяти інтенсивні і екстенсивні резерви підвищення ефективності.

За ступенем використання можливостей господарського суб'єкту потенціал підрозділяється на фактичний (що досягнутий в теперішній момент) і перспективний.

Іншими словами, постає найбільш вагома задача — розробка теоретико-методологічного обумовлення порядку формування і використання джерел відтворювального потенціалу, адекватної характеристики його структуру, визначення соціально-економічних наслідків сучасного стану формування в трансформаційних умовах і майбутніх змін. Недостатня розробка зазначеної проблеми, її теоретичне і практичне значення для забезпечення умов ефективного відтворювального розвитку обумовлюють необхідність подальшого дослідження. Причому до факторів макроекономічної незбалансованості, що безпосередньо оказали вплив на формування економічного потенціалу трансформаційної економіки, варто віднести:

- руйнування єдиного економічного простору (але можливим стає здійснення зовнішньоекономічної діяльності);
- фінансова дестабілізація, що проявляється в дефіциті державного бюджету й неможливості держави надавати повноцінну підтримку стратегічно важливим підприємствам і галузям;
- політична нестабільність, що перешкоджає економічній діяльності господарюючих суб'єктів;
- відсутність нормативно-правової бази, здатної ефективно регулювати діяльність суб'єктів щодо розвитку ринкових відносин в Україні.

Проблема реалізації відтворювального потенціалу в умовах переходу до ринку безпосередньо пов'язана з формуванням уявлень про закономірності такого переходу й визначенням кінцевих завдань ринкової трансформації національної економіки.

Це пояснюється тим, що зміни в системі економічних відносин, пов'язані з переходом до ринку, самим безпосереднім чином впливають на визначення потенціалу таких змін, або іншими словами — організаційного ресурсу старої системи, придатного для застосування в нових умовах.

Література

1. Борисов Г. В. Инвестирование в человеческий капитал в условиях трансформирующейся экономики России // Вестник С.-Петербургского ун-та. — СПб., 1998. — Сер. 5, экономика, вып. 2. — С. 17-23.

2. Зверяков М. И. Тенденції розвитку ринкової інфраструктури.
3. Хмелевский Е. Амортизаційна політика і оновлення промислово-виробничих основних фондів // Економіка України. — 2008. — № 3. — С. 41-47.
4. Клейнер Г. Концепція формування з урахуванням стратегічного потенціалу підприємства. — М., 2007.
5. Бородюк В. Результативність економічних реформ в Україні. — Економіка України. — 2006. — № 7.

Резюме

В статті розглядаються проблеми макроекономічного характеру на пути воспроизводственных процессов в условиях трансформационных изменений в экономике Украины. Особое внимание уделяется воспроизводственному потенциалу, как мощному источнику выхода экономики Украины на новый уровень, а также структуре воспроизводственного потенциала. Именно взаимосвязь и сложное комплексное использование последних обеспечивает положительную динамику дальнейшему развитию экономики.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. П. Яценко

УДК 336.77.067

Г. О. Хімчук

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ПО АКТИВНИМ ОПЕРАЦІЯМ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Однією з характеристик, притаманних діяльності сучасних банків, є ризикованість активних операцій. Сучасні умови діяльності банківської системи ускладнюються збільшенням обсягів неякісних позичок, перш за все споживчих. В умовах фінансової кризи та втрати платоспроможності населенням банки змушені реструктурували кредитні портфелі, застосовувати заходи щодо впровадження так званих “кредитних канікул”, що безумовно впливає стійкість банків та банківської системи в цілому. Така діяльність та її результати мають бути предметом досліджень як теоретиків та науковців, так і практикуючих менеджерів та регулюючих органів.

Враховуючи особливість банківської діяльності, специфіку використання здебільшого залучених та запозичених коштів,

однією з найактуальніших проблем банківської діяльності стає проблема зменшення ризикованості активних операцій.

Як відомо, існує багато методів управління банківськими ризиками, і одне з найголовніших з них є резервування. Якщо інші методи управління банківськими ризиками, такі як лімітування або диверсифікація, не є обов'язковими для банків і, як правило, регламентуються внутрішніми положеннями банків, то необхідність резервування підтверджується та обґрунтовується законодавчо, тобто регламентується нормативними актами ННУ.

Метою даного дослідження є наукове обґрунтування та розробка рекомендацій щодо "необхідності адаптації процесу створення резервів до сучасних явищ в вітчизняній економіці та банківській сфері зокрема. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення наступних завдань: проаналізувати процеси становлення нормативної бази, що регулює засади формування резервів; визначити особливості процесу формування резервів в Україні; розробити рекомендації щодо їх вдосконалення з урахуванням сучасних кризових явищ.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з приводу теоретичних та практичних аспектів формування резервів по активним операціям розглядаються у наукових працях таких вітчизняних науковців як В. Вітлінський, О. Вовчак, О. Заруба, Л. Примостка та інші. Проблематиці захисту банку від кредитних ризиків також присвячено праці іноземних науковців, головними з них є О. Лаврушин, П. Роуз, Дж. Сінкі, Л. Симановський, Дж. Стігліц.

Відаючи належне напрацюванням вітчизняних і зарубіжних економістів, здійсненим у галузі кредитних ризиків, і, зокрема, в напрямку використання такого інструменту як формування резервів, слід зауважити, що до цього часу багато проблем не знайшли свого вирішення. У вітчизняних методологічних та методичних розробках відсутні праці, в яких би комплексно розв'язувались сучасні складні проблеми використання внутрішніх інструментів страхування кредитних операцій — резервування.

Розглядаючи проблеми резервування, О. Лаврушин пропонує такі складові кредитного менеджменту: аналіз встановленого банком рівня втрат, адекватність та достатність фактично сформованих резервів під можливі втрати по позичкам, якість кредитних інструкцій, методик і процедур, попередній досвід по збит-

кам; зріст обсягу кредитного портфелю; повернення кредитів та практику їх стягнення; аналіз роботи зі збитковими активами [1, с. 77]. На нашу думку, перелічені складові дійсно визначають основні напрямки управління процесами резервування, але вченим не приділяється увага до такого складного етану як відшкодування кредитного ризику. Ця проблема не має однозначного обґрунтування і в кожному банку розв'язується з огляду на його фінансовий стан та відповідну стратегію.

Деякі автори необґрунтовано обмежують значення банківських резервів, вважаючи, що "... необхідність резервів з погляду банків визначається тим, що вони забезпечують задоволення потреби вкладників і клієнтів у ліквідних засобах... Гарантуючи повернення готівкових коштів, банківські резерви підвищують конкурентноздатність окремого банку..." [2, с. 103].

На наш погляд, однією з основних функцій банківських резервів є забезпечення ліквідності банку у випадку, коли він зазнає втрат внаслідок проведення ризикових операцій.

Сучасні вітчизняні банки формують резерви практично по всім активним операціям: всім видам кредитних операцій, операціям з цінними паперами, крім того, формують резерви під дебіторську заборгованість [3, 4, 5]. Ці резерви відносяться до спеціальних резервів, вони формуються шляхом віднесення до витрат, що зменшують прибуток банку. Основними видами резервів, що формуються вітчизняними банками є:

- резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями;
- резерв за коштами, розміщеними на депозитних рахунках у банках, які визнані банкрутами або ліквідуються чи зареєстровані в офшорних зонах;
- резерв на відшкодування можливих збитків за простроченими понад 30 днів та сумнівними щодо їх отримання нарахованими доходами за активними операціями;
- резерв на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами;
- резерв для відшкодування можливих втрат від дебіторської заборгованості.

Формування усіх зазначених резервів регламентується відповідними нормативними актами НБУ. Так, найбільш вагомі суми

резервів, які відносяться до перших трьох категорій, регламентується Постановою НБУ № 279 від 6 липня 2000 р. № 279 (зі змінами та доповненнями до нього). Резерв на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами регулюється Постановою НБУ № 31 від 2 лютого 2007 р., а резерв для відшкодування можливих втрат від дебіторської заборгованості — Постановою НБУ № 505 від 13 грудня 2002 р.

Треба відзначити, що сформовані резерви мають чіткі цільові напрямки використання, тобто кошти, що акумульовані як резерв за одним видом активної операції не можуть бути використані на покриття збитків від інших видів активних операцій. Крім того, загальні обсяги цих резервів не покривають загальні ризики банківської діяльності в цілому, тому деякі вчені називають такі резерви відповідними.

Зауважимо, що нормативні акти, що регламентують умови резервування розроблялись та спроваджувались банківською системою України поступово, у процесі розвитку, поширення та ускладнення продуктового ряду банківських послуг.

В перші роки становлення дворівневої банківської системи України основним видом активних операцій були кредитні. Формування резервів за кредитними операціями в Україні почалося з 1995 року в період першої кризи банківської системи, спровокованої кредитними ризиками. Існуюча до цього практика списання безнадійної заборгованості без визначення конкретних джерел погашення призвела до виникнення значних розбіжностей між реальним і балансовим капіталом в банку. Так, у 1994-1995 роках рівень неповернених позичок склав відповідно 28,3 % і 23,3 % від суми всіх кредитних вкладень, що в абсолютному вираженні значно перевищувало сукупний розмір капіталу вітчизняних банків. У зв'язку з такою ситуацією, важливим заходом у вирішенні даної проблеми стала розробка департаментом банківського нагляду НБУ "Положення про порядок формування і розмір страхових фондів комерційними банками", затвердженого постановою Правління НБУ № 167 від 30 червня 1995 року, введеного з метою підвищення надійності та стабільності банківської системи, захисту кредиторів і вкладників комерційних банків.

У підґрунтя цього положення були закладені основні принципи нагляду, сформульовані Базельською угодою щодо банківського

регулювання. Це дозволило створити методичку оцінки кредитних вкладень банку, ефективного управління виявленими ризиками.

Однак, у процесі виконання рекомендацій цього положення перед банками постали такі проблеми:

- складно було визначити якість кредитного портфеля;
- джерелом формування резервів був прибуток банку, що зустрічало протидію у власників байку, тому що не відповідало їхнім інтересам.

Тому Правлінням НБУ була видана Постанова № 20 від 31 січня 1996 року, згідно з якою формування резервів із рекомендаційних перейшло в статус обов'язкового. Зазначені недоліки створили необхідність змін і уточнень багатьох настанов даного положення. Тому із виходом Закону “Про оподаткування прибутку підприємств” розроблено Постанову НБУ № 323 від 29 вересня 1997 року “Положення про порядок формування та використання резервів на відшкодування можливих витрат за позичками комерційних банків”. Це положення врахувало основні принципи нагляду, сформованого у 1997 році Базельським комітетом з банківського регулювання, досвід закордонних банків у використанні різних джерел формування резервів, після чого джерел стало два: прибутки і валові витрати банку, що привело до створення двох резервів — загального і спеціального.

Перехід до міжнародних стандартів вимагав змін у всіх нормативних актах НБУ, у тому числі й у порядку формування та використання резервів за кредитними операціями. Тому 27 березня 1998 року було прийнято нову редакцію положення про формування резервів Постанову НБУ № 122.

До основних особливостей Постанови № 122 можна віднести формування резерву у гривні, розширення кількості операцій, під які потрібним є формування резерву та зміни у рівні резервування; вводяться поняття резерву під стандартні та нестандартні кредитні операції.

У 2001 році виходить нова Постанова НБУ № 279 “Про порядок формування та використання резервів під кредитні операції”. Це положення значно вдосконалює попередні нормативні акти та більш чітко розподіляє кредитні операції за рівнем ризику. Зміни та доповнення до Постанови щодо рівня резервування під стандартні кредити, умов пролонгації кредитів, враху-

вання строків погашення кредитів за окремими операціями дозволяє банкам здійснювати на практиці більш гнучкий підхід до формування та використання резервів банками.

Слід зауважити, що вітчизняні банки стали використовувати операції з цінними паперами з 1996 року. Основним видом цінних паперів в той період розвитку інвестиційних операцій були облігації внутрішнього державного боргу. Але міжнародна фондова криза 1998 року вплинула на якість інвестиційних портфельів та виявила проблеми ризикованості вкладень в цінні папери. Вказане явище призвело до необхідності змін в законодавстві стосовно захисту банків від ризиків втрат від інвестиційних операцій.

Першою спробою регулювання створення резервів для відшкодування можливих втрат від знецінення цінних паперів була Постанова НБУ № 629 від 30 грудня 1999 року, яка була чинна до 2004 року. Треба відмітити, що ця Постанова дає визначення основним поняттям, наводить первісну класифікацію портфельів цінних паперів, дає описання п'яти класів цінних паперів та основні методичні рекомендації щодо розрахунку ринкової вартості цінного паперу. Поняття “спеціальні резерви” визначається в Постанові як “резерв, створений з метою компенсувати фактично понесені в попередніх періодах збитки банку внаслідок зниження ринкової (розрахункової ринкової) вартості групи цінних паперів порівняно з їх балансовою вартістю” [6]. Згідно даних Постанові, портфель цінних паперів розподіляється на цінні папери на продаж та цінні папери на інвестиції.

Недоліки категорійного апарату, методик розрахунку та розподілу цінних паперів, призвели до необхідності оновлення законодавчої бази. Результатом доопрацювання виявлених недоліків стала Постанова НБУ № 561 від 17 грудня 2003 року, що визначала резерви як “кошти, що формуються банком з метою компенсування можливих збитків за вкладеннями в активи у вигляді цінних паперів (далі — цінні папери), що виникають унаслідок зниження суми очікуваного відшкодування порівняно з балансовою вартістю цих цінних паперів” [4]. Тобто на відміну від попереднього документу, формування резервів носило вже попереджувачий характер та більш відповідало економічному змісту поняття “резервування”, як метода управління ризиком. Більш детально класифікувались і вкладення в цінні папери, які

розподілялись на торговий портфель цінних паперів; портфель цінних паперів на продаж: портфель цінних паперів, що утримуються до погашення; інвестиції в асоційовані та дочірні компанії. В той же час, новій редакції Постанови також були призначені певні недоліки: наведені методики розрахунку класу емітента були дуже регламентованими, що не давало можливості розробляти банкам власні методики з цього приводу.

Пізніше, НБУ затвердив Постанову НБУ № 31 від 2 лютого 2002 р. яка враховувала попередні недоліки. Цим документом банки зобов'язали розробити власні внутрішні положення щодо операцій з цінними паперами, але методики визначення ринкової вартості паперу, віднесення вкладень до того чи іншого портфелю має бути чітко обґрунтованим. Крім того, ця Постанова також дозволяє враховувати наявність застави під вкладення в цінний папір, а також дозволяє враховувати рейтингові оцінки емітентів рейтингових агентств, ідо визнані чинним законодавством.

Банківська система України з 2000 до середини 2008 року стрімко розвивалася, про що свідчать високі темпи росту основних показників банків, зокрема стрімке зростання активних операцій. В той же час, з середини 2008 року банківські установи зменшили темпи зростання обсягів активних операцій, але слід відзначити, що зміни у валютному курсі нівелювали це зниження, оскільки розрахунок показників здійснюється в національній валюті. Тобто зростання у другій половині 2008 року було спричинено не зростанням обсягів операцій, а збільшенням їх номінальної вартості при перерахунку в гривневий еквівалент.

Як відомо, найбільшу питому вагу активних операцій займають кредитні операції, як найбільш дохідні та пріоритетні. Тому найбільшій уваги заслуговують кредитні ризики, які є однією з основних та найчастіших причин зменшення прибутку, спричиняють великі втрати та навіть банкрутства. Треба зазначити, що після несприятливих явищ в банківській сфері у 2004-2005 рр., коли доля резервів в загальних активах складала 4,1 %, цей показник ризикованості активних операцій почав повільно зменшуватись у 2006 та 2007 роках та склав 3,66 % та 3,17 %, відповідно. Але внаслідок сучасних кризових явищ в українській економіці та банківській сфері, доля резервів в загальних активах зросла в 2008 р. до 4,85 % і на нашу думку, тенденція збільшення цього показника залишиться в найближчий час.

Про розвиток, структуру та динаміку резервів по активним операціям за 2005-2008 рр. свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка резервів по активним операціям банків України
за 2005-2008 роки

Назва показника	На кінець року						
	2005	2006		2007		2008	
	млн. грн.	млн. грн.	темп зростан- ня	млн. грн.	темп зростан- ня	млн. грн.	темп зростан- ня
Загальний обсяг резервів по активним операціям, в т.ч.	9141,3	12906,4	141,2%	19608,2	151,9%	47245,2	240,9%
резерви по кредитним операціям	8558,2	12452,1	145,5%	19086,8	153,3%	46467,7	243,5%
<i>питома вага в загальних резервах</i>	93,6%	96,5%	x	97,3%	x	98,4%	
резерви від знецінення цінних паперів	398,8	278,3	69,8%	285,9	102,7%	390,2	136,5%
<i>питома вага в загальних резервах</i>	4,4%	2,2%	x	1,5%	x	0,8%	
резерви по дебіторській заборгованості	184,4	176,0	95,5%	235,0	133,8%	387,3	164,5%
<i>питома вага в загальних резервах</i>	2,0%	1,4%	x	1,2%	x	0,8%	x

Треба відмітити, що найбільша питома вага у складі загальних резервів припадає саме на резерви по кредитним операціям, і за останні роки цей показник лише зростає, що ще раз доводить найбільшу важливість та вагомість кредитного ризику для банківської установи.

З одного боку, однією з найважливіших умов збереження стійкості банку в сучасній кризовій ситуації є реальна оцінка кредитного ризику з боку самої банківської установи. З іншого боку, треба враховувати, що дані резерви формуються шляхом віднесення до витрат банку, тобто зменшують фінансовий результат діяльності банку — його прибуток. Про взаємозв'язок основних показників ефективності банківської діяльності та обсягів резервів свідчать дані таблиці 2. З таблиці видно, що витрати

Таблиця 2

Динаміка резервів по активним операціям банків України
за 2005-2008 роки, млн. грн.

Назва показника	На кінець року				Теми зростання за період 2005-2008
	2005	2006	2007	2008	
Валові витрати	24385	31080	59478	111984	459,2 %
Операційний прибуток	5762	10136	15844	34671	601,7 %
Чисті витрати на формування резервів	2777	4585	7257	24124	868,7 %.
Питома вага витрат на формування резервів у валових витратах	11,4 %	14,8 %	12,2 %	21,5 %	x
Співвідношення витрат на формування резервів та операційного прибутку	48,2 %	45,2 %	45,8 %	69,6 %	x

на формування резервів зменшують операційний прибуток майже вдвічі (а в 2008 році навіть більше).

Оскільки формування резервів банку носить випереджаючий характер та призначений мінімізувати банківські кредитні ризики, банк створює резерв ще до понесення значних втрат по конкретній позиції (до 100 % від суми позички по сумнівним та безнадійним кредитам). Посилення в грудні 2008 року вимог НБУ до резервування, яке стосується збільшення ставок резервування по споживчим кредитам та кредитам з недостатньою валютною виручкою боржника, лише підвищить банкам їх витрати у разі адекватної оцінки власного кредитного портфелю. Це призведе до того, що банк може збанкрутіти ще до того, як понесе реальні збитки, лише за рахунок значного підвищення витрат, що спричинено зростанням резервів. Таким чином, замість мінімізації ризику, створення резервів значною мірою може вплинути на процес згорання банківського ринку, що не відповідає захисної функції резервування, як методу управління ризиком.

Треба зазначити, що процес втрати страхової функції резервів відбувається саме в сучасних умовах, тому що формування резервів для банківських установ набуває лише формального характеру. Банки не прагнуть нарощувати резерви, оскільки це зменшує їх фінансовий результат, а значить надійність та стабільність в очах вкладників, що є неприпустимим в умовах кризи ліквідності банківської системи України. Але вони зако-

подавчо змушені формувати резерви згідно з рівнем якості кредитного портфелю. Це призводить до невірності фінансової інформації, усвідомленої недооцінки кредитних ризиків, документального зменшення проблемних позичок. Все це не може сприяти вирішенню проблем, а лише поглиблює їх. Співвідношення резервів та проблемних позичок демонструє рисунок 1.

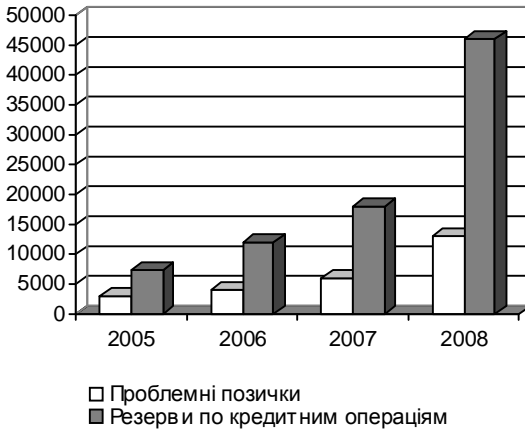


Рис. 1. Співвідношення проблемних позичок та резервів по кредитним операціям банків України за 2005-2008 рр.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Перш за все, треба виділити окрему категорію резервів по позичкам, що підлягають реструктуризації, яка дозволить не відносити ці резерви до витрат. Це допоможе банкам більш активно реструктурувати кредитний портфель та впроваджувати нові програми та продукти, які будуть відповідати сучасним кризовим умовам.

По-друге, треба проаналізувати та усвідомити, які саме фактори вплинули на розвиток сучасних проблем тотальної неплатоспроможності в банківській системі України. На нашу думку, такі фактори, можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх відносяться:

- невідомість позичальників, нездатність реально оцінити свої фінансові можливості;

- висока питома вага позичок для спекулятивних операцій, які базувалися лише на сподіванні зростання ринку або матеріального стану позичальника;
- НБУ своєчасно не прийняв певні заходи як регулятор, коли вітчизняний банківський ринок заповнився іноземним капіталом. Спроба регулювати валютне кредитування в 2006 році не була впроваджена, недооцінка валютних ризиків призвела до неплатоспроможності позичальників лише за рахунок відсутності валют них доходів;
- економічний спад в країні та світі, що впливає на зниження фінансових можливостей як фізичних осіб, так і підприємств.

Внутрішнім фактором, що спричинив сучасні проблеми банківського сектору, є недостатня оцінка кредитного ризику безпосередньо банківською установою. Це виражалось в тому, що банк видавав кредити завчасно неблагонадійним позичальникам, але він закладав ці ризики у підвищену відсоткову ставку (шляхом комісійних та інших платежів). Але така практика має успіх при певній долі неплатників в загальному обсязі кредитного портфелю. Коли відбувається значне перевищення проблемних кредитів відповідно запланованого, підвищені відсотки не можуть покрити ці ризики. Тобто банк, як комерційна установа, свідомо брав на себе ці ризики, з метою отримання підвищеного доходу.

З огляду на вищевказане, можна стверджувати, що законодавчі процеси в банківській системі України не випереджають проблемні явища, а, скоріше, є наслідком кризових явищ. В сучасних умовах найважливішим є своєчасне вирішення вказаних проблем та питань, тому, на нашу думку, найскоріші зміни в законодавстві щодо резервування створять більш сприятливі умови для стабільної роботи вітчизняних банків.

Література

1. Банковские риски: Учебн. пособ. / Кол. авторов; под ред. д-ра эконом. наук., проф. О. И. Лаврушина и д-ра эконом. наук. проф. Н. И. Валенцевой. — М.: КНОРУС, 2007. — 232 с.
2. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.; за заг. ред. д-ра эконом. наук, проф. Л. О. Примостки. — К.: КНЕУ, 2007. — 600 с.

3. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: затв. Постановою Правління НБУ № 279 від 06.07.2000 р.
4. Положення про порядок визначення справедливої вартості та зменшення корисності цінних паперів: затв. Постановою Правління НБУ № 31 від 02.02.2007 р.
5. Положення про порядок формування і використання банками резерву для відшкодування можливих втрат від дебіторської заборгованості: затв. Постановою Правління НБУ № 505 від 13.12.2002 р.
6. Положення про порядок розрахунку резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами: затв. Постановою Правління НБУ № 629 від 30.12.1999 р.
7. www.bank.gov.ua.

Резюме

Изучены проблемы формирования резервов по активным операциям.

Рецензент канд. економ. наук, доцент С. В. Михайленко

УДК 369.014.6:364

К. В. Боберська

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК МІНІМАЛЬНА ДЕРЖАВНА СОЦІАЛЬНА ГАРАНТІЯ

Сьогодні розмір мінімальної заробітної плати турбує багатьох малозабезпечених українців. Питання про мінімальну заробітну плату є особливо актуальним, тому що сьогодні для України залишається гострою проблема бідності та малозабезпеченості, оскільки значною є частка населення із середньодушовими грошовими витратами нижчими за прожитковий мінімум. Це говорить про те, що наявні грошові доходи не забезпечують населенню України достатнього рівня добробуту. З огляду на це в даній статті будуть розглянуті розмір мінімальної заробітної плати, чинники, що впливають на неї, зарубіжний досвід у цій сфері та проаналізовано зміни мінімальної заробітної плати за останні роки, виявлено позитивні та негативні тенденції, обґрунтовано необхідність активізації державної політики щодо удос-

коналення закону про мінімальну заробітну плату та підвищення її рівня з метою забезпечення економічної незалежності населення України.

Найефективнішим засобом державного регулювання заробітної плати в ринковій економіці є встановлення гарантованої мінімальної заробітної плати. Вона є важливим пріоритетом під час переговорів і укладання колективних договорів та угод на різних рівнях взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин. Установлення мінімальної заробітної плати — своєрідна форма втручання держави у життєдіяльність ринку задля забезпечення соціального захисту найуразливіших категорій трудящих. Установлення ефективного рівня мінімальної заробітної плати є стимулюючим фактором зростання середньої заробітної плати та підвищення життєвого рівня працюючих. Вища заробітна плата створює у працівників мотиви до більш продуктивної праці, що сприяє піднесенню продуктивності та обсягів виробництва, поліпшенню економічної ситуації в країні [6, с. 48].

Згідно із Законом України “Про оплату праці”, мінімальна заробітна плата (МЗП) — це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання. Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу [1].

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік у законі про Державний бюджет України з урахуванням пропозицій, вироблених шляхом переговорів, представників професійних спілок, власників або уповноважених ними органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди [3, с. 420]. Цей розмір також переглядається залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифів на послуги за угодою сторін колективних переговорів [4, с. 304].

Як свідчить закордонний досвід та матеріали МОП, мінімальна заробітна плата може стати ефективним інструментом державного регулювання заробітної плати за умов досягнення її рівня 50 % від середньої заробітної плати в країні [6, с. 48]. В Україні такий показник ще дуже довго буде залишатися далеким від реальності.

В період між переглядом розміру мінімальної заробітної плати індивідуальна заробітна плата підлягає індексації. Якщо порушуються терміни виплати заробітної плати, то повинна виплачуватися компенсація у відповідності з індексом росту цін на споживчі товари і тарифів на послуги [5, с. 570]. Існує декілька показників, на які суттєво впливає розмір мінімальної заробітної плати. Серед них можна назвати наступні:

1. Мінімальний встановлений розмір оплати праці за просту некваліфіковану працю згідно ст. 3 Закону України “Про оплату праці” (від 24.03.95 р. № 108/95-ВР), ст. 95 та ст. 2527 Кодексу законів про працю.
2. Згідно ст. 6 Закону України “Про податок з доходів фізичних осіб” (від 22.05.2003 р. № 889-IV) базова ставка податкової соціальної пільги для будь-якого платника податку встановлюється в розмірі 50 % МЗП, встановленої на 1 січня звітного року.
3. Згідно ст. 1 Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” (від 09.07.2003 р. № 1058-IV) для переважної більшості громадян розмір мінімального страхового внеску до ПФ становить 33,2 % МЗП.
4. Згідно ст. 24, 52, абз. 3 ст. 65 Закону України “Про господарські товариства” (від 19.09.91 р. № 1576-XII) мінімаль-

ний розмір статутного капіталу для акціонерних товариств становить 1250 МЗП, для товариств з обмеженою відповідальністю та товариств з додатковою відповідальністю — 100 МЗП.

Розмір мінімальної заробітної плати застосовується також при розрахунках:

1. Вихідної допомоги у разі призову або вступу працівника на військову службу, направлення на альтернативну (невійськову) службу.
2. Пенсії по інвалідності особам, які брали участь у ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС та в евакуації населення на добровільній безплатній основі та під час проходження строкової служби і стали внаслідок цього інвалідами.
3. Внесків добровільно застрахованої фізичної особи до фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.
4. Відшкодування втраченого заробітку внаслідок ушкодження здоров'я непрацюючої фізособи.
5. Оплати вільних від роботи днів при навчанні.
6. В інших випадках, передбачених законодавством [8].

Як зазначалося вище, до мінімальної заробітної плати не включаються доплати за роботу в надурочний час, у важких, шкідливих умовах праці, на роботах з особливими природними географічними і геологічними умовами та умовами підвищеного ризику для здоров'я, а також премії до ювілейних дат, за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, матеріальна допомога. У разі коли працівнику, який виконав місячну (годинну) норму праці, нарахована заробітна плата нижче законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати, підприємство здійснює доплату до її рівня.

Норми і гарантії в оплаті праці, передбачені Кодексом законів про працю, Законом України “Про оплату праці” та іншими нормативно-правовими актами України, є мінімальними державними гарантіями.

Мінімальна заробітна плата, мінімальний споживчий бюджет, прожитковий мінімум є соціальними нормативами (державними гарантіями), які забезпечують умови для простого відтворення робочої сили найманих працівників. Усі ці державні мінімальні гарантії розраховуються і затверджуються на місяч-

ний період. Мінімальний споживчий бюджет, прожитковий мінімум можна вважати різними критеріями мінімальної оцінки вартості робочої сили в Україні. Тому встановлення в законодавчому порядку рівня цих мінімальних стандартів є важливим завданням державного регулювання заробітної плати і рівня життя населення [6, с. 50]. У випадках виплати заробітної плати в розмірі меншому, ніж розмір мінімальної заробітної плати, обґрунтованим є стягнення заборгованості з заробітної плати у розмірі різниці між виплаченою сумою та мінімальною заробітною платою за відповідний період.

Основою мінімальної заробітної плати є прожитковий мінімум. Мінімальна заробітна плата може не співпадати, а то й бути нижчою за прожитковий мінімум, що залежить від рівня економічного розвитку країни (зокрема в Україні мінімальна заробітна плата станом на жовтень 2008 р. складала 545 грн. на місяць, тоді як прожитковий мінімум — 669 грн., що більше ніж на 100 грн. за мінімальну заробітну плату).

В економічній теорії є різні погляди щодо ролі категорії мінімальної заробітної плати. Одні вважають, що встановлення мінімуму заробітної плати на рівні вищому за рівноважну викликає зростання надлишку робочої сили на ринку, тобто безробіття. Інші ж, навпаки, заперечуючи це, вбачають в мінімальній заробітній платі суттєвий засіб підтримки доходів населення.

Основні критерії становлення МЗП були визначені Конвенцією МОП № 131 1970 р., які мають враховувати, з одного боку, загальний стан і реальні можливості економіки країни, а з іншого — потреби працівника та його сім'ї з урахуванням загального рівня заробітної плати в країні, соціальних виплат, рівня життя соціальних груп.

Застосування регламентованої МЗП передбачає реалізацію таких цілей: грошового забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили; підвищення загального рівня оплати праці, виходячи з потреб зростання якості життя найманих працівників; протидії тенденції зниження величини реальної заробітної плати; узгодження соціально-економічної політики із динамікою економічного розвитку країни.

Особливістю МЗП є її швидке “старіння”, що зумовлює необхідність регулярного коригування її розмірів. Це пов'язано зі змінами в обсягах виробництва і структурі економіки, тенденцій

на ринку праці, доходів та цін на споживчі товари, з процесами глобалізації. У зв'язку з цим важливого значення для практичного втілення МЗП у господарську діяльність країни набувають проблеми визначення термінів, критеріїв, методів, важелів та інструментів коригування.

Світовий досвід переконує, що терміни коригування МЗП мають, з одного боку, враховувати постійні зміни в динаміці цін і загальних доходів працівників з метою забезпечення захисту окремих категорій працівників, які мають найменші доходи, а з іншого — забезпечувати стабільність тарифної системи у разі прямого або побічного впливу на неї МЗП, зменшення ризику інфляційного тиску, пов'язаного зі зростанням рівня заробітної плати і цін. Чим коротший інтервал між термінами коригування, тим більше рівень МЗП збігається зі змінами окремих критеріїв, що на нього впливають.

У зарубіжних країнах установлення і перегляд мінімальної заробітної плати суттєво різняться. У таких країнах, як США, Франція, Іспанія, Нідерланди, мінімальна заробітна плата установлюється законодавчо; у Бельгії і Греції — на підставі загальнонаціональної угоди уряду, профспілок і підприємців; в Італії, Німеччині, Великобританії установлюються галузеві мінімуми заробітної плати, а загальнонаціональний мінімум заробітної плати відсутній.

У процесі подальшого реформування оплати праці в Україні, приведення законодавчих норм до європейських стандартів базовим питанням під час укладення генеральної угоди має стати встановлення мінімальної годинної заробітної плати. Мінімальна годинна заробітна плата — це гарантована мінімальна винагорода, обчислена у грошовому виразі, яку власник або уповноважений орган виплачує працівникові за виконану ним годинну норму. Ураховуючи, що місячна мінімальна заробітна плата не може бути меншою за встановлений законодавством розмір, годинна мінімальна заробітна плата не є похідною місячної заробітної плати. Установлення годинної мінімальної заробітної плати не повинно скасовувати норму місячної мінімальної заробітної плати, оскільки в умовах наявності прихованого безробіття запровадження годинної мінімальної заробітної плати може спричинити збільшення часткового безробіття й зменшення доходів населення.

У європейських країнах мінімальна заробітна плата вже давно нараховується в погодинному форматі, і її середній розмір становить, як правило, не менше 5 євро. Уперше погодинна мінімальна оплата праці була введена в Австралії 113 років тому. У США широке застосування вона одержала після Великої депресії, коли був прийнятий пакет законів про справедливу працю, а також перший загальнонаціональний погодинний мінімум оплати праці. Спочатку він становив лише \$0,25 у годину й поширювався тільки на 43 % працездатного населення. Нині в США і європейських країнах мінімумом є не менше \$6 (46,2 грн.) у годину. Так, у Бельгії, Франції й Голландії цей показник — 7 євро, у Люксембурзі — 10 євро, у Великобританії під тиском профспілок його підняли до 5,35 фунтів стерлінгів. Лідером є Данія — 28 євро [7]. Причому мінімальні ставки платять за саму низькокваліфіковану роботу, що не вимагає спеціальних знань. Звичайно, “мінімалку” одержують працівники фаст-фудів і прибиральники.

Ще в 2001 році Міжнародна організація праці (МОП) визнала, що зарплата менш \$3 за годину прирікає людину на напівголодне існування. Для порівняння: раніше озвучена експертами мінімальна вартість однієї години роботи громадянина України склала 2 грн. 41 коп., тобто в 9,6 разів нижче того “полуголодного” рівня, який називає МОП.

Найвища мінімальна заробітна плата серед 20 країн Європейського Союзу, законодавство яких передбачає її встановлення, зафіксована в 450-тисячному Люксембурзі, де вона становить 1610 євро. Як свідчать дані Євростата, найбільший мінімум також в Ірландії (1462 євро), Голландії (1357), Бельгії (1336), Франції (1321) і Великобританії (1148).

Найнижча мінімальна планка в 7,3-мільйонній Болгарії (112 євро), яка приєдналася до Європейського Союзу в січні 2007 року разом з майже 22-мільйонною Румунією, у якої наступна позиція серед країн ЄС із найменшою мінімальною заробітною платою — 137 євро. Далі в списку йдуть прибалтійські Латвія й Литва з мінімальними зарплатами 228 і 232 євро, відповідно. За ними — Словаччина (267), Естонія (278), Угорщина (285), Чехія (329) і Польща (334). “Середняки” Євросоюзу — це Греція (681), Мальта (612), Іспанія (600), Словенія (567) і Португалія (497).

З 1 грудня 2008 року мінімальна зарплата в Україні становить 605 гривень (62,5 євро за курсом НБУ на 3 березня) [10].

На 2009 рік державним бюджетом України мінімальна заробітна плата встановлюється у таких розмірах:

- з 1 січня — 605 грн.;
- з 1 квітня — 625 грн.;
- з 1 липня — 630 грн.;
- з 1 жовтня — 650 грн.;
- з 1 грудня — 669 грн.

З 1 січня 2009 року згідно ст.9 Закону України від 24.03.1995 № 108/95-ВР “Про оплату праці” мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому за розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб. У 2009 році це становить 669 грн. Таким чином, можна зробити висновок, що встановлений Законом про Держбюджет на 2009 рік розмір мінімальної заробітної плати не відповідає чинному законодавству [8]. Як видно з Держбюджету на 2009 рік, розмір МЗП зрівняється з прожитковим мінімумом лише наприкінці року, але до того часу, в умовах поглиблення економічної кризи, інфляції та безробіття, прожитковий мінімум знов збільшиться, а українська влада знов буде намагатися “наздогнати” його і зрівняти з мінімальною заробітною платою.

В таблиці 1 наведені розміри заробітної плати та її зміни в Україні, починаючи з 2000 року. Ця таблиця дає нам змогу проаналізувати, як змінювалася МЗП протягом 10 років, та зробити відповідні висновки.

Як бачимо з таблиці, мінімальна заробітна плата за 10 років збільшилась приблизно у 7,5 разів, вона зростала дуже повільними темпами, про що свідчать абсолютні та відносні відхилення. Таке повільне зростання МЗП свідчить про неспроможність української держави підтримувати малозабезпечені верстви населення, які неспроможні самі забезпечувати собі належний рівень життя.

Що стосується мінімальної заробітної плати, то теоретично й практично дана проблема не нова й не важко розв’язна. Очевидно, просто “нагорі” не усвідомлюють її дійсну роль в економіці, а “низи” не домагаються дотримання своїх елементарних соціальних і економічних прав, голос же наукової громадськості із цього приводу практично не чутий. Проте, актуальність про-

Таблиця 1

Мінімальна заробітна плата в Україні (за: [9])

Період	Мінімальна заробітна плата		
з 01.04.2000 по 30.06.2000	90 грн.		
з 01.07.2000 по 31.12.2001	118 грн.	+28	+31,1 %
з 01.01.2002 по 30.06.2002	140 грн.	+22	+18,6 %
з 01.07.2002 по 31.12.2002	165 грн.	+25	+17,9 %
з 01.01.2003 по 30.11.2003	185 грн.	+20	+12,1 %
з 01.12.2003 по 31.08.2004	205 грн.	+20	+10,8 %
з 01.09.2004 по 31.12.2004	237 грн.	+32	+15,6 %
з 01.01.2005 по 31.03.2005	262 грн.	+25	+10,5 %
з 01.04.2005 по 30.06.2005	290 грн.	+28	10,7 %
з 01.07.2005 по 31.08.2005	310 грн.	+20	6,9 %
з 01.09.2005 по 31.12.2005	332 грн.	+22	+7,1 %
з 01.01.2006 по 30.06.2006	350 грн.	+18	+5,4 %
з 01.07.2006 по 30.11.2006	375 грн.	+25	+7,1 %
з 01.12.2006 по 31.03.2007	400 грн.	+25	+6,7 %
з 01.04.2007 по 30.06.2007	420 грн.	+20	+5,0 %
з 01.07.2007 по 30.09.2007	440 грн.	+20	+4,8 %
з 01.10.2007 по 31.12.2007	460 грн.	+20	+4,5 %
з 01.01.2008 по 31.03.2008	515 грн.	+55	+12,0 %
з 01.04.2008 по 30.09.2008	525 грн.	+10	+1,9 %
з 01.10.2008 по 30.11.2008	545 грн.	+20	+3,8 %
з 01.12.2008 по 31.03.2009	605 грн.	+60	+11,0 %
з 01.04.2009 по 30.06.2009	625 грн.	+20	+3,3 %
з 01.07.2009 по 30.09.2009	630 грн.	+5	+0,8 %
з 01.10.2009 по 30.11.2009	650 грн.	+20	+3,2 %
з 01.12.2009	669 грн.	+19	+2,9 %

блеми не знижується, а навпаки підсилюється, що вимагає негайного прийняття соціально й економічно справедливого закону про мінімальну заробітну плату.

Можна назвати багато причин, за якими такий справедливий закон є необхідним. Але ми назвемо, на наш погляд, основні:

1. Соціально гарантований мінімум заробітної плати встановлює нижчу границю ефективності праці, змушує роботодавців усіх форм власності підвищувати кваліфікацію працівників, їх освітній і професійний рівень із метою поліпшення якості й збільшення продуктивності праці, обмежує якоюсь мірою приплив в економіку некваліфікованої робочої сили, що сприяє поліпшенню її якісного складу, а це особливо важливо в умовах повного науково-технічного прогресу.
2. Встановлення нормального рівня мінімальної заробітної плати вплине на заробітну плату середньо- і висококваліфіко-

ваних працівників, тому що буде перешкоджати продуктивному зниженню ціни їх праці. Ця обставина також дуже важлива для України, тому що заробітна плата цих категорій працівників набагато нижче, ніж у розвинених й навіть середньо розвинених країнах.

3. Прийняття соціально-справедливого закону про мінімальну заробітну плату дозволить зменшити надмірну диференціацію доходів, яка провокує соціальну нестабільність і розкручування інфляційної спіралі.
4. Встановлення обґрунтованого рівня мінімальної заробітної плати необхідно для пом'якшення проблеми масової бідності й злиденності. Це дозволить зменшити економічні передумови росту злочинності. Абсолютно очевидно, що надзвичайно низька мінімальна заробітна плата, безробіття, мізерні грошові допомоги, несправедливий розрив у доходах багатих і бідних — сприятливе середовище для росту злочинності.
5. Без такого закону не можна реалізувати конституційні права громадян і загальновизнані норми міжнародного права.

Справедлива заробітна плата — необхідна передумова здійснення прав людини на життя, свободу від голоду й недоїдання, достатнє харчування, одяг, житло, охорону здоров'я, відпочинок, дозвілля, пересування, інформацію та інше. Реальне їхнє здійснення не можливо, якщо не буде забезпечене в першу чергу проголошене в Загальній декларації прав людини (ООН, 1947 рік) “право на справедливу й задовільну винагороду, що забезпечує гідне людини існування”.

Література

1. Закон України “Про оплату праці” від 22.05.2008, № 10-рп/2008.
2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. ВНЗ. — К.: Центр навчальної літератури, 2006 — 488 с.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підр. — К.: Знання, 2006. — 559 с.
4. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За ред. А. В. Шегди. — К.: Знання, 2005. — 431 с.
5. Осипов В. И. Экономика предприятия. — Одесса: Маяк, 2005. — 718 с.

6. Богданова Т.І., Хрущ О. М. Мінімальна заробітна плата як інструмент державного регулювання оплати праці // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія. Історія. — 2008 — № 18(74) — С. 48-59.
7. Валентин Вернодубенко. Почасовая оплата: плюсы и минусы // <http://rg.kiev.ua/page5/article8233/>
8. Держбюджет 2009. Мінімальна заробітна плата // http://appu.org.ua/news_articles/52.
9. Минимальная зарплата (Украина) // <http://currency.in.ua/index/salary/>
10. Эксперты: В ЕС наибольшая минимальная зарплата в Люксембурге, наименьшая — в Болгарии // <http://podrobnosti.ua/society/2008/12/07/570550.html>.

Резюме

В статье рассмотрено понятие минимальной заработной платы (МЗП), её роль для населения, факторы, влияющие на её размер. Осуществлен анализ динамики роста минимальной заработной платы в Украине за последние 10 лет. Рассмотрен зарубежный опыт в установлении размеров минимальной заработной платы. Проведена сравнительная характеристика МЗП в различных странах Европы. Была установлена необходимость немедленного принятия социально и экономически справедливого закона про минимальную заработную плату, который смог бы обеспечить украинцам достойное человека существование. Были установлены основные причины, по которым такой закон является необходимым для населения Украины.

Рецензент доктор эконом. наук., профессор А. И. Ковалев

УДК 339.474:331.5(477)

О. В. Тарактій

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ

В сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили і запобігання масового безробіття. Ринок праці посідає центральне місце серед інших

ринків. Він перебуває під впливом багатьох факторів, більшість яких залежить від товарного ринку. Кон'юнктура ринку формується під впливом стану економіки, способу господарювання і структурних змін, технічного і організаційного рівня підприємств, кількісно-якісної збалансованості засобів виробництва і робочої сили. Але, представлений людським фактором виробництва, ринок праці здатний не тільки діяти в межах певних завдань, а й самостійно створювати умови для їх вирішення.

В статті зроблена спроба простежити вплив світової фінансової кризи на ринок праці нашої держави.

Ринок праці — це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару “робоча сила”. Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками [4, с. 5]. Ринок праці не вичерпується відносинами по працевлаштуванню безробітних та заповненню вакансій, а охоплює всю сферу найманої праці; об'єктом політики ринку праці повинно бути широке коло трудових відносин і все економічно активне населення [3, с. 149].

Особливість ринку праці полягає в тому, що він охоплює не тільки сферу обігу товару “робоча сила”, а й сферу виробництва, де найманий працівник працює. Відносини, що тут виникають, зачіпають важливі соціально-економічні проблеми, а тому потребують особливої уваги з боку держави [4, с. 5-6].

Останні місяці політичного, соціального й економічного життя в Україні сповнені думками про світову фінансову кризу, зокрема — про кризу в нашій державі. На жаль, остерігаючись погіршення показників дохідності виробництва, роботодавці оголошують, що на виробництвах можливе скорочення, а рівень зарплат протягом найближчого часу в найкращому випадку залишиться тим самим. Якщо відкинути емоційну складову й спробувати реально оцінити процеси, які зараз відбуваються у світі, то ознаки фінансової кризи справді є. Тому треба підготуватися до можливих змін в економіці й подбати про нормативно-правове забезпечення для працюючих і безробітних громадян. Необхідність визначення категорій працюючих громадян, їхніх гарантій, прав і обов'язків, допоможе уникнути важкої кризи у сфері зайнятості населення.

Через різке падіння доходів, власники підприємств вимушені відправляти частину працівників у неоплачувані відпустки, переводити їх на неповний робочий день або ж і звільняти. Згідно з даними останнього моніторингу Міністерства праці та соціальної політики, з 12 мільйонів зайнятого населення у режимі неповного робочого дня працюють 82 тисячі осіб, а ще близько 22 тисячі — змушені були піти у відпустку. Що ж до рівня безробіття, то він, за прогнозами відомства, може зрости до 8 % [6].

Безробіття — складне економічне, соціальне і психологічне явище, яке полягає у тому, що деяка частина активного населення певний час або постійно не має роботи і заробітку. Безробіття виникає, коли пропозиція перевищує попит як у кількісному, так і якісному відношенні [5, с.218].

Попри фінансову кризу, яка призвела до скорочень з робочих місць працездатного населення, попит на низку спеціалістів в Україні залишається. Адже кризові менеджери чи то менеджери з продажів зараз, як ніколи затребувані. Потрібні топ-менеджери, управлінці вищої ланки, які виведуть компанію з кризи з мінімальними витратами. Це люди з твердою рукою, здоровим розумом, ті, які можуть приймати непопулярні рішення, володіти харизмою, щоб надихнути команду на результат.

Сьогодні роботодавці шукають таких спеціалістів:

- менеджерів з продажів (вони необхідні задля утримання об'єму продажів, коли ситуація погіршується);
- кризових менеджерів;
- мас-медіа спеціалістів вищої ланки: директорів, топ-менеджерів, керівників видань (у кризових ситуаціях вони завжди потрібні, тому що є маса інформації, на яку є попит);
- менеджерів з реклами (чимало компаній прагнуть зайняти нішу тих, хто постраждав від кризи, за допомогою збільшення реклами);
- спеціалістів колекторських компаній (через непогашені кредити багато банків почали звертатися по допомогу саме до них);
- аграрів (цей сектор криза поки що не торкнулося);
- юристів з господарського права;
- бухгалтерів;
- ІТ-спеціалістів.

Активний пошук працівників ведуть державні та комунальні підприємства, які пропонують вакансії слюсарів, електромонтерів,

малярів, монтажників, електро-газозварювальників. Користуються попитом професії сфери обслуговування продавці та офіціанти. Запитаними залишаються й водії та охоронці. Як і раніше затребуваними на ринку залишаються програмісти, особливо легко можна знайти роботу фахівцям з більшим досвідом роботи [7].

Останнім часом найбільше збільшився попит на бухгалтерів. Справа в тому, що компаніям потрібно оптимізувати витрати й оподатковування, а без досвідченого фінансиста зробити це неможливо. Цікаво, що найбільший розрив (практично в 4 рази) у співвідношенні між новими резюме й вакансіями спостерігається також на бухгалтерів. Справа в тому, що багато фахівців цієї сфери з невеликим досвідом роботи, і знайти місце їм значно складніше, ніж більш досвідченим кадрам [6].

До числа найбільш ризикових професій у період фінансової кризи фахівці відносять:

- спеціалістів інвестиційних компаній (від кризи страждає саме ця сфера);
- аналітиків ринку цінних паперів (фондовий ринок не стабільний і багато компаній-брокерів закриваються, а ті, що залишилися намагаються мінімізувати витрати);
- банківських працівників, усіх фахівців, пов'язаних зі споживчими кредитами (відбулося значне зниження попиту на кредити у зв'язку зі значним збільшенням процентних ставок і жорсткістю умов отримання кредитів);
- брокерів із нерухомості (скорочення первинного ринку житла скоротило й кількість агентств нерухомості);
- інженерів будівельної сфери (з початку кризи майже не запускались нові будівельні проекти, а ті, що почалися, зараз заморожені);
- робітничі спеціальності у промисловості (із скороченням обсягів виробництва на підприємствах, насамперед, скорочують робітників);
- працівників страхових компаній (попит на них різко впав);
- спеціалістів по внутрішнім комунікаціям (компанії, які зачепила криза, зараз мало цікавляться організацією корпоративних заходів для своїх працівників);
- працівників будівельних компаній (багато будівельних компаній залежать від зовнішніх інвестицій, які значно скоротилися);

- менеджерів із продажу автомобілів (масовий покупець залежить від банківських кредитів, а їх тепер отримати набагато складніше);
- рекрутерів, фахівців з навчання, фахівців з внутрішнього PR (рекрутинг уже не актуальний. Скрізь спостерігається скорочення, навчання багатьом не по кишені, а про внутрішній PR ніхто не турбується);
- маркетологів й PR-фахівців (витрати на рекламу й іншу маркетингову діяльність скорочуються);
- журналістів друкованих ЗМІ (газети й журнали частіше приносять збитки, ніж прибутки. Для компаній друковані ЗМІ в більшості випадків є непрофільними активами, яких будуть позбуватися).

Найбільш стабільними у період фінансової кризи є:

- державні службовці (держава знайде гроші на підтримку своїх установ і підприємств);
- працівники торгівлі продуктами харчування, особливо досвідчені кваліфіковані продавці, супервайзери, мерчандайзери (навіть у період кризи не припиняється споживання продуктів харчування);
- співробітники великих компаній сфери реальної економіки, виробництва, що не залежать від зовнішніх кредитів;
- медики і фармацевти (у кризу люди хворіють так само, як і в будь-який інший час);
- працівники компаній, що виконують держзамовлення, наприклад, будівництво об'єктів Євро-2012 (на ЧС-2012 економіти не будуть) [7].

Сьогодні на ринку праці через фінансову кризу з'явилися й етичні проблеми, пов'язані з роботодавцями та найманими працівниками. Зараз роботодавець почуває себе дуже впевнено стосовно своїх працівників. Тому може використовувати кризу у своїх інтересах. Наприклад, щоб не виконувати раніше взяті на себе зобов'язання. Є випадки, коли роботодавці без реальних на те причин відіграються на працівниках, які раніше диктували свої умови. Про що свідчать скорочення працівників, коли компанії намагаються зекономити гроші, не думаючи про стратегічний

розвиток. Криза закінчиться і треба буде шукати нових працівників, а колишніх повертати буде важко, якщо підприємство неетично з ними повелося. Можна порадити роботодавцям під час кризи не звільняти своїх працівників. Більше того, продовжувати виплачувати бонуси (якщо вони були), щоправда нижчі, ніж раніше. Це допоможе ліквідувати паніку у колективі і дати сигнал ринку щодо перспектив своєї компанії.

Українці песимістично оцінюють свої перспективи, переважною більшістю вже торкнулась економічна криза особисто. Згідно з результатами дослідження, економічна криза торкнулась 77 % громадян України. Понад усе люди сьогодні бояться не втрати роботи чи заощаджень, а істотного зниження рівня життя, тобто купівельної спроможності. Зростання зарплат в Україні вперше за кілька років не тільки зупинилося, але й змінилося їх зниженням.

Кількість зареєстрованих безробітних жінок в Україні традиційно є вдвічі вищою за відповідну кількість чоловіків. Так, у січні для жінок цей показник становив 619,6 тис. осіб, тоді як для чоловічої частини населення — 372,7 тис. осіб. Середня кількість зареєстрованих безробітних на ринку праці жінок становила 551,83 тис. осіб, чоловіків — 335,94 тис. осіб. Така ситуація пов'язана із бумом народжуваності, який має місце в Україні, та відповідної реакції роботодавців, які не бажають мати справу із багатодітними матерями або вагітними. Крім того, сьогодні під удар потрапили галузі, які мають велику питому вагу жіночої робочої сили, і під час згортання виробництва вони змушені скорочувати кількість зайнятих [9].

За прогнозами Державного центру зайнятості, поточного року послугами служби зайнятості скористаються близько 3 млн. українців. Для порівняння, за підсумками 2007 року в Державну службу зайнятості звернулося 2,419 млн осіб, 2008 року — 2,5 млн осіб. Станом на лютий 2009 року, на кожну вакансію претендувало 11 осіб (на початку лютого 2008 року таких було 4 людини) [10].

З урахуванням того, що знайти високооплачувану роботу в умовах кризи доволі проблематично, українці трохи змінили ставлення до рівня оплати праці. Так, якщо в жовтні 2008 року на вакансії із зарплатою в 1,5 тис. грн. погоджувалися неохоче, то тепер попит на такі вакансії зріс.

До служби зайнятості звертаються не всі. Як засвідчує статистика, до центру зайнятості звертаються лише приблизно 60 % тих людей, що мають потребу в роботі.

Міжнародна організація праці (МОП) заявила про те, що 51 мільйон людей в світі може цього року втратити роботу через економічну кризу. Експерти організації говорять, що до кінця 2009 року рівень безробіття на планеті сягне 7,1 %. У 2008 році він складав 6,0 %, а в 2007 — 5,7 % [11].

Держслужба зайнятості використовує усі існуючі у світі заходи з подолання безробіття. Так, для безробітних служба зайнятості пропонує професійне навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації за понад 500 професіями та спеціальностями. Мінпраці обіцяє інвестиційні програми в будівництві та агропромисловому комплексі, що вимагають великої кількості робочої сили, — на них здебільшого і будуть працевлаштовані безробітні. Однак охочих вчитися поки що було не надто багато, адже пропонувані вакансії швачок та електрозварювальників чи трактористів влаштовують мало кого — це непрестижно. Амбіції українців не завжди підтвержені їхніми здібностями, а якість здобутого навчання не відповідає тим вимогам, які ставить роботодавець.

Виходом для нашої держави могли б стати громадські роботи — Україна, особливо напередодні Євро-2012, потребує якісних доріг, мостів, і вивільнені робочі руки стали б у нагоді. Через цей досвід пройшло чимало країн. Держслужба зайнятості прогнозує, що цього року в громадських роботах візьмуть участь майже 400 тисяч осіб. Але й тут існують проблеми. Наше населення не піде важко працювати за мізерну заробітну плату. У нас люди кажуть: краще отримують 70 доларів державної допомоги як безробітний, а ще 100-200 зароблять нелегально, чим будуть важко працювати за 100 доларів.

Найпопулярнішою формою допомоги від держави для безробітних лишається фінансова — щомісячна або одноразова — на започаткування власної справи. Держава обіцяє надавати дотації роботодавцям на створення нових робочих місць — їм буде відшкодовуватися заробітна плата за працевлаштування кожного безробітного впродовж року. Держава сподівається на понад 40 тисяч таких робочих місць.

На думку дослідників [12], аби подолати кризу у сфері зайнятості слід:

- переглянути соціально-економічну політику України — вона повинна гарантувати макроекономічну стабільність, гнучкість і соціальні гарантії.
- розробити законодавство, яке сприяло б зростанню конкурентоспроможності й розвитку підприємств;
- запроваджувати більш ефективну міжнародну систему управління, яка інтегрувала б зусилля уряду, бізнесу, профспілок та інших партнерів громадянського суспільства, спрямовані на скорочення бідності й створення нових робочих місць.

Щоб мінімізувати ризики на ринку праці, розроблено та вже набрав чинності Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення” від 25.12.2008 [1].

Цей документ передбачає виплату матеріальної допомоги по частковому безробіттю у розмірі не більше прожиткового мінімуму, відшкодування роботодавцю витрат на професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівників, які опинились під загрозою вивільнення та фінансування витрат на оплату праці працівників, тимчасово переведених на іншу роботу (до 6 місяців) за умови збереження за ними основного місця роботи. Будуть запроваджені й масштабні оплачувані громадські роботи. Їх фінансування здійснюватиметься за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів інвесторів та інших джерел.

У зв’язку з фінансово-економічною кризою передбачається мінімальний розмір допомоги по безробіттю залишити на рівні, досягнутому у 2008 році, — 75 % прожиткового мінімуму. У 2009 році мінімальний розмір допомоги по безробіттю у застрахованих осіб становитиме 500 грн, у незастрахованих та тривалий час не працюючих осіб — 360 грн. [13].

Відповідно до статті 54 Закону України “Про Державний бюджет України на 2009 рік” (від 26.12.2008 р. N 835-VI) [2], прожитковий мінімум установлено в розмірах, що діяли у грудні 2008 року, а саме:

- в розрахунку на одну особу — 626 грн;
- для дітей віком до 6 років — 557 грн;
- для дітей віком від 6 до 18 років — 701 грн;
- для працездатних осіб — 669 грн; для осіб, які втратили працездатність — 498 грн.

Найвищий рівень безробітних сьогодні припадає на східні регіони країни, зокрема, Донецьку, Дніпропетровську, Луганську області. Найнижчий рівень безробіття в Україні зажди був у Києві, в 2008-му його рівень становив 0,5 %. За прогнозами, в 2009 році цей показник може сягнути рівня 2-3 % [9].

Експерти розглядають ситуацію з точки зору стану світового ринку праці. Відповідно до цих прогнозів, пік безробіття припаде на 2011 рік, до такого висновку дійшли лауреати Нобелівської премії, які глибоко дослідили 14 світових криз. Вони стверджують, що пік безробіття настає через п'ять років після початку кризи. Наразі спрогнозувати масштаби того, що може нас очікувати, складно, але поліпшення ситуації на українському ринку праці варто очікувати вже наприкінці 2009 року [14].

Характеризуючи можливі наслідки світової економічної кризи для українського суспільства, можна насамперед вказати на неминучість збільшення безробіття, зниження доходів людей і водночас — на підвищення цін. Прогнозується різке зростання кількості бідних, соціальної напруженості і злочинності. У зв'язку з економічною кризою більшості українців довелося обмежити свої витрати, а третині — заощаджувати на харчуванні.

Однак не тільки фінансова криза винна в наших проблемах, а й за давнини соціально-економічні проблеми. І сьогоднішні фінансові негаразди неминуче внесуть суттєві корективи у наше життя: непрофесіонали, вочевидь, опиняться без роботи, а справжні фахівці тим часом роботу напевно не втратять. На ринку праці зберігатиметься гострий дефіцит кваліфікованих кадрів. Ті ж юристи, журналісти чи бухгалтери високої кваліфікації без роботи не залишаться. Щоправда, зарплата в них навряд чи зросте.

Молоді спеціалісти, особливо випускники вузів, які не мають досвіду роботи, теж потрапили у групу ризику. Порівняно з минулим роком, нинішні випускники знайдуть роботу менш оплачувану.

Література

1. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення” від 25.12.2008 р. № 799-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua>.

2. Закон України “Про Державний бюджет України на 2009 рік” від 26.12.2008 р. № 835-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Грیشнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. — К.: Знання, 2006. — С. 560.
4. Завіновська Г. Т. Економіка праці. — К., 2000. — С. 200.
5. Ковальов В. М., Рижиков В. С. Економіка праці та соціально-трудові відносини. — К., 2006. — С. 256.
6. Жила О. Вживають сильніші: нові закони ринку праці // <http://novynar.com.ua/onlinemagazine/life/43100>. — 10.12.08.
7. Ринок праці в Україні: кого торкнеться друга хвиля скорочень // <http://ukr.dozor.kharkov.ua/facts/1032979.html>. — 06.02.2009.
8. Криза торкнулася 77 % громадян. Майже 15 % втратили роботу // <http://www.newsru.ua/finance/17dec2008/opros.html>. — 17.12.08.
9. Кількість безробітних жінок збільшується // <http://www.kreschatic.kiev.ua/print/art/1233174570.html>.
10. Держцентр зайнятості прогнозує за підсумками цього року безробіття у 9 % // <http://ua.proua.com/news/2009/02/17/144223.html>. — 17.02.09.
11. Рівень безробіття становитиме 9 % // <http://www.newsru.ua/finance/17feb2009/bezrab.html>. — 17.02.09.
12. Безробітні українці надто балувани // http://dialogs.org.ua/issue_full.php?m_id=14134. — 14.11.08.
13. Ризики у сфері зайнятості українців під час кризи мінімізує новий закон // <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=773984>. — 21.01.09.
14. Ринок праці під напругою // <http://smi.liga.net/articles/IT090458.html>. — 29.01.09.

Резюме

В данной статье рассмотрены проблемы эффективной занятости населения в современных условиях, влияние мирового экономического кризиса на рынок труда Украины, а также рекомендации по преодолению кризиса в сфере занятости.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Н. В. Сментына

**ПРИЧИНИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ І ШЛЯХИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ
УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Фінансові кризи останніх двох десятиліть і, особливо, сучасна світова фінансова криза змінюють уявлення як про природу кризисних явищ, так і про їх причини й наслідки. Переплетення у фінансовій кризі валютних, бюджетних, платіжних, політичних проблем, вплив чинника глобалізації світового господарства, підвищення міжнародної мобільності капіталів і посилення нестабільності міжнародних і національних фінансових ринків змушують вчених переосмислювати теорію фінансових криз, їх причини і можливі напрями забезпечення стабільності національних фінансових систем, особливо в контексті глобалізаційних процесів. Сьогодні саме стабільність функціонування фінансового сектора й банківської системи зокрема, є основою, фундаментом стабільного розвитку всієї економічної системи, її поступового зростання і структурної перебудови.

Проблематикою і дослідженнями сутності, причин, наслідків фінансових криз і заходів забезпечення стабільності функціонування економічних систем займалися як західні учені, так і російські й українські автори: Маркс К., Мальтус Т., Мауро П., Гострі Д., Кругман Р., Баласса В., Форбес К., Красавіна Л, Аникін А., Шмельов В., Корнеєв В., Міщенко В., Науменкова С. та ін. [1; 2; 3]. Однак, посилення глобалізаційних процесів у фінансово-кредитній сфері, новітні явища у сучасній валютній системі, інтенсивний рух фінансових потоків, значною мірою спекулятивних, і ряд інших особливостей сучасного функціонування економічних систем вимагають подальшого дослідження закономірностей розвитку фінансово-кредитної сфери.

На нашу думку, в умовах фінансової кризи, що продовжується, необхідно звернутися до глибинних, сутнісних її причин і наслідків, а не залишатися на констатації зовнішніх, поверхових форм проявлення кризи. Незважаючи на значні здобутки вітчизняних науковців у дослідженні проблем сутності і причин фінансової кризи, а також забезпечення фінансової стабільності, багато питань залишаються невирішеними.

Сучасна криза і за причинами, що лежать в її основі, і за масштабом кризових явищ, безумовно, є загальносвітовою, системною, структурно-циклічною кризою, яка охопила усі сторони життя ринкової економічної системи. Ми обмежимося розглядом проблем диспропорційності саме у фінансово-кредитній сфері і, по-перше, зупинимось на аналізі основних, фундаментальних причин цієї кризи, а по-друге, визначимо основні напрями і шляхи підвищення стійкості фінансових ринків і установ, враховуючи основні висновки і рекомендації, які були сформульовані Форумом фінансової стабільності у квітні 2008 р. [4].

Отже, серед причин виділимо три основних. По-перше, це протиріччя розвитку реального і фінансового секторів економіки, які проявляються у асинхронності і диспропорційності, що посилюються. На наш погляд, найбільш чітко, хоча і не до кінця вірно, цю причину сформулював д. е. н. В. Корнеєв, який вказує, що “при спекулятивній ейфорії у різних сегментах ринку фінансовий капітал самовідтворюється в своєму кругообігу (Д-Д'-Д" ...) і не використовується для фінансування реальних виробничих проєктів” [5, с. 57]. К 2008 року об'єм світового ВВП перевищив 50 трлн. дол., у той же час об'єм світових фінансових активів наблизився до 200 трлн. дол., а з урахуванням строкових цінних паперів (деривативів) їх обсяг перевищив 550 трлн. дол. [9]. Такі темпи зростання фінансового сектору були пов'язані зі специфікою обігу фінансового капіталу, який Маркс К. назвав фіктивним капіталом.

В умовах глобалізації фіктивний капітал, або “тінь” реального, все більше відхиляється від вартості реальних активів, тінню яких він виступає, відривається від реальних потреб обігу промислового капіталу.

Діяльність учасників фінансового ринку спрямовується на здійснення фінансових спекуляцій як способу отримання доходів на різницях цінних коливань вартості фінансових і матеріальних активів без утворення нової вартості в їх кругообігу, коли формується ілюзія створення вартості у відриві від дійсної економічної реальності цін. Головною небезпекою фінансових спекуляцій є перетворення капіталу в фікцію, тобто утворення нічим не підкріпленого і незабезпеченого “макроміхура”.

Отож, в умовах сучасної глобальної економіки сформувався світовий фінансовий капітал з переважанням в ньому спекуля-

тивних віртуальних складових. Диспропорції в розвитку фінансового і реального секторів мають різні прояви. Це і відокремлення руху потоків капіталу від потоків товарів і послуг; і відтік капіталовкладень й людських ресурсів із реального у фінансовий сектор на втрати реального; і стрімке зростання й гігантська капіталізація (здебільшого — віртуальна) фінансових установ; стрімкий й безконтрольний ріст похідних цінних паперів, тощо. Саме така ситуація склалася у середині першого десятиріччя XXI сторіччя у багатьох розвинутих країнах і країнах, що розвиваються і вона являла безперечну загрозу як для світової, так і для національних економік.

По-друге, причиною світової фінансової кризи, на нашу думку, являється криза економічної політики і господарського механізму, які базуються на рецептах монетаризму. Ця теоретична концепція прийшла на зміну теорії кейнсіанства, яке відстоювало необхідність широкого втручання держави в економічне життя суспільства з метою пристосування виробничих відносин до суспільного характеру продуктивних сил і вирішення завдань подолання кризових явищ, досягнення повної зайнятості й зростання темпів економічного розвитку. Кейнсіанство як парадигма економічного розвитку, було покладено в основу економічної політики розвинутих країн впродовж 40-х-70-х років XX століття [2, с. 150-162].

З початку 70-х років, коли світ зіткнувся з кризами, пов'язаними з енергетичними ресурсами, кейнсіанська парадигма була переглянута теоретиками-монетаристами (М. Фрідмен), які обґрунтували необхідність повернення до саморегулювання економіки ринком, значного зменшення міри втручання держави в економічні процеси і розвитку нових форм і механізмів регулювання (в першу чергу, грошово-кредитного).

По суті, вся економічна історія XX сторіччя — це пошук міри і форм втручання держави в економічне життя суспільства і маятник коливався між двома крайніми межами — саморегулюванням (ринком) і регулюванням з боку держави. У випадку порушення цієї міри, яке призводило до диспропорцій і криз, починався пошук нової міри і маятник коливався у протилежний бік.

На початок нового тисячоліття поряд з реальною економікою сформувалась так звана “фінансоміка” [6, с. 130], яка свідчила, що світове господарство та його національні складові “зах-

линулись” від неконтрольованої свободи ринку, а ринкові регулятори вже не можуть впоратися з встановленням пропорцій суспільного відтворення і розвитку реального і фінансового секторів. Потрібен пошук нової міри співвідношення ринкового і неринкового регулювання. І ми впевнені, що маятник попрямує в бік посилення втручання держави в економічні процеси (“дірижизм”), з пошуком нових, відповідних сучасним реаліям, форм, методів і важелів регулювання. Це проявиться в етатизації окремих секторів економіки, зростанні долі перерозподілу ВВП через державні бюджети, в розробці стратегічних програм і, можливо, п’ятирічних планів розвитку економіки окремих країн. Для реалізації нової економічної політики розвинутих країнам потрібні будуть і нові Рузвельти. У США такою фігурою став вже Барак Обама з його ідеями “американського соціалізму”.

Таким чином, ренесанс сьогодні переживає кейнсіанство, рецепти якого здалися дуже необхідними при розробці конкретних шляхів подолання кризи у більшості промислово-розвинутих країн.

Третя причина сучасної світової фінансової кризи — невідповідність принципів світової валютної системи умовам відтворення і нової конфігурації сил в світовому господарстві [7, с.57]. Історично сталася доларизація світової економіки і явно виразилася ще одна диспропорція — надвиробництво основної світової валюти — долара США. Вже з середини 70-х років в процесі переходу від Бреттон-вудської до Ямайської валютної системи і при відміні прив’язки долара до золотого вмісту, долари стали друкуватися ФРС для всього світу (окрім США!) в необмеженій кількості і контролю над емісією американської грошової одиниці не мають ні країни світу, ні уряд США.

Експансія паперових грошей втрачає зв’язок з потребами обігу реальних товарів і послуг. З 1971 по 2008 рік об’єм доларової маси в світі виріс в десятки разів, у багато разів перевищивши реальний об’єм товарів і послуг.

Таке положення є надзвичайно вигідним для США, яке вже майже 40 років живуть значною мірою за рахунок решти світу. За оцінками деяких економістів [6], при ВВП в 10 трлн. доларів (20 % від світового ВВП), США споживають 40 % світового ВВП, в такому ж розмірі здійснюючи викиди шкідливих відходів в атмосферу, в довкілля. Хто платить різницю, абсолютно очевидно. Це весь інший світ, який в обмін на природні ресурси, вироблені в

різних країнах товари, що зажадали витрат праці, ресурсів, капіталу, отримує нічим незабезпечені папірці, звані доларами.

Ще одна найважливіша риса сучасної валютної системи, що сприяє виникненню кризових явищ, на нашу думку, — це феномен функціонування євровалют, на ринку яких звертається лєвова частка світових фінансових ресурсів. У кризисних ситуаціях те, що практично необмежене мультиплікує євровалюти, які вільно обмінюються майже на будь-яку національну грошову одиницю, здатне в короткі терміни дестабілізувати фінансовий ринок будь-якої країни. На даний момент економістами не знайдено рішення проблеми контролю за створенням і рухом євровалют і регулювання цього процесу.

Такі проблеми функціонування світової валютної системи потребують її стратегічної реформи, хоча визначити риси нової валютної системи і шляхи створення досить важко. Однак, криза діючого валютного світопорядку вже не викликає сумнівів і грає роль одного з детонаторів нормального функціонування фінансових систем і каталізатора сучасної світової фінансової кризи, обумовлює її глибину і масштабність.

Крім вказаних причин кризових явищ в сучасних економіках, науковці визначають й інші фактори, які створювали загрози фінансовій стабільності. Так, д. е. н. Міщенко В. І. вказує на такі фактори посилення фінансової нестабільності, як використання сучасних різновидів і модифікацій інструментів участі у капіталі (“структурованих” фінансових продуктів), які виявились досить складними і ризиковими і традиційні методи їх хеджування або вичерпали себе, або стали неефективними. “Ще одна загроза фінансової стабільності — досить високий рівень інфляції практично в усіх країнах світу, що додатково поглибило кризу ліквідності та підвищило вартість запозичень до установ фінансового сектору” [8, с. 58].

Серед факторів загрози фінансової стабільності слід виділити і те, що більшість фінансових установ, зокрема кредитних, недооцінили ризики ліквідності і управляли ними не відповідно вимогам, надмірно покладаючись на рефінансування центральних банків чи фінансових ринків. А з іншого боку, розгортанню кризи сприяла недосконалість грошово-кредитної політики центрального банку, яка не вимагала посилення кредитної дисципліни, не забезпечила відповідний нагляд і регулювання ліквідності [8, с. 59].

Таким чином, важливими причинами нестабільної ситуації на фінансових ринках були:

- невідповідне управління ризиками, а також нагляд і регулювання з боку центрального банку, які явно відставали від фінансових інновацій і змін у моделях підприємницької діяльності;
- безумовна помилка менеджменту відомих фінансових і кредитних установ при оцінці ступеня ризиків;
- надмірна впевненість банків у своїх можливостях запозичень на світових фінансових ринках або за рахунок рефінансування центральним банком з метою забезпечення ліквідності;
- погіршення якості наданих кредитів, стрімке зниження оцінки вартості складних кредитних продуктів і застав;
- надмірна довіра інвесторів до оцінок рейтингових агенцій, тощо.

Слід підкреслити, що розглянуті причини і фактори, які обумовили світову фінансову кризу 2007-2009 років, в умовах глобалізації й інтеграції фінансових ринків являються причинами кризи і країн із ринками, що розвиваються, і як свідчить досвід сучасного розвитку України, тягар цієї кризи видався значно тяжким. Вплив кризи проявився у значному подорожчанні зовнішніх запозичень і внутрішніх ресурсів, відбився на валютному, фондовому ринках і ринку нерухомості. Отже розробка системи заходів для убезпечення виходу із кризи і забезпечення фінансової стабільності постає актуальною науковою та практичною проблемою. Такою розробкою займалися і експерти Форуму фінансової стабільності, які у квітні 2008 року представили Звіт про глобальну фінансову стабільність, у якому зроблені висновки і надані рекомендації щодо підвищення стійкості ринків і установ [4]. Ці рекомендації можна звести до п'яти основних напрямів підвищення фінансової стабільності:

1. Посилення пруденційного нагляду за якістю капіталу фінансових установ, ліквідністю й ризиками.
2. Забезпечення прозорості діяльності фінансових установ.
3. Збільшення ролі та вдосконалення розрахунку і використання рейтингових оцінок.
4. Підвищення оперативності і швидкості реагування на ризики органів регулювання й нагляду.
5. Вдосконалення діяльності центральних банків із метою забезпечення стабільності національних фінансових систем,

обґрунтування і використання нових механізмів, форм і важелів грошово-кредитного регулювання [8, с. 62; 4].

Враховуючи сучасний стан фінансово-банківської системи України та її інтеграцію у світовий фінансовий простір, регуляторам фінансового сектору та його окремих складових доцільно враховувати рекомендації Форуму фінансової стабільності, які стосуються вимог до капіталу, ліквідності, прозорості діяльності фінансових установ, наглядових процедур, методів управління ризиками, діяльності рейтингових агенцій та удосконалення механізмів грошово-кредитного регулювання.

У статті проаналізовані основні причини світової фінансової кризи 2007-2009 років і сформульовані наслідки, які вона матиме для світової економіки в посткризовий період. Автор вважає, що протягом найближчих років процеси фінансової глобалізації триватимуть, а світові фінансові ринки, в т. ч. український, збережуть досить високий рівень нестабільності, який у певні періоди може істотно загострюватися. Безперечним, на нашу думку, є висновок про те, що в результаті кризи станеться черговий масштабний перерозподіл світового багатства з країн, що піддалися кризі, на користь США через особливу роль долара в світовому господарстві. Ще один висновок пов'язаний з Україною: нашій кризі властивий ряд своїх специфічних рис — це в значній мірі трансформаційна, структурна криза, посилена тим, що протиріччя в поглядах і діях провідних політичних сил навіть в моменти гострих фінансових потрясінь не змушують об'єднати зусилля для спільних антикризових дій. Але одним з об'єктивних наслідків кризи буде зміна загальної відтворювальної моделі української економіки і її вертикалі влади.

Проведене дослідження свідчить, що подальших розробок потребують проблеми: нових, відповідних новим реаліям, форм, методів, прийомів державного регулювання, його глибини і тривалості; нових механізмів забезпечення пропорційності розвитку реального і фінансового секторів економіки і в розвинених країнах і в тих, що розвиваються; створення механізму дедоларізації світової економіки і формування нової світової валютної системи; питання посилення міжнародного співробітництва України у сфері антикризового управління і використання рекомендацій світових фінансових організацій і досвіду промислово-розвинутих країн при розробці заходів виходу з сучасної кризи.

Література

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — Т. 25, ч. II.
2. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег: Избр. — М.: Экономика, 1993. — 343 с.
3. Аникин А. В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. — М.: Олимп-бизнес, 2000. — С. 277-288.
4. Global Financial Stability Report. Containing Susmetic Risk and restoring Financial Soundness. April, 2008 // IMF. — Washington, 2008. — 192 p.
5. Корнеев В. Кураж и риски финансовых спекуляций // Инвестгазета. — 22-28.09.2008. — С. 56-61.
6. Осипов Ю. М. Эпоха постмодерна. В 3-х ч. — М.: Экономика, 2004. — С. 130-145.
7. Навой А. В. Валютные кризисы: сущность, причины, последствия // Деньги и кредит. — 2003. — № 2. — С. 57-64.
8. Міщенко В. І., Міщенко С. В. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів // Фінанси України. — 2008. — № 5. — С. 56-69.
9. Настоящие причины мирового финансового кризиса // <http://www.pravaya.ru/government/585/16687>. — 2008, 9 декабря.

Резюме

Проанализированы основные причины мирового финансового кризиса 2007-2009 годов.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Н. А. Левицкий

УДК 338.43

О. І. Павлов

ПРОГНОЗУВАННЯ, ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГРАМУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Прогнозування, планування та програмування як інструменти розроблення та реалізації політики сільського розвитку будуть проаналізовані з точки зору не теоретичної, а їх практичного значення для розвитку сільських територій. З огляду на це метою статті є дослідження ролі зазначених важелів впливу у підви-

ценні ефективності політики сільського розвитку. У відповідності до цього сформульовано й її завдання:

- проаналізувати нормативно-правові акти та програмні документи, спрямовані на комплексний розвиток сільських територій;
- дослідити вітчизняну практику програмування сільського розвитку у контексті зарубіжного досвіду.

Вказані інструменти політико-управлінського впливу взаємопов'язані між собою, хоча кожний з них виконує свою функцію. Отже, їх виокремлення має умовний характер.

Прогнозування розвитку сільських територій здійснюється у відповідності до Закону України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” від 23 березня 2000 р. Цей закон визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку як держави у цілому, так і окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць. Ним встановлено порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку на короткостроковий (один рік) та середньостроковий (п'ять років) періоди, у тому числі й сільських адміністративних районів [1, с. 424, 426-427].

Комплексним документом, у якому органічно поєднуються прогнози та стратегічні плани соціально-економічного розвитку, є концепція. Як приклад цього, проаналізуємо Концепцію Комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006-2010 рр. [2]. В ній визначаються проблеми, на розв'язання яких спрямована Програма: безробіття, бідність, трудова міграція, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та відмирання сіл; кризовий стан аграрного сектора економіки; низький рівень споживання основних продуктів харчування у розрахунку на одну особу.

Таким чином, на перше місце поставлені проблеми соціального розвитку села. Далі аналізуються причини виникнення вказаних проблем, серед яких — приділення недостатньої уваги питанням розвитку сільських територій, відсутність зваженої державної політики розвитку села та механізмів її реалізації.

Соціальна спрямованість Програми знайшла своє відображення у формуванні її мети, а також у прогнозуванні можливих

варіантів розв'язання проблеми та обґрунтуванні його оптимального варіанта. Прогнозом передбачено три сценарії надання державної підтримки селу, в залежності від обсягів бюджетного фінансування. Два перших з них, розроблені із розрахунку бюджетного фінансування у межах 5-6 млрд. грн. та 8-10 млрд. грн., нездатні взагалі змінити ситуацію (в одному випадку), або дадуть змогу стабілізувати виробництво сільськогосподарської продукції, але не забезпечать істотних зрушень у розвитку сільських територій. І нарешті, третій сценарій, за прогнозом, є більш оптимальним і перспективним, оскільки саме щорічна державна підтримка в межах 15-18 млрд. грн. надасть можливість до 2010 р. розв'язати більшість соціальних проблем на селі, забезпечити комплексний розвиток сільських територій, підвищити рівень зайнятості сільського населення, подолати кризову ситуацію у сільськогосподарській галузі.

Серед шляхів та способів розв'язання проблеми перше місце посідають заходи, пов'язані із забезпеченням комплексного, багатофункціонального розвитку сільських територій, надійним функціонуванням соціальної інфраструктури села, створенням умов для розширення сфери зайнятості на селі, розробленням та виконанням регіональних програм розвитку сільських територій тощо. Останній захід вперше започаткований у такого роду документах. До цього про подібні програми мова взагалі не йшла. Передбачалося, що ці питання мали включатися у регіональні стратегії розвитку, але на практиці вони не відокремлювалися від галузевих завдань. Виконання заходів Програми з 2008 р. має принести серед інших очікуваних результатів їх найбільш соціально значущі: забезпечення сільських населених пунктів об'єктами соціальної інфраструктури на рівні соціальних стандартів; підвищення заробітної плати в сільському господарстві до середнього рівня галузей економіки; споживання продуктів харчування на душу населення на рівні норм, наближених до раціональних; поліпшення екологічної ситуації у сільській місцевості.

Основою практичної діяльності щодо планування та забудови територій є Концепція сталого розвитку населених пунктів [3]. В ній розроблені основні напрями, заходи, правові та економічні засади реалізації державної політики щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів, тобто соціально, економічно і екологічно збалансованого розвитку міських і сільських

поселень, спрямованості на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступного покоління.

Основні положення Концепції сталого розвитку населених пунктів знайшли подальший розвиток у Законах України “Про планування і забудову територій” та “Про основи містобудування”, які пов’язані між собою. Дійсно, якщо планування територій — це процес регулювання її використання, який полягає у створенні та впровадженні містобудівної документації, то остання представляє собою затвержені текстові та графічні матеріали, якими регулюється планування, забудова та інше використання територій. При цьому об’єктами планування є як територія України у цілому, так і території адміністративно-територіальних одиниць, або їх частини чи окремі земельні ділянки.

Головними завданнями планування і забудови територій є:

- обґрунтування майбутніх потреб та визначення переважних напрямів використання територій;
- урахування державних, громадських і приватних інтересів під час планування, забудови та іншого використання територій;
- обґрунтування розподілу земель за цільовим призначенням та використання територій для містобудівних потреб;
- забезпечення раціонального розселення і визначення напрямів сталого розвитку населених пунктів;
- визначення і раціональне розташування територій житлової та громадської забудови територій, на яких передбачена перспективна містобудівна діяльність;
- визначення, вилучення (випук) і надання земельних ділянок для містобудівних потреб на основі містобудівної документації в межах, визначених законом;
- визначення територій, що мають особливу екологічну, наукову, естетичну, історико-культурну цінність, встановлення передбачених законодавством обмежень на їх планування, забудову та інше використання;
- охорона довкілля та раціональне використання природних ресурсів;
- регулювання забудови населених пунктів та інших територій [4, с. 5].

Планування територій здійснюється на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях, яке полягає в розробленні Генеральної схеми планування територій України, схем плану-

вання територій Автономної Республіки Крим, областей, районів та генеральних планів населених пунктів, схем планування територій на місцевому рівні — відповідно.

Планування та забудова сільських територій має свої особливості. Одна з них пов'язана з їх поліфункціональністю. Основними функціями сільських територій є сільськогосподарська, лісгосподарська, мисливсько-промислова, промислова, оздоровчо-рекреаційна, природоохоронна, соціальна, просторово-комунікаційна. В кожному окремому регіоні функції мають різний вираз та значення. Та чи інша функція знаходить свій прояв у використанні певних ресурсів. Так, сільськогосподарська функція залежить від наявності цілого комплексу ресурсів, передусім, природних ресурсів та природних умов. В свою чергу ця функція має свою внутрішньогалузеву структуру, кожний з її компонентів по-різному впливає на ґрунт, ландшафт, навколишнє природне середовище у цілому. Тому при плануванні використання територій під конкретний вид господарської діяльності необхідно враховувати не тільки економічні, а й екологічні та соціальні наслідки. При зонуванні сільських територій (на рівні адміністративно-територіальної одиниці, населеного пункту) слід розрізняти специфіку планування виробничої та селитебної зон. Перша призначена для розміщення виробничо-господарських об'єктів та відповідної інфраструктури. У селитебній зоні розміщуються житлові будинки, установи комунально-побутового та соціально-культурного призначення, зони відпочинку та санітарно-захисна.

Удосконалення сільського розселення досягається складанням схем районного планування та генеральних планів населених пунктів, а також розробкою паспортів соціального розвитку сільських територій, окремих поселень. Ці питання набувають особливого значення з точки зору дотримання правового режиму земель сільськогосподарського призначення, оптимізації забудови населених пунктів. Ситуація ускладнюється тим, що більшість з них не мають генеральних планів й звісно меж. Крім того у зародку перебуває і процес розмежування земель державної та комунальної власності. Це при тому, що цій операції підлягають 30,2 млн. га земель, у тому числі за межами населених пунктів — 25,1 млн. га. У 2006 р. було замовлено лише 74 проекти розмежування земель по 147 адміністративно-територіальним одиницям на загальну площу 126,8 тис. га [5, с. 7].

Основним державним документом з питань програмування розвитку сільських територій на даний момент є Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. [6], в якій вперше галузевий аспект відійшов на другий план у порівнянні з територіальним, на що вплинуло загострення соціальних проблем розвитку села; відсутність мотивації до праці; бідність; трудова міграція; безробіття; занепад соціальної інфраструктури; поглиблення демографічної кризи; відмирання сіл. Однією з їх головних причин визнано недостатній рівень державної підтримки облаштування сільських територій. Серед основних завдань і заходів Програми — створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського і сільського населення.

Один із розділів Програми цілком присвячений питанням розвитку соціальної сфери села та сільських територій. Зокрема, у 2008-2009 рр. передбачається забезпечити впровадження соціальних стандартів і нормативів у сільській місцевості, проведення паспортизації сіл та розроблення регіональних програм розвитку сільських територій на період до 2015 р.

Серед напрямів удосконалення системи управління розвитком сільських територій чільне місце посідають заходи, пов'язані з розмежуванням повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади щодо реалізації соціальної політики на селі та комплексного розвитку сільських територій; утворення при Кабінеті Міністрів України Міжвідомчої координаційної ради, а також науково-дослідної установи у системі Української академії аграрних наук з питань розвитку сільських територій. На нашу думку, доцільно замість Міжвідомчої координаційної ради, яка за своїм визначенням не може мати реальних владних повноважень, що засвідчив досвід існування подібних рад, раніше, слід створити державний орган зі статусом міністерства, який би координував діяльність галузевих та міжгалузевих відомств з питань розвитку сільських територій, розробляв та реалізовував політику сільського розвитку, відповідні цільові програми й здійснював контрольні функції.

У програмі простежується її спадкоємність з Концепцією Комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006-2010 рр. Наприклад, у паспорті до неї визначено бюджетне фінан-

сування у обсязі в середньому понад 15млрд. грн. на рік, який був визнаний у Концепції як оптимальний [7, с. 28; 8, с. 442].

Разом з тим, Програма містить певні суперечності. Так, у її другому розділі пропонується утворити Міжвідомчу координаційну раду з питань розвитку сільських територій, а у паспорті до неї керівництво Програмою координація та виконання її заходів покладаються на Міністерство аграрної політики [9, с. 14, 28]. Це не тільки не відповідає духу, але й букві Програми.

В умовах, коли розроблення регіональних програм розвитку сільських територій є справою майбутнього, залишається прокладатися на те, що регіональні органи виконавчої влади враховуватимуть інтереси сільської соціально-територіальної підсистеми суспільства при складанні щорічних регіональних програм соціально-економічного розвитку та проявлять власну ініціативу при програмуванні сільського розвитку.

З цього приводу звернемося до досвіду Одеської області, де у лютому 2003 р. обласною державною адміністрацією було затверджено програму “Регіональна ініціатива 2002-2006 рр.”.

На відміну від державно правового експерименту розвитку місцевого самоврядування у м. Ірпені, селищах Буча, Ворзель, Гостомель, Коцюбинське Київської області, запровадженого відповідним Законом України, одеська “Регіональна ініціатива 2002-2006 років” стала наслідком суто регіонального пошуку рішень у справі розвитку територій [10, с. 32].

Структурно вона складається з двох частин. У першій з них визначено мету та пріоритетні напрями програмування регіонального розвитку з урахуванням потенціалу області, її транскордонного співробітництва. Вони розглядаються у контексті стратегічного курсу держави, який передбачає вступ України до ЄС. Тому в програмі значну увагу приділено питанням, пов'язаним з доведенням певних соціальних стандартів до європейського рівня, і передусім, підвищення якості життя людей, подолання існуючих внутрішньорегіональних диспропорцій. Другу частину програми становлять конкретні заходи щодо її реалізації, передбачені терміни виконання, обсяги фінансування, очікуваний результат та відповідальні виконавці.

У процесі розробки програми було враховано регіональні особливості Одещини, територіальна структура господарства якої, за О. Топчієвим, є класичним приморсько-фасадним типом. У

приморській смузі сконцентровано до 75 % населення, понад 95 % промисловості, більша частина транспортно-розподільчої інфраструктури, практично все рекреаційне господарство. У цілому цю частину регіону можна визначити як “полюс зростання”. Віддалені від морського узбережжя периферійні, глибинні території позбавлені помітних чинників свого економічного зростання і представлені здебільшого деградуючими сільськогосподарськими районами. Тут слабо розвинена інфраструктура, незадовільна демографічна ситуація. Виняток становить Придунайська зона. Окрім агропромислового комплексу, до неї входять портово-промисловий комплекс, курортно-рекреаційні райони, заповідний фонд, які потенційно можуть стати точками соціально-економічного зростання. Але тут існують певні проблеми еколого-економічного характеру: гостра нестача якісної питної води; порушення природного балансу у районі озер та Дунай-Дністровської зрошувальної системи; забруднення Дністра стічними водами. З цих причин саме периферійні території спричиняють поляризацію соціально-економічного розвитку регіону. Для подолання означеного дисбалансу програмою передбачено комплекс заходів, спрямованих на покращення фінансування аграрного сектора економіки, життєвого середовища сільського населення, відновлення природного екологічного балансу, розвиток сіл як осередків різних національних спільнот.

Для того, щоб досвід одеської “Регіональної ініціативи”, був корисним щодо його використання в інших регіонах України, вважаємо зупинитися на його деяких уроках. По-перше, ініціатива у запровадженні програми виходила від С. Гриневецького, який на той час очолював обласну державну адміністрацію. Не заперечуючи користі цієї програми для населення області, все ж звернемо увагу й на політичний підтекст, який містився у її використанні з метою здобуття підтримки населення регіону під час проведення виборчої кампанії до Верховної Ради України. Це підтверджується неспівпаданням хронологічних рамок програми (2002-2006 рр.) й датами її започаткування та завершення (2003-2005рр.). Її фактичне припинення у 2005 р. деякою мірою пов’язано із зміною керівництва обласної державної адміністрації. Дійсно, В. Цушко, як і І. Плачков вже не тримали так руку на пульсі як їх попередник. По-друге, основну відповідальність та тягар за виконання програми несли органи вико-

навчої влади області, в той час як керівники сільських районів були інертними. По-третє, за таких умов та за відсутністю коштів у сільських рад, сподіватись на їх ініціативність було марно.

Таким чином, у формуванні політики сільського розвитку недостатню участь беруть інститути публічної влади регіонального та районного рівнів. Виходячи з цього, обґрунтовано необхідність розроблення й впровадження засад місцевої політики, яка є прерогативою відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, визначено місце у цьому процесі планування, прогнозування та програмування, які одночасно виступають й як засоби управління. Становлення місцевої політики на селі прямо пов'язується з розвитком активності суб'єктів господарювання, які мають бути зацікавлені в тому, щоб відстоювати свої економічні та політичні інтереси.

Література

1. Закон України про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України // Закони України / Редкол.: В. Ф. Опришко (голова). — К.: Ін-т законодав. Верховної Ради України, 2001. — Т. 20. — С. 424-433.
2. Концепція комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006-2010 рр.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 груд. 2005 р. // Офіц. вісн. України. — 2005. — № 52. — С. 441-445.
3. Концепція сталого розвитку населених пунктів: Схвалено постановою Верховної Ради України від 24 груд. 1999 р. // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 1. — С. 29-40.
4. Закон України про планування і забудову територій від 20 квітн. 2000 р. // Відом. Верховної Ради України. — 2000. — № 31. — С. 3-21.
5. Чопенко В. Подзвін по Держкомзему // Дзеркало тижня.- 2007, 26 травня - 1 червня. — С. 7.
6. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.: Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 19 верес. 2007 р. // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 7. — С. 7-46.
7. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.

8. Концепція комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006-2010 рр.
9. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.
10. Павлов О. Питання розвитку сільських територій у програмі "Регіональна ініціатива. 2002-2006 роки" // Вісн. держ. служби України. — 2005. — № 1. — С. 32-35.

Резюме

В статті аналізуються нормативно-правові акти, програмні документи, направлені на комплексне розвиток сільських територій, а також отечественна практика програмування сільського розвитку в контексті зарубіжного опыта.

Рецензент доктор економ. наук, професор Н. П. Сахацький

УДК 336.13

З. М. Лободіна

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Важливою передумовою ефективного функціонування закладів охорони здоров'я є вироблення дієвого управлінського механізму для найповнішої мобілізації і раціонального використання фінансових ресурсів зазначених інституцій, визначальна складова якого — організаційне забезпечення. Воно передбачає створення та функціонування органів, котрі приймають управлінські рішення щодо обсягу та руху фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я.

За останні роки науковці висловлювали численні пропозиції щодо удосконалення фінансового механізму управління галуззю охорони здоров'я. Зазначені проблеми досліджували Андрущенко В., Василик О., Войцехівський В., Карпишин Н., Кондратюк С., Лакіза-Савчук Н., Лехан В., Ліннакко Е., Малагардіс А., Михайленко С., Радіш Я., Радь І., Рудий В., Семьонов В., Юрій С. та інші вітчизняні і зарубіжні вчені. Проте, не зважаючи на наукову і практичну цінність опублікованих праць, ситуація у закладах охорони здоров'я суттєво не покращилась, що актуалізує дослідження у даному напрямі.

З огляду на вищесказане, спробуємо охарактеризувати повноваження суб'єктів управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я, виявити проблеми в організації їх діяльності та обґрунтувати можливі шляхи їх вирішення.

Стратегічне управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я (рис. 1) здійснюють Верховна Рада України, Верховна Рада АР Крим, Президент України, Кабінет Міністрів України, Рада Міністрів АР Крим.

Верховна Рада України формує основи державної політики охорони здоров'я шляхом закріплення законодавчих засад охорони здоров'я, визначення її мети, завдань, принципів та пріоритетів, встановлення нормативів і обсягів бюджетного фінансування, затвердження переліку загальнодержавних програм охорони здоров'я тощо.

Реалізація державної політики охорони здоров'я покладена на органи державної виконавчої влади. За це відповідає Президент України, який виступає гарантом права громадян на охорону здоров'я, забезпечує виконання законодавства про охорону здоров'я.

Кабінет Міністрів України організовує розроблення та здійснення загальнодержавних програм, забезпечує розвиток мережі закладів охорони здоров'я й створює економічні, правові та організаційні механізми для стимулювання їх діяльності, укладає міжурядові угоди і координує міжнародне співробітництво з питань охорони здоров'я тощо [2].

Оперативне управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я здійснюють:

1) Органи виконавчої влади спеціальної компетенції у галузі охорони здоров'я.

На державному рівні управлінням фінансовими ресурсами медичних інституцій займається Міністерство охорони здоров'я України, яке забезпечує дотримання закладами охорони здоров'я права громадян на охорону здоров'я; готує пропозиції щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку охорони здоров'я, розробляє та організовує реалізацію державних програм охорони здоров'я; управляє об'єктами державної власності у межах наданих повноважень; бере участь у розробленні й затверджує державні соціальні нормативи у сфері охорони здоров'я тощо [5]. Міністерство охорони здоров'я Автономної Республіки Крим за обсягом наділених повноважень нагадує управління охорони здоров'я обласної державної адміністрації.

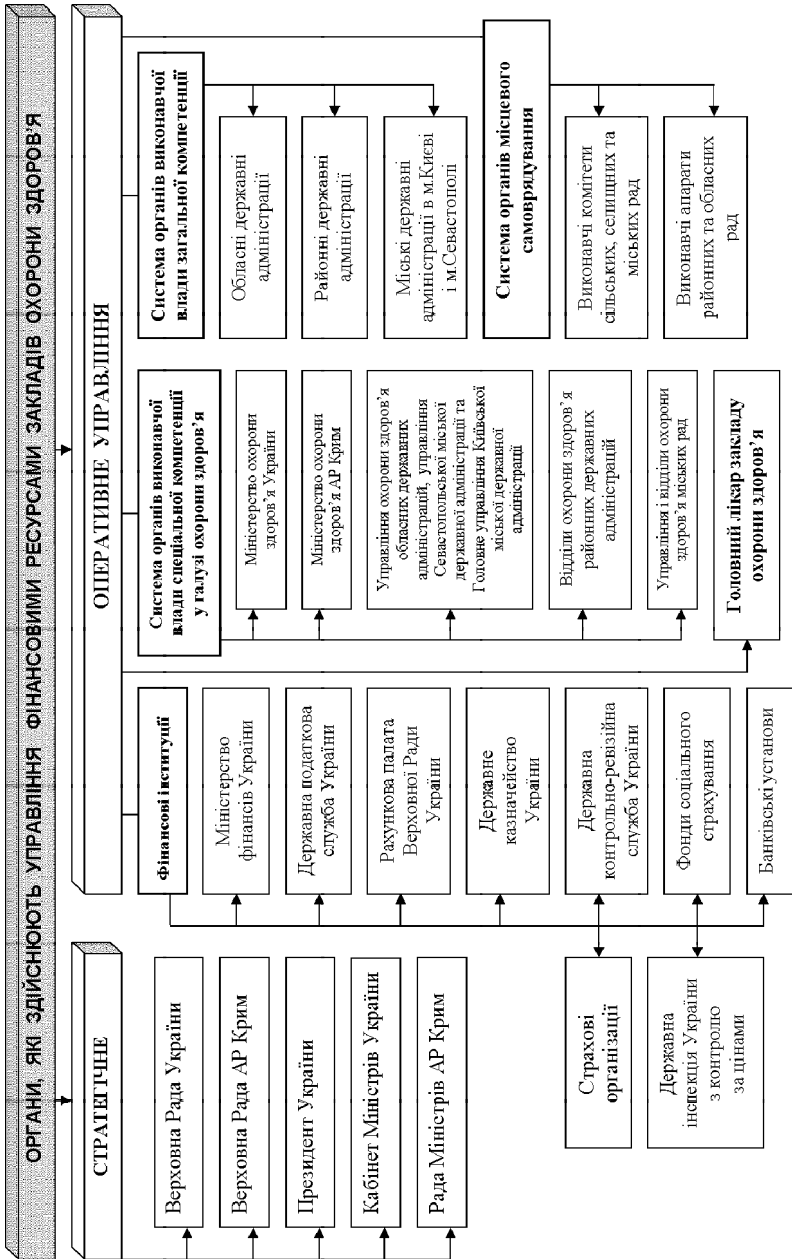


Рис. 1. Система організаційного забезпечення управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я (складено автором на основі даних [1-4; 9, с. 123-134])

Для керівництва закладами охорони здоров'я на обласному рівні створені управління охорони здоров'я обласних державних адміністрацій. Вони є спеціалізованим органом виконавчої влади області, утвореним обласною державною адміністрацією, але, як галузевий орган, підпорядковуються Міністерству охорони здоров'я України.

Управління охорони здоров'я в межах своєї компетенції сприяє органам місцевого самоврядування у вирішенні питань соціально-економічного розвитку відповідної території; здійснює організаційне і методичне керівництво роботою закладів охорони здоров'я із питань надання лікувально-профілактичної допомоги та забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя населення; здійснює фінансування обласних комунальних закладів охорони здоров'я, визначає потребу у ресурсах та контролює ефективно їх використання; вживає заходів до збереження мережі закладів охорони здоров'я, прогнозує її розвиток тощо [7].

На рівні району в складі районних державних адміністрацій створені відділи охорони здоров'я, які планують розвиток мережі закладів охорони здоров'я району, вивчають потребу зазначених суб'єктів господарювання у фінансових, матеріальних, кадрових ресурсах та аналізують ефективність їх використання тощо [6]. Зазначений орган є головним розпорядником коштів районного бюджету, передбачених на фінансування охорони здоров'я, та має право здійснювати управління фінансовими ресурсами безпосередньо закладів охорони здоров'я, які фінансуються із районного бюджету, — районних лікарень (а їх у районі, як правило, не більше одної). Фактично, відділ охорони здоров'я районної державної адміністрації дублює функції головного лікаря щодо управління фінансами районної лікарні. Тому, на наш погляд, у сучасних умовах функціонування зазначеного структурного підрозділу є недоцільним. Проте із запровадженням контрактної моделі закупівель медичних послуг його діяльність стане необхідною.

Для керівництва охороною здоров'я населення міста у складі виконавчих комітетів окремих міських рад створені міські відділи (управління) охорони здоров'я, які є структурними підрозділами органів місцевого самоврядування, а не місцевих органів державної виконавчої влади.

2) Безпосереднє керівництво закладом охорони здоров'я здійснює головний лікар, який відповідає за організацію лікувально-профілактичної діяльності, раціональне та цільове вико-

ристання фінансових ресурсів. Як доводить практика, через низький рівень управлінської і фінансової автономії керівники медичних закладів обмежені у правах самостійно приймати рішення щодо формування і використання фінансових ресурсів та в умовах недосконалого володіння методами фінансового менеджменту не можуть повністю адаптуватися до ринкових умов господарювання. Тому для України актуальним є вирішення в законодавчому порядку питання про надання професійним менеджерам охорони здоров'я права на управління медичними закладами (нормативно-правова база забороняє керувати закладом охорони здоров'я особі без медичної освіти).

3) Фінансові інституції.

Центральним спеціалізованим органом виконавчої влади з управління фінансами є Міністерство фінансів України, яке визначає засади та керує роботою у сфері бюджетного планування; складає проект і затверджує розпис державного бюджету, забезпечує його відповідність бюджетним призначенням, визначаючи при цьому обсяг фінансових ресурсів на потреби закладів охорони здоров'я, які фінансуються з державного бюджету; контролює у межах своїх повноважень цільове використання бюджетних коштів; перевіряє документи, в яких відображено рух бюджетних коштів тощо [8].

Органи державної податкової служби у закладах охорони здоров'я контролюють дотримання законодавства щодо обчислення і сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Рахункова палата, як конституційний орган парламентського контролю, проводить ревізії та перевірки у закладах охорони здоров'я за витрачанням коштів Державного бюджету України і державних позабюджетних фондів.

Повноваженнями щодо управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я наділені органи Державного казначейства України, які ведуть мережу розпорядників бюджетних коштів; здійснюють оперативне прогнозування і касове планування видатків бюджету, в т. ч. на потреби закладів охорони здоров'я; відкривають рахунки для операцій із бюджетними коштами даним закладам та здійснюють їх розрахунково-касове обслуговування; контролюють відповідність кошторисів медичних закладів розписам бюджетів; ведуть облік їх зобов'язань тощо [9, с. 135].

Державна контрольно-ревізійна служба здійснює контроль за витрачанням коштів, матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку й звітності в закладах охорони здоров'я; розробляє пропозиції щодо усунення виявлених порушень. Фонди соціального страхування також наділені відповідними повноваженнями щодо управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я усіх форм власності. Вони перевіряють правильність обчислення і сплати зборів у відповідні фонди, а також цільове використання їхніх коштів.

Банківські установи приймають від платників кошти для здійснення розрахунків із закладами охорони здоров'я за надані послуги; здійснюють готівкове та безготівкове обслуговування цих закладів.

Страхові організації беруть участь в управлінні закладами охорони здоров'я у частині формування їх фінансових ресурсів, здійснюючи посередницьку діяльність в організації та фінансуванні страхових програм медичної допомоги; розраховуються із закладами охорони здоров'я за надані медичні послуги своїм клієнтам.

Державна інспекція України з контролю за цінами здійснює контроль за дотриманням встановленого порядку затвердження й застосування цін і тарифів на медичні послуги у закладах охорони здоров'я.

4) Система органів виконавчої влади загальної компетенції.

Місцеві державні адміністрації здійснюють загальне керівництво у галузі охорони здоров'я населення через управління та відділи охорони здоров'я. Їх керівний вплив поширюється на заклади охорони здоров'я державної форми власності, а через механізм делегування повноважень із боку місцевих рад — також на медичні заклади комунальної власності.

До функцій місцевих адміністрацій у сфері фінансів належить забезпечення виконання відповідних обласних, районних та міських бюджетів, а також державних і регіональних програм соціально-економічного розвитку; забезпечення здійснення контролю за відповідністю бюджетному законодавству показників затверджених бюджетів відповідних адміністративно-територіальних одиниць, бюджетних розписів та кошторисів бюджетних установ тощо.

5) Органи місцевого самоврядування реалізують державну політику в галузі охорони здоров'я, формують та реалізують місцеву і регіональну політику в межах своїх територіальних

громад. До функцій органів місцевого самоврядування належить управління комунальною власністю (створення, ліквідація, реорганізація, перепрофілювання та фінансування комунальних закладів охорони здоров'я). Зокрема, зазначені органи затверджують програми соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, місцевий бюджет, у якому передбачають і фінансування діяльності комунальних закладів охорони здоров'я дітей, вносять зміни до нього, затверджують звіт про виконання відповідного бюджету.

Управління закладами охорони здоров'я здійснюють виконавчі комітети сільських, селищних та міських рад і виконавчі апарати районних й обласних рад. У процесі реалізації повноважень органів місцевого самоврядування у частині управління фінансовими ресурсами медичних закладів виникають проблеми, пов'язані із невизначеністю щодо належності права на управління організаційно-економічними засадами діяльності комунальних закладів охорони здоров'я до власних чи делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування. Згідно з Бюджетним кодексом України від 21.06.2001 р. № 2542-III (із змінами та доповненнями), видатки на охорону здоров'я слід враховувати при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (статті 89 та 90), тому що, будучи функцією держави, делегуються для виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню. Це суперечить статті 32 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР (із змінами та доповненнями), де зазначено, що управління закладами охорони здоров'я, які належать територіальним громадам або передані їм, а також організація матеріально-технічного та фінансового забезпечення цих закладів належать до власних (самоврядних) повноважень виконавчих органів сільських, селищних та міських рад і статті 44 цього документа, яка регламентує фінансування районних та обласних медичних закладів. Така ситуація не дає змоги з'ясувати рівень децентралізації та відповідальність за організацію фінансування закладів охорони здоров'я дітей та є одним із гальмівних чинників запровадження контрактної моделі закупівель медичних послуг.

Таким чином, аналіз функцій перерахованих державних інституцій дає підстави стверджувати, що в Україні функціонує достатня кількість інституцій, наділених повноваженнями щодо

управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я. На наш погляд, можна виділити недоліки, що виникають у процесі реалізації їхньої управлінської компетенції на різних рівнях:

- органи державної влади та місцевого самоврядування через брак відповідної інформації, нестачу фахівців і адекватного потребам обсягу фінансових ресурсів не можуть повністю вирішити проблеми охорони здоров'я українців;
- керівники закладів охорони здоров'я через недосконале володіння методами фінансового менеджменту та обмежений рівень управлінської автономії неповністю готові до роботи в ринкових умовах господарювання;
- відсутнє чітке розуміння різниці між інтенсивним та екстенсивним шляхами здійсненням фінансово-господарської діяльності.

Цілком можливо, що в умовах децентралізації управління охороною здоров'я можуть виникнути нові організаційні структури або буде розширена компетенція вже існуючих органів, які братимуть участь у керівництві фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я. Проте ефективність такого управління визначається, насамперед, не кількістю відповідних інституцій, а якістю ухвалених ними управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів, розмежуванням функцій і прав центральних, регіональних та місцевих органів управління, управлінською та фінансовою автономією медичних закладів.

Література

1. Гладун З. С. Державна політика охорони здоров'я в Україні (адміністративно-правові проблеми формування і реалізації): монограф. — Тернопіль: Екон. думка, 2005. — 460 с.
2. Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров'я” від 19.11.1992 р. № 2801-XII (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 34. — С. 59-83.
3. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 24. — С. 379-429.
4. Закон України “Про місцеві державні адміністрації” від 09.04.1999 р. № 586-XIV (із змінами та доповненнями) //

Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 20-21. — С. 190-191.

5. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Положенням про Міністерство охорони здоров’я України” від 02.11.2006 р. № 1542 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Типового положення про відділ охорони здоров’я районної державної адміністрації” від 28.11.2007 р. № 1364 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Типового положення про управління охорони здоров’я обласної, Севастопольської міської державної адміністрації та Головне управління охорони здоров’я Київської міської державної адміністрації” від 20.12.2000 р. № 1845 // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
8. Указ Президента України “Положення про Міністерство фінансів України” від 26.08.1999 р. № 1081/99 // Офіційний вісник України. — 1999. — № 35. — С. 1-7.
9. Юрій С. І., Стоян В. І., Даневич О. С. Казначейська система: підруч. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. — 818 с.

Резюме

В статті охарактеризовані повномочия суб’єктів управління фінансовими ресурсами утворених закладів охорони здоров’я, виявлені проблеми в організації їх діяльності і обґрунтовані можливі шляхи їх вирішення.

Рецензент доктор економ. наук, доцент В. Л. Андрющенко

УДК 336.1:352

С. В. Савчук

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОГО РЕФОРМУВАННЯ

В умовах розгортання світової фінансово-економічної кризи, що має місце в суспільному житті нашої держави та диспропорцій у розвитку окремих регіонів України внаслідок незбалансованості інтересів центру та регіонів, нерівномірності розподілу мобілізованих фінансових ресурсів між територіями та інших чинників, все

це призводить до зростання напруги у соціальних відносинах та використання політичних важелів для вирішення ряду проблем.

У зв'язку з цим, до бюджету сьогодні прикута пильна увага з боку науковців, практиків та громадськості. На жаль, як свідчать існуючі реалії, таких проблем нагромадилося чимало, а сформовані вітчизняною наукою теорії та методи не здатні належним чином забезпечити їх розв'язання. Це вимагає активізації зусиль, спрямованих на переосмислення наукових засад зміцнення бюджетного потенціалу місцевого самоврядування та способів його реалізації у процесі реформування бюджетної системи України.

Питанням бюджету в економічній літературі приділяють велику увагу, про що свідчить значна кількість досліджень. Різні аспекти цієї проблеми знайшли відображення в наукових працях провідних вчених-економістів: О. Василика, В. Дем'янишина, А. Спіфанова, О. Кириленко, В. Кравченка, М. Кульчицького, І. Луїної, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія.

Метою статті є дослідження проблем формування місцевих бюджетів України в контексті здійснення бюджетної реформи та визначення напрямків їх вдосконалення.

Вступаючи у новий рік з прийнятим законом про державний бюджет, в умовах поглиблення бюджетної та політичної реформи, країна, а надто місцева влада, вже почала чекати змін. Звичайно, в надії отримати кошти для забезпечення у повному обсязі делегованих державою повноважень, а більшою мірою — домогтися розширення прав у формуванні власних доходів місцевих бюджетів та прогнозуванні інших, у витрачанні бюджетних коштів, у стимулюванні до нарощування податкової бази тощо.

Справді, бюджетна реформа, так вдало почавшись у 2001 році з прийняттям Бюджетного кодексу, поступово втрачає свої здобутки, накопичуючи низку проблем. Така ситуація певною мірою є наслідком того, що бюджетна реформа на той час багато в чому випередила інші зміни в суспільстві, які неодмінно мали відбуватися у регіональній політиці, а простіше — реформи системи державного управління, місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою, податкової системи. Тому Бюджетний кодекс, започаткувавши фундаментальні зміни у всій бюджетній системі та у міжбюджетних відносинах, виявив низку неузгодженостей з іншим законодавством, насамперед про місцеве самоврядування.

Одним з головних досягнень Бюджетного кодексу визнається чіткий розподіл видатків між бюджетами, особливо місцевими, що стало базою для проведення відповідних розрахунків та формування місцевих бюджетів. Проте на практиці встановлена чіткість у розподілі видатків, нівелювалась у невизначеність підзаконними актами, коли постало питання про передачу бюджетних установ відповідно до розмежування видатків між бюджетами. Це засвідчило, що розподіл видатків не в усіх випадках виявився оптимальним і саме собою розмежування видатків не розв'язує проблему розмежування повноважень, яке повинно бути закріплене не лише Бюджетним кодексом, а передусім у законах, що визначають функціонування місцевого самоврядування. Крім того, розмежування повноважень має супроводжуватись розмежуванням власності, що потрібно робити за критеріями, визначеними законом.

До сьогодні на законодавчому рівні такі питання залишаються невирішеними. Немає чіткості й у визначенні делегованих та власних повноважень. А нерегульовані повноваження не дають змоги визначити відповідальність. Наприклад, в жодному нормативному акті не вказано, що за утримання школи та надання якісної освіти відповідає міська чи сільська рада. Відповідають усі: місцева влада, уряд, Верховна Рада України, а з батьків при цьому збирають додаткові кошти на потреби школи, незважаючи, звичайно, на якість послуги.

Тому першочерговим завданням для подальшого розвитку бюджетної реформи має стати проведення чіткого розподілу функціональних повноважень і відповідальності за надання послуг між рівнями влади, виходячи принаймні з таких критеріїв: послуга має бути максимально наближена до споживача і закріплена за тим рівнем влади, який може найбільш ефективно її профінансувати. Щодо кожного виду бюджетних послуг законодавство повинно чітко встановлювати: хто і на якому рівні здійснює нормативно-правове регулювання і визначає стандарти надання послуг, хто і на якому рівні здійснює фінансування послуг, хто і на якому рівні організовує надання населенню послуг.

Загалом було б доречно розподіл повноважень місцевого самоврядування визначити у законі про місцеве самоврядування з такою ж деталізацією, яка проведена у Бюджетному кодексі при розподілі видатків між бюджетами.

Відсутність чіткого розподілу повноважень поглиблює залежність органів місцевого самоврядування від центру в прийнятті рішень щодо доходів і видатків, що породжує низький рівень фінансової самостійності місцевої влади.

Практично всі основні показники та інструменти формування ресурсів визначаються державними органами. Так, база оподаткування, ставки, правила адміністрування та звітності визначаються на центральному рівні і органи місцевого самоврядування не мають реального впливу на жодне з цих питань. Водночас високий ступінь вирівнювання не зацікавлює місцеву владу до розвитку власної податкової бази, оскільки зусилля зі збільшення надходжень ведуть до зростання вилучення до державного бюджету, а за умови одержання дотації вирівнювання немає сенсу їх збільшувати.

Формування розрахункових показників місцевих бюджетів на 2009 рік здійснено в умовах розгортання кризових явищ та їх впливу на розвиток економіки країни і, як наслідок, на фінансово-економічну становище регіонів.

З урахуванням зазначеного, в основу формування обсягів доходів і видатків місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, та розрахунку міжбюджетних трансфертів, крім вимог Бюджетного кодексу України, фінансового та іншого базового законодавства України, покладено норми Закону України від 31 жовтня 2008 року № 639-VI “Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” та основні вимоги Указу Президента України від 20 жовтня 2008 року “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 20 жовтня 2008 року “Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України” [4].

При цьому, головним було збереження основних пріоритетів бюджетної політики та дотримання принципів Бюджетного кодексу України.

У Державному бюджеті України на 2009 рік обсяг загального фонду місцевих бюджетів визначено у розмірі 107223,1 млн. грн., що на 6,6 %, або 6660,4 млн. грн. більше порівняно із таким показником 2008 року [4].

Загальний обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються із загального фонду державного бюджету до місцевих бюджетів встановлено у сумі 55041,6 млн. грн., у тому числі:

- дотація вирівнювання — 33356,3 млн. грн.;
- субвенції на реалізацію державних програм соціального захисту населення — 20 290,7 млн. грн.;
- інші субвенції — 691,4 млн. грн.

З передачею коштів до державного бюджету збалансовано 37 місцевих бюджетів на загальну суму 8741,2 млн. грн. (5,4 % загальної кількості місцевих бюджетів, які мають взаємовідносини з державним бюджетом). Обсяг додаткового фінансового ресурсу, який залишається у розпорядженні місцевих бюджетів, визначено у сумі 492,6 млн. грн. При цьому, до усіх бюджетів застосовано коефіцієнт вирівнювання — 0,95.

Із загальної кількості місцевих бюджетів (691), які мають взаємовідносини з державним бюджетом, 654 — збалансовані з дотацією вирівнювання із державного бюджету, 37 (5,4 % загальної кількості) — з передачею коштів до державного бюджету.

Отже, зберігається тенденція до централізації бюджетних ресурсів — протягом останніх п'яти років частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у структурі доходів зведеного бюджету зменшилась (31,4 % — у 2002 р., 26,5 % — у 2007 р.).

Залежність місцевих бюджетів від центру значною мірою виявляється і у трансфертній політиці, оскільки доходи місцевих бюджетів майже наполовину складаються із трансфертів з державного бюджету (у бюджеті на 2007 рік — 51,5 %, на 2008 рік — 47,3 %). Порівняно з 2001 роком цей показник зріс більш як удвічі. Це також є відображенням тенденції до концентрації фінансових ресурсів на центральному рівні [4].

При цьому субвенції з державного бюджету (24 % доходів місцевих бюджетів) органи місцевого самоврядування не мають повноважень використовувати на власний розсуд. Прийняття рішень здійснюється на центральному рівні. Процедура узгодження об'єктів, які фінансуються за рахунок субвенцій, розтягнута в часі. Як наслідок — прийняття відповідних постанов уряду або наказів міністерств у другій половині року, що ніяк не може сприяти ефективному витрачання коштів.

Крім того, чотири субвенції спеціального фонду протягом останніх двох звітних бюджетних періодів (2006-2007 рр.) взагалі не надавалися у зв'язку з ненадходженням джерела їх

фінансування, а саме, надходжень від продажу землі під об'єктами, що підлягають приватизації.

Бюджетним кодексом передбачено, що держава повинна компенсувати органам місцевого самоврядування втрату ресурсів чи необхідність додаткового фінансування, проте чітких правил такої компенсації немає. Прикладом такої незбалансованості були щорічні звільнення підприємств оборонної галузі, літакобудування, санаторіїв тощо від плати за землю, а також часткове фінансування пільг різним категоріям громадян (пільговий проїзд громадським транспортом). Інша ситуація: на виконання законів України та нормативних актів Кабінету Міністрів України створено і функціонують ціла низка закладів — центри професійної, медичної та соціальної реабілітації інвалідів, відділення соціальної адаптації та реабілітації дітей з особливими потребами, соціальні гуртожитки, центри соціально-психологічної допомоги для ВІЛ-інфікованих дітей та молоді, соціально-психологічної реабілітації дітей та молоді з функціональними обмеженнями, соціальні центри матері і дитини, проте питання їх фінансового забезпечення перекинуто на місцеві органи влади.

Врешті, розглядаючи ці та інші проблеми місцевих бюджетів, можна зробити таке узагальнення: гальмування реформи міжбюджетних відносин пов'язане із зупиненням змін в інших напрямках реформування державної влади.

Все-таки реалізація стратегічних планів суспільства щодо інтеграції України в європейське співтовариство зумовлює необхідність проведення такої економічної політики, яка передбачала б послідовне розв'язання завдань соціально-економічного розвитку регіонів і супроводжувалась, зокрема, зростанням ролі фінансів місцевих органів влади у розв'язанні численних завдань повсякденного життя.

Ставлячи за мету перетворення місцевих фінансів на ефективний інструмент соціально-економічного розвитку, першочерговими та найбільш реальними мають стати такі напрямки:

- підвищення питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України (слід прагнути до збільшення питомої ваги за рахунок випереджальних темпів зростання та розширення переліку власних і закріплених доходів місцевих бюджетів, а не за рахунок трансфертів з державного бюджету);

- удосконалення видаткових повноважень органів місцевого самоврядування (потребує перегляду і розмежування видатків між бюджетами, визначених Бюджетним кодексом України, оскільки з часу його прийняття відбулися певні зміни у законодавстві, і склад видатків, які враховуються і не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів — йдеться насамперед про включення позашкільної освіти до розрахунку обсягу трансфертів, унормування питань фінансового забезпечення новостворених закладів соціального захисту, передачу фінансування дільничних лікарень до районних бюджетів);
- визначення етапів та ступеня реалізації соціальних стандартів, пов'язаних з державним фінансуванням (визначення обсягів фінансування соціально-культурних послуг з бюджетів усіх рівнів на основі державних стандартів надання соціальних послуг сприятиме досягненню збалансованості місцевих бюджетів та є необхідною умовою для розробки ефективних бюджетних програм на державному і місцевому рівні, що відповідає принципам програмно-цільового методу складання і виконання бюджету. До сьогодні галузеві норми щодо соціальних стандартів Кабінетом Міністрів України не затверджено);
- внесення змін до Бюджетного кодексу України з метою розширення доходних повноважень органів місцевого самоврядування (зокрема, плати за землю для обласних і районних рад), визначення оптимального розподілу податків між рівнями бюджетів, насамперед, між державним та місцевими бюджетами, передаючи окремі джерела доходів до місцевих бюджетів (наприклад, частини податку на прибуток підприємств);
- удосконалення податкового законодавства, відповідно до напрямів реформування податкової системи, зокрема, удосконалення системи місцевих податків та зборів (насамперед, в частині надання права органам місцевого самоврядування самостійно встановлювати граничні розміри податків і зборів);
- вирішення питання запровадження податку на нерухомість та віднесення його до власних доходів місцевих бюджетів;
- спрощення процедур планування у міжбюджетних відносинах (до формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів щорічно вносяться численні зміни, в результаті вона

набула ускладненого вигляду, її прозорість істотною мірою порушується. Це призводить до дискредитації мети, закладеної нормами Бюджетного кодексу, що сталося внаслідок і об'єктивних, і суб'єктивних чинників. Крім того, часте внесення змін не сприяє стабільності процесу формування місцевих бюджетів);

- удосконалення порядку надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів, передбачивши стабільну систему фінансової підтримки інвестиційної діяльності органів місцевого самоврядування на довготривалий період, визначення єдиних підходів і критеріїв до розподілу фінансового ресурсу держави на цю мету, умов, системи моніторингу та аналізу використання.

Література

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 21.06.2001 р. № 2542-III (із змінами та доповненнями) // Нормативні акти. — 2001. — № 18. — С. 3-64.
2. Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / Редкол.: М. Я. Азаров та ін. — К.: НДФІ, 2004. — Т. 5: Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування. — 400 с.
3. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Моногр. — Донецьк: Юго-Восток і ЛТД, 2005. — 642 с.
4. Основні показники виконання бюджетів України за 2006-2008 рр. та прогнозування на 2009 рік // <http://www.minfin.com.ua>

Резюме

Рассматриваются основные проблемные аспекты формирования местных бюджетов Украины в условиях бюджетной реформы. Указаны основные направления бюджетного реформирования на региональном уровне.

Рецензент доктор економ. наук, профессор О. П. Кириленко

ПРОБЛЕМЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современное социально-экономическое состояние Украины характеризуется неустойчивостью финансовой системы, вызванной глубоким финансовым и продолжительным политическим кризисом в стране. Это требует новых нетрадиционных подходов в решении вопросов финансовой деятельности — как на макро-, так и на микро-уровне. Одним из важнейших аспектов этой проблемы является обеспечение функционирования акционерных предприятий в условиях недостатка оборотных средств и недоступности долгосрочного финансирования банками, которые, в свою очередь, испытывают нехватку средств.

Постановка этих вопросов и направления их решения являются актуальными как для предприятий, так и для инвесторов.

В последнее время в отечественной и зарубежной экономической литературе опубликовано значительное число работ, посвященных причинам, последствиям и направлениям выхода из финансового кризиса. В украинской печати можно отметить работы С. Бирюка, С. Румянцевой, А. Дмитриенко, Е. Петрика, А. Степанова, Н. Костиной и других.

В данной статье поставлена цель раскрыть проблемы, связанные с финансовыми ресурсами акционерных предприятий, а именно проблемы их формирования и использования в условиях финансового кризиса. В частности речь идет о долгосрочном финансировании, отсутствие или нехватка которого может привести к сокращению объемов производства и ликвидации многих предприятий.

Кроме того, эксперты считают, что современный кризис в Украине может привести к серьезным социально-экономическим катаклизмам — повышению уровня безработицы, уменьшению заработной платы, сокращению сбережений населения, снижению объемов производства и, как следствие, к глубокому кризису реального сектора экономики. По пессимистическому сценарию это может проявиться уже во II квартале текущего года.

Как известно, источниками финансирования деятельности акционерных предприятий являются собственные средства, а

также привлеченные со стороны, среди которых особое место занимают средства инвесторов и банков, осуществляющих краткосрочное и долгосрочное кредитование.

Банковское кредитование является наиболее удобной формой привлечения ресурсов благодаря развитому рынку банковских продуктов, что позволяет предприятиям приобретать наиболее эффективные и рентабельные из них, в зависимости от поставленных целей. До недавнего времени, банковское кредитование было самой распространенной формой финансирования предприятий. Сейчас оно практически перестает существовать, что обусловлено стагнацией банковской системой Украины в целом, а также введением моратория на проведение активных (кредитных) операций большинством украинских банков в частности. Усугубляют ситуацию и огромные кредитные портфели банков, процент проблемных кредитов в которых стремительно растет. Как утверждают эксперты, по мере роста невозвратов по кредитам банки ожидают рекордные убытки и даже банкротства, на протяжении 2009 г. могут быть закрыты 20-30 украинских банков, порядка пяти-восьми банковских учреждений сменят своих владельцев, в ряде банков уже введена временная администрация НБУ.

В условиях кризиса наиболее остро стоит вопрос диверсификации источников финансирования, поэтому в статье рассматриваются преимущества и недостатки как традиционных, так и мало известных у нас источников.

На наш взгляд, наиболее эффективным инструментом финансирования долгосрочных потребностей предприятия в сегодняшних условиях является размещение корпоративных бумаг, среди которых, прежде всего, можно выделить акции, которые отражают отношение между собственниками по поводу их доли в уставном капитале предприятия и их участие в управлении.

В современных условиях, при определении номинальной цены акций необходимо учитывать не только определение потребности предприятия финансовых ресурсов, но и платежеспособный спрос потенциальных инвесторов.

С учетом своих потребностей, а также ситуации на рынке ценных бумаг, предприятие может регулировать количество акционеров и формы выплаты дивидендов прибегая к сплиту, консолидации акций и скрипу дивиденда.

Другим видом ценных бумаг являются облигации — ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа между их владельцем (кредитором, инвестором) и лицом, выпустившим документ (должником, эмитентом). Выпуск облигаций с точки зрения предприятия-эмитента имеет целый ряд преимуществ: продажа облигаций не связана с установлением контроля над предприятием, так как владельцы облигаций не имеют права голоса; выпуск облигаций является более дешевым способом финансирования, чем выпуск акций, потому что выплаты процентов продолжаются лишь ограниченное число лет, а также вследствие более низкого уровня процента по сравнению с дивидендом в связи с его более высокой надежностью. Вместе с тем выпуск облигаций связан с некоторыми недостатками для предприятия: неуплата процентов может привести к объявлению предприятия банкротом, а увеличение выпуска облигаций, как и любых других обязательств, к переходу права собственности кредитору.

Новым источником финансирования предприятий в рыночной экономике может стать опцион — право выбора действий в сроки, обусловленные договором. Это договорное обязательство “купить” или “продать” определенный вид ценностей или финансовых прав по фиксированной цене на момент заключения сделки и в пределах согласованного периода времени. В обмен на получение такого права покупатель опциона уплачивает продавцу определенную сумму — премию. Риск покупателя опциона ограничивается этой премией, а риск продавца снижается на величину полученной премии. Опцион не только позволяет фирме привлечь дополнительные финансовые ресурсы, а является способом самострахования фирмы от рисков рыночного колебания цены.

Проблемы привлечения ресурсов путем выпуска ценных бумаг не ограничиваются вопросами эмиссии, а влекут за собой необходимость поиска “площадки” для размещения. В условиях глобализации экономики и развития транснациональных рынков, отечественные предприятия-эмитенты ориентируются не только на внутринациональный рынок, но и на привлекательные фондовые площадки мира. Популярным современным способом финансирования является IPO (International Public Offering) — первичное размещение акций предприятия на европейском или мировом рынке. Аналитики констатируют в 2008 году падение уровня активности на глобальном рынке IPO

— за 11 месяцев предприятия сумели привлечь посредством размещения акций только 95,3 миллиарда долларов, что почти в 3 раза меньше, чем в 2007 году. Компаниями из стран СНГ в 2008 году было проведено только 6 первичных размещений (три украинских, два казахстанских и одно российское предприятие) на 1,67 миллиарда долларов, что значительно меньше по сравнению с 2007 годом — 30 IPO на сумму 34 миллиарда долларов. О своих планах выйти на IPO в 2008 году заявляли такие украинские компании, как UA Inter Media Group, TOV Intermarket, Trust Capital Properties и еще около 10 банков, в том числе банк “Надра” и Проминвестбанк, однако аналитики сомневаются, что они сделают это даже в ближайшие год-два. Как альтернативу IPO для привлечения средств украинскими компаниями аналитики выделяют два способа: выпуск и продажу корпоративных бумаг с дальнейшим размещением на внутринациональном рынке. Сегодня рынок корпоративных бумаг в Украине не является достаточно развитым, но популярность корпоративных ценных бумаг остается высокой, о чем свидетельствует удельный вес акций и корпоративных облигаций в общей структуре торгов фондовой биржи ПФТС — 55 % и 32 % соответственно.

Необходимым условием является создание активного “вторичного рынка”. Повышение ликвидности в отношении корпоративных ценных бумаг зависит от степени “прозрачности” хозяйственной деятельности и финансового положения эмитентов. Использование корпоративных ценных бумаг позволит переориентировать финансовый рынок на нужды реального сектора экономики и направить необходимые ресурсы на финансирование деятельности предприятий. Проблема формирования и развития рынка корпоративных бумаг является весьма многогранной и затрагивает интересы всех участников рынка и для ее решения необходимо реализовать комплексные меры по совершенствованию действующего законодательства, формированию механизма организованного рынка, организации работы с эмитентами и другими участниками рынка ценных бумаг.

Дополнительным источником привлечения средств для предприятия является факторинг (дискаунтинг), в основе которого лежит дисконтирование дебиторской задолженности, что позволяет предприятию быстро сбалансировать свои финансовые потребности и возможности. Согласно украинскому законодательству услуги

по факторингу включаются в себестоимость продукции, что делает его привлекательным источником финансирования для некоторых предприятий, однако может быть применим лишь в краткосрочной перспективе для оперативного финансирования.

Одним из путей послабления кризисной ситуации может стать использование лизинга, что будет способствовать более быстрому обновлению технологического оборудования, стимулировать внедрение новой техники и активизировать производство в целом. Однако, необходимо помнить, что лизинг, как финансовый инструмент, не в состоянии обслужить весь спектр финансовых потребностей предприятия.

Таким образом, в рыночной экономике возрастает разнообразие источников привлечения финансирования и предприятие в зависимости от своего положения на рынке может выбрать наиболее подходящий из них.

Проведенный анализ дает возможность говорить о том, что в условиях современного кризиса привлечение ресурсов путем эмиссии и последующего размещения ценных бумаг предприятий является наиболее эффективным и наименее рискованным. Таким образом, обращение корпоративных ценных бумаг на национальном рынке даст возможность привлечения долгосрочного финансирования украинским предприятиям в условиях кризиса, повысит культуру корпоративного управления и уровень “прозрачности” украинских корпораций, будет способствовать привлечению инвесторов, развитию рыночных отношений, улучшению инвестиционного климата в Украине в целом.

Литература

1. Закон України “Про господарські товариства” від 27.04.2007 — К., 2007.
2. Гончар М. С. Фондовий ринок і економічний ріст. — К.: Обереги, 2001.
3. Богиня Д., Волынский Г. Структурная перестройка экономики и проблемы инвестиций // Экономика Украины. — 2003. — № 12.
4. Науково-технічний потенціал України: структура, динаміка, ефективність (2001-2006) — К.: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, 2006.

5. <http://investgazeta.net>.
6. <http://www.ucci.org.ua>.

Резюме

У статті поставлені та розкриті проблеми довгострокового фінансування акціонерних товариств в сучасних умовах фінансової кризи, розглянуті переваги та недоліки різноманітних інструментів залучення фінансових ресурсів. Автором запропоновано низку пропозицій щодо пошуку альтернативних джерел фінансування економічної діяльності акціонерних підприємств.

Рецензент канд. економ. наук, професор А. З. Подгорный

УДК 332.146.2:330.341.2

Є. В. Кравченко

ФІЛОСОФІЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГЕНТСТВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

З часу виникнення перших агентств регіонального розвитку (АРР) суттєво змінилося розуміння ролі цих організацій у територіальних процесах, їх місце в інституційній структурі регіональної політики окремих країн, а також ніша, яку вони займають у відносинах між державою, приватним бізнесом та громадянськістю щодо майбутніх перспектив окремих територій та регіонів. Специфіка сприйняття так званої “філософії діяльності” агентств визначається також економічними та суспільно-політичними умовами країни, де вони діють, і навіть станом громадянської культури певного соціуму.

Незважаючи на розмаїття умов, в яких діють АРР та оцінок їх діяльності, можна виділити загальний підхід до розуміння місії агентств регіонального розвитку у широкому спектрі організацій, які безпосередньо чи опосередковано впливають на сценарії розвитку певних територій. Цьому сприяє інституційний підхід до розуміння розвитку, основним принципом якого є визнання визначальної ролі інститутів у заохоченні інновацій, а отже в економічному розвитку. Слід зауважити, що інститут — це правила гри (формалізовані та неформалізовані), які діють у певному суспільстві. У регіональному розвитку інститути виробляють стимули для акторів, які діють на певній території, заохочуючи їх раціональну поведінку. Можна стверджувати, що

розвиток залежить від так званої “інституційної щільності” суспільства, тобто від кількості організацій, що діють на певному територіальному рівні, а також від неформальних або формалізованих правил, спільних норм поведінки, укладених ними угод про співпрацю. Водночас, діяльність інститутів-організацій, якщо вони поділяють спільні мету і принципи, можуть змінити пріоритети розвитку певного соціуму.

Аналізуючи роль держави як інституту у процесах розвитку, слід зауважити, що в сучасних умовах вона має створювати стимули для приватного сектора, заохочуючи його творити інновації, а також сприяти формуванню клімату, сприятливого для інноваційної поведінки. У той же час, сучасні теорії регіонального розвитку приділяють значну увагу діяльності організаційних інститутів, які займають діяльнісну нішу між державою та ринком. До таких організацій можуть належати торгово-промислові палати (ТПП), торгові асоціації, виробничі мережі, центри передачі технологій, центри підприємництва, навчальні центри. До цього переліку можна віднести і агентства регіонального розвитку — структури, що діють відповідно до національної або, розробленої на субнаціональному рівні, стратегії розвитку території, яку вони, врешті-решт, і реалізують. Зокрема роль агентств, створених за допомогою органів влади різного рівня, до переліку яких і належать так звані “модельні” агентства, є важливою у депресивних регіонах, де вони покликані виконувати роль приватного сектора у стимулюванні економічного розвитку.

Філософія існування АРР не буде зрозумілою, якщо не проаналізувати різні підходи до розуміння їх сутності, які зазнали значної еволюції в часі. У 1982 р. відомий британський дослідник Д. Юл сформулював наступне визначення [1, с. 57]:

“...будь-яка організація, що фінансується з бюджету, однак, не є структурним підрозділом урядової адміністрації чи органу місцевого самоврядування, створена з метою сприяння економічному розвитку регіонів, які мають статус проблемних чи пріоритетних”.

Оскільки такий підхід не заперечував включення до переліку АРР організацій, які діють на національному рівні, то наприкінці 90-х рр. Визначення [1, с. 58] так званого “модельного” агентства було уточнено наступним чином:

“...будь-яка регіональна організація, яка фінансується з бюджету, однак, не є структурним підрозділом урядової адмініст-

рації чи органу місцевого самоврядування, створена з метою сприяння економічному розвитку регіонів”.

Європейська асоціація агентств регіонального розвитку (EURADA), міжнародна громадська організація, яка за сприяння Генерального директорату з питань регіональної політики Європейської Комісії координує діяльність АРР в Європі, пропонує наступне визначення сутності цих інститутів:

“...будь-яка організація, основною місією якої є узагальнення колективного інтересу до розвитку певної території. Саме тому агентство розвитку повинно мати чіткі зв'язки з місцевими або регіональними органами влади, зокрема у питаннях управління, фінансування чи визначення завдань розвитку території. Окрім того, АРР має функціонувати на значній географічній території, проте меншій ніж територія усієї країни”. [цит. за 1, с. 58]

Для виконання цієї ролі АРР, на думку експертів EURADA, має відповідати наступним критеріям:

- 1) сприйматися як інституційний механізм регіонального розвитку органами державної влади, місцевим та регіональним самоврядуванням, політичними структурами;
- 2) координувати свою діяльність з державними та самоврядними структурами;
- 3) одночасно зберігати автономію у прийнятті рішень;
- 4) мати розроблену стратегію місцевого чи регіонального розвитку, яка повинна узгоджуватися з пріоритетами, визначеними державними структурами та органами самоврядування;
- 5) володіти достатніми фінансовими ресурсами для реалізації базових проектів регіонального розвитку, підтримки власної технічної інфраструктури;
- 6) мати кваліфікований професійний персонал.

Водночас, західний дослідник Р. Аллен пропонує розуміти під терміном “агентство регіонального розвитку” — “будь-яку громадську організацію, яка не входить до системи центральної та місцевої адміністрації, проте має визначені управлінські повноваження щодо сприяння промислового розвитку у регіонах, які визначені як проблемні чи пріоритетні” [1, с. 59].

Якщо узагальнити вищенаведені визначення, то можна зробити висновок, що агентства регіонального розвитку мають відповідати таким критеріям:

1. Організаційний: мати відносну незалежність від органу влади, який спонсорує діяльність АРР. Це означає, що орган влади, який є ініціатором створення агентства, має здійснювати лише загальний контроль за його діяльністю, зокрема щодо:

1.1. надання ресурсів для діяльності;

1.2. формування загальної стратегії функціонування.

Заради досягнення такого балансу між залежністю та автономією АРР, до складу наглядових рад агентств вводять представників органів влади, які є засновниками організації (громад, регіонів, уряду). Водночас, владний контроль за діяльністю АРР частково може бути нейтралізований, якщо до складу співзасновників або спонсорів діяльності АРР — це залежить від специфіки національного законодавства — увійдуть представники інших структур, зокрема приватного сектора. Також різноманітний склад засновників агентства підвищить легітимність його діяльності серед різних, діючих у регіоні акторів.

2. Стратегічний: пріоритетом діяльності є підтримка місцевих підприємств за допомогою “м’яких інструментів”. До “м’яких” інструментів відносять надання консультаційних послуг, фінансової допомоги підприємствам та формування бізнесової інфраструктури. Водночас, специфіка цього інструментарію значною мірою залежить від типу регіональної політики (табл. 1), що реалізується у країні. “Традиційний” тип наголошує на потребі залучення іноземних інвестицій (так званий) “імпорт зростання”), а “нова” регіональна політика ставить за мету стимулювання внутрішнього зростання за рахунок підвищення інноваційності, а отже, конкурентоспроможності місцевих підприємств.

3. Функціональний: здійснення багатьох напрямків діяльності для стимулювання регіонального розвитку, а, отже, використання різноманітних інструментів. Отже, АРР сприймається як інструмент модерної регіональної політики, якщо функціонує як відносно незалежна від національних або регіональних органів влади організація, яка діє на рівні регіону. Таке позиціонування АРР має декілька переваг:

а) організація, яка діє на регіональному рівні, краще пристосована до вироблення стратегій розвитку специфічної території, аніж структури, які діють на національному рівні;

Таблиця 1

Залежність ресурсів та інструментів діяльності АРР від типу регіональної політики (за: [3, с. 23])

Тип регіональної політики	Ресурс	Інструмент діяльності
Традиційний	Консультації	1. Щодо залучення інвестицій 2. Щодо грантових можливостей
	Інфраструктура	Будівництво приміщень для залучення інвестицій
Новий	Консультації	1. Щодо управління місцевими підприємствами 2. Щодо ринків збуту продукції 3. Щодо технологій
	Фінанси	1. Позики 2. Венчурний капітал
	Інфраструктура	1. Бізнес-інкубатори 2. Технологічні парки 3. Тренувальні центри для підприємців

- б) відносна незалежність АРР від органів влади дозволяє їм діяти у манері “підприємця”, а не “управлінця”, а, отже, уникати бюрократичних процедур і застосовувати інноваційний підхід до розвитку;
- в) відносна незалежність від органів влади допомагає уникати безпосереднього політичного тиску, що означає можливість діяти відповідно до довго- чи середньострокової стратегії, а не згідно з тимчасовими політичними рішеннями урядових структур. Водночас, АРР несе відповідальність перед органами влади щодо дотримання офіційно схваленої стратегії регіонального розвитку та ефективного використання наданих бюджетних коштів;
- г) результати діяльності АРР завжди є свідченням загальної ефективності чи неефективності регіональної політики (табл. 2), що застосовується державою на національному рівні, а також стратегії, що використовується регіоном.

Відзначається також потенційно позитивна роль АРР у процесах просторового розвитку як структур, що не визначають філософією свого існування отримання прибутку, що є природним для комерційних підприємств.

Важливим є питання дотримання необхідних мінімальних організаційних, функціональних та інших параметрів діяльності

Таблиця 2

Залежність функціональних характеристик агентств регіонального розвитку від регіональної політики держави (за: [2, р.114-118])

Характеристика АРР	Традиційна регіональна політика (підхід “зверху-вниз”)	Нова регіональна політика (підхід “знизу-вверх”)
Організаційні характеристики	1. Національний рівень діяльності 2. Підрозділ органу влади 3. Управлінський стиль діяльності 4. Загальний рівень кваліфікації персоналу	1. Регіональний рівень діяльності 2. Відносно незалежна від органів влади організація 3. Підприємницький стиль діяльності 4. Вузька спеціалізація персоналу
Незалежність у виборі напрямків та методів діяльності	Обмежена	Відносна незалежність
Економічні цілі діяльності	1. Вирівнювання міжрегіональних відмінностей 2. Зростання загальнонаціональних економічних показників 3. Розподіл економічного зростання	1. Стимулювання конкуренції між регіонами 2. Зростання регіональних економічних показників 3. Стимулювання внутрішнього зростання
Стиль діяльності	Реагування на регіональні проблеми	Передбачення можливих регіональних проблем
Інструменти діяльності	1. Управлінське регулювання 2. Фінансові інструменти 3. Консультативні послуги	1. Фінансові інструменти 2. Консультативні послуги

АРР. Агентства регіонального розвитку можна засновувати на будь-якій території, однак, важливим чинником для майбутньої ефективності їх діяльності є дотримання наступних параметрів: достатня кількість населення на території; існування потенціалу для розвитку підприємництва; кваліфіковані людські ресурси; існування інституційного консенсусу щодо стратегії місцевого/регіонального розвитку; визнання залежності географічного масштабу діяльності АРР від структури економіки.

Ефективність діяльності АРР залежить в умовах реструктуризації світової економіки, насамперед, від реалізації таких завдань: 1) здатності об'єднати навколо колективно виробленої стратегії дій усіх місцевих/регіональних акторів розвитку; 2) зайняття ринкових ніш, вільних від втручання приватного сектора; 3) знаходження оптимального співвідношення між внутрішнім потенціалом території та стратегією його розвитку в умовах світової інтеграції економіки, а, отже, залучення зовнішніх інвестицій.

Література

1. Бугай С., Лендьял М., Кіш Є., Ілько І., Ткачук А. Агентства регіонального розвитку в Україні. Становлення та перспективи / Київ. Центр Інституту Схід-Захід. — К.: Міленіум, 2002.
2. Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision. — Munster/London: LIT, 2004.
3. International Business: Competing in the Global Marketplace — N. Y.: McGraw-Hill/Irwin, 2005.

Резюме

Статья посвящена философскому осмыслению институциональных инструментов повышения эффективности ВЭД региона, выявлению общеметодологического подхода к исследованию АРР, их адаптации к специфическим условиям Украины.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Ю. Г. Козак

УДК 330.111.66

А. П. Егоров

КРИТЕРИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В качестве критериев социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни. Некоторые из этих критериев идентичны, но в определенных условиях они могут иметь существенные различия. Так, ограниченные средства можно направить либо на развитие здравоохранения, либо на охрану окружающей среды. Возникает конфликт между критериями развития. В то же время понятно, что чем более чистой будет окружающая среда, тем здоровее будет население и тем в большей степени будет достигнута конечная цель — здоровье людей. Поэтому в данном случае конфликт между критериями не носит абсолютно неразрешимого характера. Однако в других случаях конфликт критериев развития требует особого рассмотрения и специальных методов разрешения [1].

Соответственно целям развития регионов строится система критериев (характеристик развития) и показателей, которые

измеряют эти критерии. Несмотря на некоторые различия между регионами в иерархии ценностей и в целях развития, международные организации оценивают степень развития регионов по некоторым универсальным интегральным показателям. Одним из таких показателей является индекс развития человека, разработанный в рамках Программы развития ООН. Данный показатель ранжирует регионы по восходящей от 0 до 1. При этом для расчета используются три показателя экономического развития:

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- интеллектуальный потенциал (грамотность взрослого населения и средняя продолжительность обучения);
- величина душевого дохода с учетом покупательной способности валюты и снижения предельной полезности дохода.

В межрегиональном сравнении, точно так же, как и в международном анализе, можно использовать индекс развития человека и другие аналогичные показатели.

Наряду с интегральными показателями можно использовать и отдельные частные показатели развития региона. Среди них:

- национальный доход на душу населения;
- уровень потребления отдельных материальных благ;
- степень дифференциации доходов;
- продолжительность жизни;
- уровень физического здоровья;
- уровень образования;
- степень счастья населения.

Целесообразно выделять долгосрочные и краткосрочные критерии экономического развития региона. Среди долгосрочных целей — становление и развитие постиндустриального общества, создание рабочих мест высшей квалификации для будущих поколений, повышение уровня жизни всех граждан региона, включая уровень здравоохранения, образования и культуры. В качестве краткосрочных целей можно рассматривать преодоление кризиса и достижение конкретных величин прироста валового национального продукта в следующем году, квартале, месяце и пр. Долгосрочные и краткосрочные критерии по своему содержанию достаточно сильно различаются, меры по их достижению также неодинаковы.

Критерии экономического развития не всегда играют роль целей или целевых ориентиров, и наоборот. Нередко в качестве тактических целей регионального развития выступают промежуточные задачи, играющие роль необходимых условий успешного развития. Среди таких тактических целей развития региона можно назвать:

- привлечение новых видов бизнеса;
- расширение существующего бизнеса;
- развитие малого бизнеса;
- развитие центра города;
- развитие промышленности;
- развитие сферы услуг;
- повышение уровня занятости населения региона.

Особое значение в определении уровня экономического развития региона имеют традиционные показатели, оценивающие уровень производства и потребления благ и рост этого уровня в расчете на душу населения (валовой национальный доход (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), реальный ВНП на душу населения, темпы роста этих показателей) [2].

Для оценки динамики развития целесообразно использовать показатели, оценивающие темпы экономического роста в регионе: темпы роста душевого дохода, производительности труда, а также темпы структурной трансформации производства и общества. Воздействие на темпы экономического роста — жизненно важный вопрос для экономической политики как страны в целом, так и отдельного региона.

Чисто экономические показатели, какими являются ВВП, душевой доход, производительность труда и темпы их роста, не могут в полной мере оценить социально-экономическое развитие региона. Не менее важны показатели продолжительности жизни, уровня здоровья населения, степени его образования и квалификации, а также показатели структурных изменений в производстве и обществе.

Экономическое развитие многих регионов сопровождается изменением структуры общественного производства, в частности, на смену индустриальному обществу постепенно приходит постиндустриальное. Все большая часть занятых работает в нематериальном секторе, все меньшая часть — непосредственно в промышленности и сельском хозяйстве.

Так называемые базовые отрасли перестают быть таковыми и никогда не станут базовыми опять. Потребление индивидуализируется, тиражность производства падает, происходит так называемая демассификация производства. Углубляется его интеллектуализация, основными факторами производства становятся информационные ресурсы. Добавленная стоимость создается главным образом в нематериальной сфере, при этом труд приобретает новые черты: в нем начинают преобладать творческие функции, превалирующим типом работника становится творческая личность, приверженная своему делу и стремящаяся привнести в свою работу новые элементы. Стираются различия между низко- и высокотехнологичными отраслями: все отрасли становятся наукоемкими, абсорбируя поток управленческих, финансовых и коммерческих инноваций. Навыки работников и наличие прогрессивной технологии становятся важнее низких затрат на рабочую силу и других обычных факторов конкурентоспособности. Традиционные преимущества регионов начинают утрачивать былое значение.

Нематериальное производство становится парадигмой экономического развития, что заставляет по-новому оценивать степень богатства регионов. Традиционно регионы оцениваются с точки зрения богатства лесом, полезными ископаемыми, почвами, климатическими условиями, основными фондами, географическим положением. Новые представления о нематериальном производстве как о сфере, где создается большая часть стоимости, меняют критерии оценки богатства регионов. На первое место выдвигаются такие факторы, как богатство людьми и их квалификацией, управленческими технологиями, рыночной инфраструктурой, сетью бизнеса, культурой организаций. Новые представления об источниках и факторах экономического развития позволяют по-новому посмотреть на образование, науку, медицину, телекоммуникации, навыки менеджмента как на те сферы общественной жизни, которые оказывают решающее влияние на темпы и направление экономического развития страны в целом.

Итак, на уровне региона можно рассматривать следующие критерии и соответствующие им показатели социально-экономического развития:

- ВВП или ВВП (абсолютная величина и на душу населения) и темпы роста этих показателей;

- средний уровень доходов населения и степень их дифференциации;
- продолжительность жизни, уровень физического и психического здоровья людей;
- уровень образования;
- уровень потребления материальных благ и услуг (продуктов питания, жилья, телефонных услуг), обеспеченность домашних хозяйств товарами длительного пользования;
- уровень здравоохранения (обеспеченность поликлиниками, аптеками, больницами, диагностическими центрами и услугами скорой помощи, качество предоставляемых медицинских услуг);
- состояние окружающей среды;
- равенство возможностей людей, развитие малого бизнеса;
- обогащение культурной жизни людей.

Стандартным способом оценки экономического развития региона является оценка уровня производства (к тому же, как правило, материального производства). Такая оценка является сегодня односторонней и недостаточной. Разработанные международными организациями подходы к оценке экономического развития стран заставляют при оценке уровня развития региона рассматривать не только объем производства, но и такие, например, аспекты, как образование, здравоохранение, состояние окружающей среды, равенство возможностей в экономической сфере, личная свобода и культура жизни. Вполне уместно в качестве интегрального показателя развития региона использовать индекс развития человека, разработанный и применяемый Программой развития ООН для оценки развития отдельных стран.

При управлении экономическим развитием отдельного региона целесообразно выделять все вышеперечисленные относительно самостоятельные цели и осуществлять мониторинг их достижения. В частности, наряду с мониторингом состояния регионального производства и динамики денежных доходов населения необходимо отслеживать и другие важнейшие параметры экономического развития.

Наличие и уровень качества школ, детских садов, других образовательных учреждений и их доступность, а также уровень образования и квалификации людей — важнейшие параметры уровня развития любого региона. Снабжение продуктами пита-

ния, контроль за их качеством, соблюдение прав потребителей на розничном рынке — это также параметры оценки уровня регионального развития. Уровень физического и психического здоровья населения, продолжительность жизни, уровень развития системы здравоохранения и ее доступность, состояние окружающей среды — также важные оценочные критерии социально-экономического развития региона.

Даже если предположить, что большая часть украинских регионов выйдет из экономического кризиса в узком смысле этого слова, т. е. возобладает положительная динамика роста производимой продукции, то вряд ли еще можно будет говорить о позитивных сдвигах в динамике социально-экономического развития в современном понимании, так как экологическая составляющая будет тормозить продвижение регионов вперед.

В настоящее время ближайшие пригороды многих украинских городов представляют собой одну большую разрастающуюся свалку. Многие так называемые дачные поселки расположены в месте складирования собственных же отходов. Значительная часть земель безвозвратно утрачивается под напором наступающего невежества в экологической сфере, усиленного общим недостатком финансовых средств. Это лишь один незначительный аспект комплексной проблемы экологического благосостояния людей.

Многие города характеризуются многократным превышением допустимых норм загрязнения воды и воздуха. Значительные площади плодородных земель ежегодно безвозвратно утрачиваются и навсегда выводятся из сельскохозяйственного оборота. Все негативные экологические тенденции оказывают влияние на общий тренд социально-экономического состояния украинских регионов.

В понятие социально-экономического развития региона входит и такая трудно измеримая субстанция, как культура жизни населения. Положительная динамика экономического развития региона возможна лишь при условии обогащения культурой жизни населения данного региона. Социально-экономическое развитие региона лишь тогда имеет положительную динамику, когда при прочих равных условиях расширяется личная свобода каждого, в том числе и в экономической области, что возможно при эффективной поддержке малого и среднего бизнеса,

антимонопольных мерах, защите прав потребителей, обеспечении реальной свободы передвижений, которая обеспечивается развитым рынком жилья.

Тенденции развития регионов и городов. Рассмотрим некоторые базовые теоретические представления, лежащие в объяснении основных тенденций экономического развития регионов и городов [3].

Первое из них — теория пространственных преимуществ, или теория размещения. Согласно этой теории пространственные преимущества проявляются в любой экономической деятельности. Они заставляют те или иные виды производств располагаться во вполне определенных регионах. Так, алюминиевая промышленность тяготеет к источникам дешевой электроэнергии, металлургические заводы — к местам добычи железной руды и кокса, любые производства, сильно зависящие от сырья, располагаются, как правило, близко к источникам сырья. Некоторые производства, ориентированные на местные рынки и предполагающие значительные транспортные издержки, располагаются близко к рынкам сбыта. Каждый регион, каждый город обладает своими территориальными преимуществами, связанными либо с источниками сырья, либо с другими факторами производства (рабочая сила, земля, энергия), либо с близостью к рынкам сбыта. Данная теория в значительной степени объясняет сложившееся размещение производительных сил.

Другие традиционные представления, связанные не только с теорией, но и с практикой экономического развития, основываются на закономерностях агломерации, концентрации и комбинации производства. В крупных городах или городских агломерациях дополнительная экономия или дополнительный экономический эффект образуется в связи с тем, что вокруг успешно действующих производств формируется их окружение и благодаря объединенному использованию общих ресурсов (трудовых, энергетических, инфраструктурных) достигается дополнительная экономия. Высокая концентрация промышленности в крупных городах позволяет получить дополнительную экономию, возникающую благодаря агломерационному эффекту (совокупные затраты всех производств в крупной агломерации меньше, чем сумма затрат каждого производства в случае их одиночного размещения вне пределов данной агломерации). В крупных центрах возникает дополнительный потенциал их развития благодаря

тому, что некоторые виды высококвалифицированной деятельности возможны только в крупных центрах (музеи, крупные театры, медицинские центры и т. п.).

Весьма плодотворной концепцией, позволяющей эффективно анализировать проблемы экономического развития региона, является концепция основного и вспомогательного производства. В любом регионе можно выделить основную промышленность, т. е. ту, продукция которой в основном вывозится из региона, и вспомогательное производство, продукция которого потребляется преимущественно в пределах региона. Как пример можно рассмотреть машиностроительный завод в качестве основного производства и всю обслуживающую его инфраструктуру — почту, детские сады, школы, поликлиники, банки, страховые учреждения, экспедиционные и транспортные службы, строительство — в качестве вспомогательного. Обычно при расширении основного производства увеличивается и вся обслуживающая его инфраструктура; возникает так называемый мультипликативный эффект: основное производство можно рассматривать как своеобразный ускоритель экономического роста.

Основное производство может быть не только ускорителем, но и тормозом развития, в частности в том случае, когда количество рабочих мест в основном производстве сокращается в процессе структурной перестройки. При достаточно быстрых структурных сдвигах, обусловленных научно-техническим прогрессом, главным фактором успешного развития региона становится не основное, а вспомогательное производство. Долгосрочное процветание региона зависит от того, насколько развита в нем инфраструктура и насколько она готова взять на себя нагрузку нового основного производства. Чем больше развита инфраструктура (вспомогательное производство), тем более гибкой является вся экономика региона, тем на более прочной основе базируется его экономическое развитие и процветание.

Таким образом, в условиях быстрой смены основных производств главным фактором устойчивого экономического развития становится степень развитости всей городской инфраструктуры. Это дает основание по-новому взглянуть на роль так называемых вспомогательных производств, оценить их как первичный фактор экономического развития и залог его процветания в будущем.

Литература

1. Білявський Г. О., Фундуй Р. С. Основи екологічних знань. — К.: Либідь, 1997. — 365 с.
2. Семенов В. Ф. Регіональна економіка: Навч. посіб. — К.: Леся, 2008. — 350 с.
3. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / За ред. В. В. Ковалевського, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенова. — К.: Знання, 2004. — 350 с.

Резюме

Регіональна економіка покликана забезпечувати раціональне використання ресурсного потенціалу регіону і на цих основах вирішувати соціально-економічні проблеми населення, зменшувати залежність регіонів від центру.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Н. Ермолин

УДК 005:338.45

І. М. Кіров

МЕТОДОЛОГІЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ПОСЛУГ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Розвиток та поглиблення ринкових відносин, вихід України на європейський та світовий ринок зумовлюють необхідність розвитку і якісного поліпшення сфери послуг, відповідність її світовим стандартам. Процес капіталізації запускає новий для України господарський механізм, що базується на сучасних ринкових відносинах. Це висуває принципово нові завдання перед товарознавством. На сучасному етапі особливого значення набувають теоретичні дослідження. Вони не менш важливі ніж прикладні проблеми. У ринкових умовах товарознавство покликане змінити пасивну методологію досліджень на активне втручання у вирішення проблем ринку, формування товарних ресурсів, питань, пов'язаних з безпекою та якістю послуг, з захистом прав споживачів.

Класифікація (лат. *classis* — розряд і *facere* — робити) послуг — процес розподілу видів, різновидів послуг на відокремлені класи і категорії із метою пізнання, аналізу, узагальнення відмінних ознак кожного виду послуг” [1]. Саме виходячи з такого визначення в основному і наводилися різні підходи до класифікації, зокрема у роботах [2; 3].

Таке визначення класифікації послуг потребує уточнення, тому що не відповідає ідеології активному втручання товарознавства у вирішення проблем ринку послуг. Метою даного дослідження є створення методології товарознавчої класифікації послуг, яка стане важливою умовою, інструментом ефективного управління процесом створення послуг, надання їх і контролю споживчих властивостей послуг як з боку держави, так і з боку виробників (виконавців) та споживачів послуг.

Суть проблеми полягає у відсутності теоретико-методологічних знань, які би однозначно і чітко відповідали на питання: яким чином можна використати товарознавчу класифікацію послуг для удосконалення управління ними. Така класифікація повинна відповідати вимогам достатності та ефективності. Тобто, для досягнення цілей удосконалення управління послугами не потрібно ніяких інших методологічних положень (їх самодостатність), а досягнення цілей має забезпечуватися найменш витратним шляхом (оптимальність методологічних положень).

При створенні класифікації послуг потрібно враховувати, що управління послугами повинно забезпечувати:

- 1) спектр послуг, який відповідає балансу попиту на послуги і їх пропозиції, якісне регулювання, створення умов для конкуренції на ринку послуг;
- 2) якісне надання послуг суб'єктами господарювання;
- 3) захист фундаментальних прав споживачів послуг, закріплених Декларацією ООН та гарантованих Конституцією України [4];
- 4) прибутковість сфери послуг.

Класифікація, у відповідності до конкретно визначеної мети, повинна допомогти упорядкувати всю існуючу систему різноманітних послуг, визначити об'єкти стандартизації у сфері послуг із врахуванням їх взаємозв'язків і встановити структуру та склад нормативних документів, які повинні бути розроблені для взаємопов'язаної регламентації вимог, узгоджених як за об'єктами регламентації, так і за конкретними вимогами до аналогічних об'єктів стандартизації для всіх категорій та видів нормативних документів з стандартизації у сфері послуг.

У ринкових умовах змінюються поняття про об'єкти товарознавства і відповідно змінюється класифікація товарів. Об'єктами досліджень у товарознавстві стають не тільки звичайні то-

вари народного споживання, але і усі матеріальні і нематеріальні цінності, які є об'єктами купівлі-продажу:

- матеріали, напівфабрикати, комплектуючі, енергоносії, які раніше відносились до категорії засобів виробництва та ресурсів, що розподілялись у господарства через державні органи матеріально-технічного постачання;
- матеріальна продукція, яка забезпечують діяльність суб'єктів господарювання та установ іншого призначення;
- земля, її надра;
- цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно фізичних та юридичних осіб, яке утворює вторинний ринок цього майна;
- ідеї;
- послуги.

Для країн пострадянського простору послуга, як категорія ринкових відносин є новим незвичним об'єктом товарознавства. Незвичність послуг полягає в тому, що вони є процесами, а не матеріальними об'єктами. Споживання послуги співпадає у часі з її виготовленням — послуга не зберігається, тому послуги потребують постійного контролю якості, довіри споживача до виробника (виконавця), взаємного пристосування сторін [5].

Виробництво економічних благ (продукції — товарів) поділяється на дві сфери: сферу виробництва матеріальної продукції та сферу послуг. Визначимо спільні властивості відповідних сфер виробництва продукції: вони повинні задовольняти потреби споживача. Визначимо відмінності: сфера виробництва матеріальної продукції є результатом праці; сфера виробництва послуг є процесом, безпосередньо людською працею.

Сучасний ринок послуг є складним, полісистемним утворенням. Спробуємо проаналізувати його структуру, тобто елементи з яких він складається, як ці елементи взаємодіють між собою, визначимо їх загальні риси та чим вони відрізняються. Це може дати можливість визначити спільні вимоги до стандартизації послуг відповідних рівнів.

У відповідності до запропонованої методології класифікації стандарти на послуги більш низького рівня у обов'язковому порядку повинні відповідати вимогам, які встановлені для стандартів, які по класифікації належать більш високому рівню.

Умовно всі послуги створюють сферу послуг, яка у свою чергу поділяється на сегменти, сегменти на групи і далі йдуть підгрупи, види, різновиди, складні і прості послуги.

До сфери послуг відносяться економічні блага, які відповідають визначенню — послуга. Послуга це — нематеріальна продукція, виробничий процес або дія, у яких споживання корисного ефекту обов'язково починається одночасно з його виробництвом. Складові послуги:

- безпосередньо надання послуги;
- торговельна діяльність та обслуговування споживача до, під час та після вироблення послуги.

Результат надання послуги може мати або не мати матеріальної форми. Результатом надання послуги є вигода або задоволення споживача:

- 1) які після отримання послуги не мають матеріального підтвердження, право власності на результат послуги не виникає (житлово-комунальні послуги, послуги культури, освіти, медицини, державні, транспортні послуги).
- 2) які мають матеріальне підтвердження, результатом послуги є матеріальна річ, на яку у споживача виникає право власності (послуги торгівлі, будівництво або виготовлення іншої матеріальної речі за індивідуальним замовленням);
- 3) які пов'язані з транспортуванням, збереженням або покращенням якості речі, право власності на яку до надання послуги вже належало споживачу (транспортування, збереження, ремонт речі).

Найбільш об'ємною ознакою, за якою можна поділити сферу послуг на сегменти є платність послуг. За цією ознакою можна поділити сферу послуг на такі сегменти: платні та безплатні послуги. Безплатні послуги надаються такими неприбутковими організаціями як церкви, благодійні фонди тощо. Далі розглядаємо тільки платні послуги, які є товаром і, відповідно, об'єктом товарознавства.

Сегмент платних послуг поділяється на дві групи: послуги комерційні, які надаються з метою отримання прибутку суб'єктами підприємницької діяльності та державні послуги, які надаються неприбутковими по статусу державними організаціями за кошти платників податків, але які останнім часом оказують і

комерційні послуги. Державні послуги — будь-які платні послуги, обов'язковість отримання яких встановлюється законодавством та які надаються фізичним чи юридичним особам органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування і створеними ними установами та організаціями, що утримуються коштом відповідних бюджетів [6].

Державні послуги можна розглядати як дії державних органів стосовно реалізації функцій і завдань держави, визначених Конституцією України, іншими законодавчими актами [7].

Всі закони і нормативні документи, які розробляються для сегменту платних послуг чинні для всіх послуг більш низьких рівнів структури класифікації і повинні враховувати:

1. Чотири специфічні властивості усіх без виключення послуг: невідчутність, або нематеріальний характер послуг; нерозривний взаємозв'язок виробництва і споживання; нездатність до зберігання та мінливість надання послуги.
2. Обов'язковість включення до стандарту на послугу відповідного рівня:
 - 1) стандарту безпосередньо на надання послуги;
 - 2) стандарту обслуговування при наданні послуги, який регламентує та оцінює кількісно результативність надання послуг за п'ятьма критеріями оцінювання якості: доступність, зручність, своєчасність, повага до особи, відкритість.
3. Дію принципу “якість за гроші” [1] та що вартість послуги є комплексною економічною категорією, які складаються з:
 - 1) вартості виробничої діяльності;
 - 2) вартості обслуговування;
 - 3) вартості торговельної діяльності.
4. Що результат надання послуги може мати або не мати матеріальної форми.

В той же час потрібно чітко усвідомлювати, що на теперішній час в Україні недостатньо розроблені та потребують теоретичного осмислення та обґрунтування питання: методології визначення поняття платних послуг; нормативно-правового забезпечення; формування методик оцінювання якості тощо. І це відноситься до усього “древа” класифікації платних послуг.

Групу державних послуг [8] можна поділити на дві підгрупи: підгрупу послуг, які надаються безпосередньо державними

органами та підгрупу послуг, які надаються органами місцевого самоврядування. Кожна з цих груп послуг має спільні властивості і відмінності, які повинні враховуватися при розробці стандартів, але кожен елемент класифікації повинен відповідати вимогам, які встановлюються для елементів структури класифікації більш високого рівня. Так стандарт якості підгрупи послуг, які надаються органами місцевого самоврядування повинен відповідати вимогам стандартів, які розроблені для групи державних послуг та сегменту платних послуг.

В обох підгрупах державні послуги об'єднують 2 види послуг: управлінська і адміністративна послуга, які у свою чергу розподіляються на різновиди послуг, складні та прості послуги. Якщо потрібно дроблення у класифікації можна змінити або продовжити.

Управлінська послуга — безпосередня функціональна діяльність державного органу та надання послуг політичному керівництву стосовно вироблення й реалізації державної політики з регулювання певного сектора економіки чи соціального життя.

Адміністративна послуга — дія виконавчого механізму державного органу чи його апарату щодо забезпечення інтересів та свобод фізичних і юридичних осіб в контексті законодавчо визначених порядків реалізації своїх повноважень, що конкретизовані нормативно-правовими актами, зареєстрованими у законодавчо визначеному порядку.

Спільні властивості групи державних послуг, які повинні бути враховані у відповідному законі, стандарті, паспорті послуги, інших нормативних документах, які стосуються групи державних послуг та елементів структури класифікації більш низького рівня:

1. Орієнтація на обслуговування суспільства, запровадження “клієнтських” підходів.
2. Розмежування політичних і адміністративних посад органів державного управління.
3. Посилення професійного статусу державної служби, її політичної нейтральності.
4. Актуалізація проблеми відносин між політичним керівництвом і державною службою та уточнення професійного змісту цих відносин в термінах надання послуг.

Підгрупа послуг, які надаються безпосередньо державними органами має певні відмінності від підгрупи послуг, які надають-

ся органами місцевого самоврядування. Так, послуги, які надаються органами місцевого самоврядування повинні визначатися Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні” [9] та договором, який укладається кожен раз після виборів, між виборним органом (радою) та відповідною територіальною громадою по аналогії з колективним договором на виробництві між адміністрацією та трудовим колективом. Послуги, які надаються безпосередньо державними органами мають свої специфічні особливості, які повинні бути визначені у відповідному стандарті [10].

Групу комерційних послуг можна поділити на три підгрупи:

1. Підгрупу супутніх послуг, які надаються при реалізації всіх видів товарів, крім товарів, які є послугами. Підгрупа супутніх послуг поділяється на види послуг: посередницькі послуги, послуги торгівлі, збереження, та консервації, транспортування товарів, їх гарантійного обслуговування та ін.
2. Підгрупу самостійних послуг, які не пов’язані з реалізацією іншого товару. Підгрупа самостійних послуг поділяється на види послуг: побутові, транспортні (перевезення пасажирів та вантажів, які не є товарами), зв’язку, торговельні, житлово-комунальні, громадського харчування; соціально-культурні послуги (охорони здоров’я, культури, мистецтва, туристично-екскурсійні, освіти, санаторно-курортні, фізичної культури та спорту культурно-розважальні, культурно-просвітницькі) та ін.
3. Універсальні послуги, які в залежності від обставин можуть бути, як супутніми так і самостійними. Підгрупа універсальних послуг поділяється на види послуг: науково-технічні, виробничі, фінансово-банківські, послуги страхування, інформаційні, консантілтингові, консультаційні, юридичні послуги та ін.

При дослідженні послуг будь-якого рівня класифікації комерційних послуг необхідно враховувати умови надання послуг. Основними з них є:

1. Наявність конкуренції на відповідному ринку послуг. Віднесення послуг до:
 - 1) послуг, які знаходяться у конкурентному середовищі ринку (в умовах коли пропозиція послуг перевищує попит);
 - 2) послуг, які надаються не монополістами, але знаходяться поза конкурентним середовищем ринку (попит на послуги перевищує пропозицію на ринку);

- 3) послуг, які надаються природними та штучними монополістами ринкової інфраструктури;
- 4) послуг, які надаються в умовах недосконалої конкуренції на ринку (в умовах порушення антимонопольного законодавства суб'єктами ринку та державними органами).
2. Відношення послуг відповідного рівня до масових або до тих, які надаються індивідуально.
3. Відношення послуг до першочергових, життєво необхідних, або соціально значимих, при надані яких здійснюється соціальний захист населення, надаються державні дотації і, відповідно, витрачаються бюджетні кошти.
5. Відношення послуг до послуг, які мають податкові пільги або фінансуються за рахунок відповідних державних та місцевих бюджетів.

Умови надання послуг на кожному рівні класифікації повинні бути стандартизовані, послуги на нижчому рівні повинні враховувати вимоги до умов надання послуг вищого рівня класифікації. Зрозуміло, що методика залучення державних коштів у надання комерційних послуг повинна мати свої відмінності і визначатися не ручним управлінням, а відповідним нормативним документом. В залежності від стану економіки, ступеня конкурентності на ринку послуг, активності та якості державного регулювання, активності та свідомості громадянського суспільства склад послуг на рівнях класифікації послуг може змінюватися.

Запропонована методологія класифікації послуг може бути корисною як для проведення маркетингових досліджень на ринку послуг, так і для забезпечення якісного надання послуг суб'єктами господарювання, створення державою умов для конкуренції на ринку послуг та захисту прав споживачів.

Література

1. Апопій В. В., Олексин І. І., Шутовська Н. О., Футало Т. В., Організація і технологія надання послуг: Навч. посіб. / За ред. В. В. Апорія. — К.: Академія, 2006. — 312 с.
2. Самойленко А. А., Організація і технологія надання послуг: Навч. посіб. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. — 244 с.
3. Румянцев А. П., Коваленко Ю. О., Світовий ринок послуг: Навч. посіб. — К: Центр навчальної літератури, 2006. — 456 с.

4. Дудла І. О., Захист прав споживачів: Навч. посіб. — К: Центр учбової літератури, 2007. — 448 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: 11-е изд. Серия “Теория и практика менеджмента”. — Питер, 2004. — 800 с.
6. http://uk.wikipedia.org/wiki/Державні_послуги.
7. http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=46&id=589.
8. <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/DUTP/2006-1/txts/REGIONALNE/06zsboms.pdf>.
9. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР.
10. Долечек В. Адміністративна реформа: поліпшення якості і підвищення ефективності державних послуг // Вісн. НАДУ. — 2004. — № 1. — С. 217-224.

Резюме

Предлагается методология классификации услуг, которая отвечает условиям самодостаточности, эффективности и может быть использована как для обеспечения менеджмента и проведения маркетинговых исследований, так и для качественного предоставления услуг субъектами хозяйствования, создания государством условий для конкуренции и защиты прав потребителей на рынке услуг.

Рецензент канд. техн. наук, доцент В. О. Омаров

УДК 657.4:336

В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко

СТАН УРЯДОВОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ УКРАЇНИ

Ні в кого не викликає сумнівів щодо необхідності функціонування системи управління державними фінансами, невід’ємною складовою якою є контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів та активів країни. Такий державний фінансовий контроль являє собою систему контрольних заходів, спрямованих на формування, використання та відтворення національного багатства. За своєю суттю державний фінансовий контроль є проявом фінансової політики держави, яку, як правило, проводить уряд.

Лізьською декларацією, прийнятою у 1977 році, було систематизовано загальноприйняті принципи контролю за державними ресурсами. У ній виділено два незалежні один від одного види державного фінансового контролю: зовнішній — представлений Вищими органами державного фінансового контролю, і внутрішній — служби контролю державних органів управління, які підзвітні уряду. До останніх в Україні можна віднести: Міністерство фінансів, Контрольно-ревізійне управління, Державну податкову службу України, Державну митну службу України та інші органи виконавчої влади.

Кабінетом міністрів України схвалено “Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2015 року” [1], у якій визначено “питання організації та функціонування внутрішнього фінансового контролю в системі органів державного і комунального сектору”. Концепція розроблена з урахуванням міжнародних стандартів INTOSAI та враховує європейський досвід. Нагляд за станом реформування системи внутрішнього фінансового контролю покладено на Міністерство фінансів України.

Згідно Постанови КМУ “Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України” [2] Міністерство фінансів України є головним органом у сфері державного внутрішнього фінансового контролю. Міністерству фінансів України підпорядковуються Державна контрольно-ревізійна служба (ст. 4 ЗУ “Про державну контрольно-ревізійну службу України” [3]), Державне казначейство (ст. 1 Постанови КМУ “Положення про державне казначейство” [4]) та інші відомчі органи. А от Державна митна служба та Державна податкова служба України є самостійними центральними органами виконавчої влади (ст. 4 ЗУ “Про державну податкову службу в Україні” [5] та ст. 1 Указу Президента “Про державну митну службу України” [6]).

Одними з найважливіших завдань Мінфіну є:

- забезпечення реалізації єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової, митної політики, політики у сфері державного внутрішнього фінансового контролю та здійснення контролю за її проведенням Державною податковою адміністрацією, Держмитслужбою, ГоловКРУ, Державним казначейством;
- здійснення в межах своїх повноважень контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Мінфін здійснює фінансовий контроль на всіх стадіях бюджетного процесу.

Згідно Бюджетного кодексу України [7] здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства покладається, крім Міністерства фінансів, на Державну контрольно-ревізійну службу та Державне казначейство. Законодавством України визначено, що повноваження контрольно-ревізійної служби та Державного казначейства у сфері фінансового контролю поширюються лише на операції пов'язані з виконанням бюджету України.

Так, зокрема, відповідно до ст. 112 Бюджетного кодексу України [7] та ст. 4 Постанови КМУ “Положення про державне казначейство” [4] Державне казначейство здійснює контроль за:

- відповідністю платежів взятим зобов'язанням та бюджетним асигнуванням;
- здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень;
- закупівлею товарів, робіт і послуг за державні кошти.

Державне казначейство, як і Міністерство фінансів, не здійснює системного фінансового контролю за виконанням бюджетів та використанням державного майна. Однак, фінансовий контроль органів Державного казначейства здійснюється на регулярній основі — від прийняття бюджетних зобов'язань до їх оплати, тобто використання коштів за цільовим призначенням. Таким чином, забезпечується суворий контроль за правильністю фінансових операцій, їх бухгалтерським обліком, що може бути гарантією чіткого виконання рішень виконавчої влади. Такий вичерпний контроль здійснюється паралельно з веденням операцій протягом року і тому є ефективнішим, ніж контроль за результатами.

Державна контрольно-ревізійна служба (далі — ДКРС) за законодавством України в частині фінансового контролю наділена більш широкими повноваженнями. Статтею 2 Закону України “Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні” [3] визначено, що ДКРС здійснює державний фінансовий контроль за:

- ефективним використанням та збереженням державних фінансових ресурсів та активів;
- правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань;
- станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності;
- виконанням місцевих бюджетів.

Крім того, слід зауважити, що контрольні дії органів ДКРС поширюється не тільки на органи виконавчої влади та бюджетні установи, а й на підприємства та організації, які отримують бюджетні кошти або використовують державне чи комунальне майно.

Однак, контрольні функції Державної контрольно-ревізійної служби щодо бюджету є обмеженими, так як стосуються лише його видаткової частини.

Органи державної контрольно-ревізійної служби здійснюють фінансовий контроль у вигляді державного фінансового аудиту та інспектування, результати якого свідчать про щорічне зростання втрат фінансових і матеріальних ресурсів в результаті вчинених правопорушень учасниками бюджетного процесу. Виняток становить лише 2006 рік, в якому, у порівнянні з 2005 роком втрати зменшились на 11,62 %. А найбільший приріст втрат був у 2005 році — 234,06 % (рис. 1).

Основними порушеннями, виявленими під час контрольно-перевірочної роботи органів контрольно-ревізійної служби, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, — є незаконні витрати фінансових і матеріальних ресурсів (у 2008 році склали 55,6 % [8]). Основною причиною таких порушень, відповідно Звітів ДКРС, виступає “низька якість внутрішнього конт-

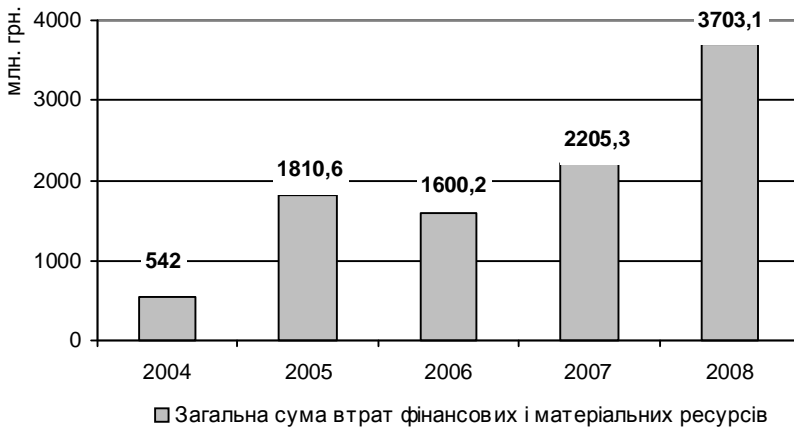


Рис. 1. Динаміка росту втрат фінансових і матеріальних ресурсів в результаті вчинених правопорушень, які були виявлені ДКРС України [8]

ролю та безвідповідальне ставлення з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів”.

Контроль, який проводять органи державної контрольно-ревізійної служби України суттєво відрізняється від контролю Міністерства фінансів та Державного казначейства. Цей орган наділений правом безпосереднього проведення контрольних заходів, за результатами яких винні особи притягаються до адміністративної та фінансової відповідальності.

Фактично, контрольні заходи ДКРС направлені на перевірку цільового використання державних коштів, в той час як аналізу ефективного управління об'єктом контролю приділяється недостатня увага. Спробою вирішення цієї проблеми стало розділення фінансового контролю ДКРС на два види: інспектування та державний фінансовий аудит. Основна відмінність цих видів полягає у тому, що інспектування, на відміну від аудиту, носить не рекомендаційний характер, а фіскальний.

Слід зазначити, що тлумачення терміну “державний фінансовий аудит” в українському законодавстві з'явилося лише у 2006 році, — з набранням чинності Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна” [9]. Крім того, Закон визначив суб'єктів державного фінансового аудиту в Україні, до яких віднесено — Рахункову палату та органи державної контрольно-ревізійної служби.

Однак, об'єкт державного фінансового аудиту має загальнодержавний характер, а не відомчий. Результати такого контролю повинні надаватися парламентаріям та громадськості, які в свою чергу — зможуть визначити ефективність роботи виконавчої влади — уряду.

Надавши органам, які здійснюють внутрішній державний фінансовий контроль, повноваження проводити фінансовий аудит, — уряд тим самим намагається перебрати на себе функції координуючого органу та таким чином — забезпечити собі одноосібне право впливу на функціонування державної системи фінансового контролю.

До органів внутрішнього державного фінансового контролю відносять Державну податкову службу України, яка здійснює “контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування

та сплати податків та зборів” [5], тобто де-юре цей орган не відповідає за виконання дохідної частини державного бюджету та не здійснює контролю за використанням коштів державного бюджету. Тому, на нашу думку, фінансовий контроль, який здійснюють органи податкової служби, у вигляді виїзних та безвиїзних перевірок, носить суцільно фіскальний характер.

Підтвердженням цього є також планування у Державному бюджеті України надходжень від фінансових санкцій (наприклад, п. 15 ст. 2 ЗУ “Про державний бюджет на 2009 рік” [10]. Отже, Державна податкова служба України, яка наділена правом застосування штрафних санкцій, фактично відповідає за виконання дохідної частини державного бюджету України. За дев’ять місяців 2008 року за результатами контрольних заходів ДПС України було донараховано 3,3 млрд. грн. [11], що становить 1,51 % надходжень Зведеного бюджету за цей період. Однак з донарахованих сум надійшло лише 1,3 млрд. грн., тобто 0,6 % доходів бюджету.

Крім того, до бюджету плануються надходження від податків та зборів, контроль за якими належить до компетенції податкової служби. Державна податкова служба України забезпечує від 55,9 % — у 2006 році до 63,4 % — у 2007 році доходів Зведеного бюджету України та 76,5 % і 86,4 % відповідно у сумі податкових надходжень (рис. 2).

Державна митна служба України здійснює державний фінансовий контроль лише у розрізі митного контролю, який згідно ст. 1 Митного кодексу являє собою “сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм цього Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку” [13].

Згідно Указу Президента України “Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності” [14] митні органи наділені правом здійснювати перевірки стосовно сплати ввізного мита, акцизного збору та податку на додану вартість, які справляються при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України в момент перетинання митного кордону. Таким чином, можна стверджувати, що митні органи, як і податкові, є більше фіскальними органами.



Рис. 2. Питома вага податкових надходжень до Зведеного бюджету України, які забезпечуються ДПС України [12]

Митні органи України наділені повноваженнями здійснювати фінансовий контроль у вигляді невізних документальних перевірок. Законодавством не передбачено можливість самостійного проведення такими органами візних перевірок, лише у складі інших контролюючих структур, зокрема органів податкової служби. Отже, фінансовий контроль митних органів є дуже обмеженим.

Інші відомчі органи, які уповноважені проводити державний фінансовий контроль умовно можна розділити за відомчою ознакою на декілька категорій (табл. 1).

Внутрішній державний фінансовий контроль є складовою частиною державного фінансового контролю. Реформування внутрішнього контролю повинно відбуватись через реформування усєї системи державного фінансового контролю в Україні, усунення усіх існуючих на сьогодні проблем, основними серед яких є:

По-перше, — відсутність цілісної нормативно-правової бази, яка б закріплювала порядок здійснення державного фінансового контролю в Україні, суб'єктів такого контролю, їх ієрархію та сфери їх компетенції, розмежувала внутрішній (урядовий) державний фінансовий контроль та зовнішній (парламентський).

Спробою систематизувати порядок проведення державного контролю у сфері господарювання став Закон “Про основні принципи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності” [15]. Однак, реально Закон не поширюється на фінансову сферу, —

Таблиця 1

Класифікація органів фінансового контролю за відомчою ознакою

Вид	Характеристика	Органи фінансового контролю
органи галузевої компетенції	контроль за суб'єктами господарювання певної галузі чи виду діяльності	Національний банк України (контролює комерційні банки), Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (контролює небанківські фінансові установи), Аудиторська палата (контролює аудиторську діяльність), Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (контролює діяльність суб'єктів ринку цінних паперів) та інші.
органи спеціальної компетенції	здійснюють контроль вузького спрямування	Фонд державного майна України, Антимонопольний комітет та інші
органи міжгалузевої компетенції	здійснюють контроль окремих сфер діяльності суб'єктів господарювання	Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, Фонд соціального страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань – контролюють правильність обчислення та повноту сплати страхових внесків, а також цільове використання наданих суб'єктам господарювання та громадянам коштів. Крім того, до цієї групи можна віднести — Державну податкову службу України, Державну митну службу України, Державне казначейство та інші

він не містить переліку органів, які повинні керуватись ним у своїй наглядній діяльності, а також не визначає сфери його впливу.

Оновлена система нормативно-правових актів державного фінансового контролю має усунути такі основні недоліки:

- зазначені вище суперечності законодавства;
- чітко визначити термінологію державного фінансового контролю, привести її у відповідність ухваленій Міжнародною організацією вищих контролюючих органів (INTOSAI). Зокрема, в той час як INTOSAI розрізняє терміни “financial control” та “audit”, в українському законодавстві відсутні визначення таких понять, що призводить до частой їх підміни.
- побудувати чітку ієрархію органів фінансового контролю, сфери їх компетенції;
- закріпити за кожним органом правову базу та внести мораторій щодо її зміни і доповнення внутрішніми інструктивними матеріалами на протязі трьох років.

На нашу думку, необхідно затвердити головний законодавчий акт — Кодекс про фінансовий контроль України, який міститиме положення як державного, так і не державного фінансового контролю.

По-друге, — відсутність прозорості як в управлінні фінансовими ресурсами країни, так і в фінансовому контролі. Інформаційне забезпечення громадян про результати діяльності кожного окремого органу фінансового контролю часто взагалі відсутнє (наприклад, на офіційному сайті Державної податкової служби відсутні Звіти про результати діяльності цього органу (або вони добре там приховані)). На нашу думку, громадськості мають бути доступні не тільки звіти Рахункової палати України та Державного контрольно-ревізійного управління, а й інших органів. При чому слід законодавчо закріпити основні вимоги до таких звітів та їх положення. Адже в кінцевому підсумку органи фінансового контролю працюють для громадян, — тому вони повинні бути не тільки доступні великому загалу, а й бути зрозумілими!

По-третє, — відсутність чіткої взаємодії між органами фінансового контролю, що призводить до недостатньої ефективності в діяльності таких органів, дублювання їх функцій, а в результаті — нераціональне використання людських і фінансових ресурсів, неодноразових перевірок одного й того ж суб'єкта господарювання на протязі року та відсутність таких перевірок у інших суб'єктів господарювання.

В-четвертих, — необхідно розробити методик оцінки ефективності контрольно-перевірочної діяльності органів фінансового контролю та забезпечити її використання у практичній роботі. Відсутність методик оцінки ефективності контролю призводить до погіршення ситуації, при якій загальний розмір втрат від фінансових правопорушень та зловживань по країні в цілому не відомий нікому, адже така статистика взагалі відсутня.

Література

1. Розпорядження КМУ “Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2015 року” від 24.05.2005 р. № 158 із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
2. Постанова КМУ “Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України” від 27.12.2006 р. № 1837 // <http://www.rada.gov.ua>.
3. Закон України “Про державну контрольно-ревізійну службу України” від 26.01.1993 р. № 2939-XII із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.

4. Постанова КМУ “Положення про державне казначейство” від 21.12.2005 р. № 1232 із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
5. Закон України “Про державну податкову службу в Україні” від 4.12.1990р. № 509-XII із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
6. Указ Президента України “Про державну митну службу України” від 29.11.1996р. № 1145/96 із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
7. Бюджетний кодекс України від 21.06. 2001 р. № 2542-III із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
8. Розраховано автором за даними Звітів ДКРС // <http://www.dkrs.gov.ua>.
9. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна” від 15.12.2005 р. № 3202-IV із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
10. Закон України “Про державний бюджет на 2009 рік” від 26.12.2008 р. № 835-VI // <http://www.rada.gov.ua>.
11. Вісник податкової служби України // <http://www.visnuk.com.ua>.
12. Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України та Державної податкової служби України // <http://minfin.gov.ua> та <http://sta.gov.ua>
13. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
14. Указ Президента України “Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності” від 23.07.1998 р. № 817/98 із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.
15. Закон України “Про основні принципи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності” від 05.04.2007 р. № 877-У із змінами і доповненнями // <http://www.rada.gov.ua>.

Резюме

В статье рассматривается современное состояние и перспективы развития правительственного финансового контроля Украины. Анализируется роль органов исполнительной власти в обеспечении контроля за финансовыми ресурсами и активами страны. Выявлены проблемы системы государственного финансового контроля в Украине и предложены пути их решения.

Рецензент доктор економ. наук, професор О. Н. Громова

НАШИ АВТОРЫ

- Арутюнян К., канд. эконом. наук, доцент ОГЭУ (Одесса)
- Арутюнян Рузана, преподаватель каф. банковского дела ОГЭУ (Одесса)
- Боберская Екатерина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Горшкова Ирина, преподаватель каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Дзезик Сергей, канд. эконом. наук, доцент каф. экономики и управл. нац. хозяйством ОГЭУ (Одесса)
- Дмитриева Евгения, студент ОГЭУ (Одесса)
- Егоров Александр, канд. эконом. наук, доцент ОГЭУ (Одесса)
- Ефанов Андрей, аспирант каф. статистики ОГЭУ (Одесса)
- Иोजица Ирина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Киблик Екатерина, аспирант каф. экономики предприятий ОГЭУ (Одесса)
- Киров Игорь, канд. хим. наук, доцент каф. экспертизы товаров и услуг ОГЭУ (Одесса)
- Клевцевич Наталья, аспирант каф. экономики и управл. нац. хозяйством ОГЭУ (Одесса)
- Кравченко Евгений, студент ОГЭУ (Одесса)
- Лебедко Анна, соискатель каф. финансов ОГЭУ (Одесса)
- Лободина Зоряна, преподаватель каф. финансов Нац. эконом. ун-та (Тернополь)
- Машталир Ирина, соискатель каф. экономики предприятий ОГЭУ (Одесса)
- Михайленко Светлана, канд. эконом. наук, доцент, зав. каф. финансов ОГЭУ (Одесса)
- Несененко Павел, канд. эконом. наук, доцент каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Павлов Александр, канд. истор. наук, доцент каф. филос. и социально-полит. наук Нац. академии гос. управления при Президенте Украины (Одесса)

- Падухевич Алена, преподаватель каф. менеджмента ОГЭУ (Одесса)
- Подгорная Ирина, канд. эконом. наук, доцент каф. учета и аудита Нац. академии пищевых технологий (Одесса)
- Прохина Екатерина, студент ОГЭУ (Одесса)
- Радионова Татьяна, студент Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Савчук Светлана, преподаватель каф. финансов Нац. эконом. ун-та (Тернополь)
- Слободянюк Ольга, преподаватель каф. общей эконом. теории ОГЭУ (Одесса)
- Тарахтий Олеся, студент ОГЭУ (Одесса)
- Фатеев Константин, аспирант каф. экономики и управл. нац. хозяйством ОГЭУ (Одесса)
- Химчук Анна, преподаватель каф. банковского дела ОГЭУ (Одесса)
- Хинева Мария, студент ОГЭУ (Одесса)
- Хомутенко Алла, соискатель каф. финансов ОГЭУ (Одесса)
- Хомутенко Вера, доцент каф. финансов ОГЭУ (Одесса)
- Якубовский Сергей, доктор эконом. наук, профессор, зав. каф. мирового хозяйства и междунар. эконом. отношений Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)

СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	3
С. О. Якубовський, Т. А. Родіонова Доходність іноземних капіталовкладень в економіках України та Польщі	3
І. Є. Подгорна Місце венчурного бізнесу в сучасній економіці та його роль у розвитку науково-технічного прогресу	13
Е. Г. Дмитриєва Стратегічне планування: практична необхідність, яку важко реалізувати?	19
І. В. Іожиця Антикризове управління туристичним підприємством	26
К. О. Фатєєв Аналіз ринку медичних послуг Одещини	32
Н. А. Клевцєвич	37
Ризики проектів державно-приватного партнерства в комунальному господарстві України	37
С. В. Михайленко, Г. О. Лебедко Проблеми формування та виконання державного бюджету України	42
І. В. Маїталір Бізнес-планування як основа внутрівиробничого управління ..	51
Е. В. Киблик Влияние характера изменений рынка на эффективность деятельности предприятий	59
М. М. Хинєва Аналіз методів оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності споживчих товарів	68

О. В. Падухевич	
Місце та роль збуту в загальній системі управління підприємствами	82
К. Є. Прохіна	
Проектування та його необхідність у сучасних умовах господарювання	90
П. П. Несененко	
Аналіз механізму формування земельної ренти в роботі І. Г. фон Тюнена “Изолированное государство относительно сельского хозяйства и национальной экономики”	101
О. О. Слободянюк	
Економічна форма засобів праці в трансформаційній економіці України: основний капітал або основні фонди?	110
І. А. Горшкова	
Основні макроекономічні проблеми відтворювального процесу в трансформаційній економіці України	121
Г. О. Хімчук	
Проблеми формування резервів по активним операціям вітчизняних банків в сучасних умовах	130
К. В. Боберська	
Мінімальна заробітна плата як мінімальна державна соціальна гарантія	141
О. В. Тарахтій	
Вплив світової фінансової кризи на ринок праці України	151
К. Р. Арутюнян, Р. Р. Арутюнян	
Причини світової фінансової кризи і шляхи забезпечення стабільності фінансової сфери України в умовах глобалізації	161
О. І. Павлов	
Прогнозування, планування та програмування як інструменти впровадження політики сільського розвитку	168

З. М. Лободіна	
Організаційні засади управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я	177
С. В. Савчук	
Місцеві бюджети в умовах бюджетного реформування	185
А. М. Ефанов	
Проблемы долгосрочного финансирования акционерных предприятий	193
Є. В. Кравченко	
Філософія діяльності Агентств регіонального розвитку	198
А. П. Егоров	
Критерии социально-экономического развития региона	204
І. М. Кіров	
Методологія класифікації послуг у ринкових умовах	212
В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко	
Стан урядового фінансового контролю в системі державного фінансового контролю України	220
НАШИ АВТОРЫ	230