

ISSN 1993-0240

Випуск 1
січень – березень
2012 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2012

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 1
січень – березень
2012

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 5
від 29 лютого 2012 р.

Issue 1
January – March
2012

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.

Заступник головного редактора

Кириленко О. П., д. е. н., проф.,

Відповідальний секретар

Желюк Т. Л.

Редакційна колегія:

Дудар Т. Г., д. е. н., проф.,
Дусановський С. Л., д. е. н., проф.,
Козюк В. В., д. е. н., проф.,
Ковальчук В. М., к. е. н., доц.,
Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,
Луців Б. Л., д. е. н., проф.,
Ляшенко О. М., д. е. н., проф.,
Савельєв Є. В., д. е. н., проф.,
Сохацька О. М., д. е. н., проф.,
Фаріон І. Д., д. е. н., проф.,
Тарнавська Н. П., д. е. н., проф.,
Юрій С. І., д. е. н., проф.

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

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей
та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

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

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

ISSN 1993-0240

© THEU, 2012

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аркадій СУХОРИКОВ, Юрій ХАРАЗІШВІЛІ

Моделювання впливу макроекономічної політики на параметри економічного зростання 7

Тетяна ЖЕЛЮК

Діагностика результативності державного регулювання структурних зрушень у контексті забезпечення економічної безпеки 20

Микола ПЕТРУШЕНКО

Актуалізація проблеми управління природно-ресурсними конфліктами в Україні 35

Олеся ТОЦЬКА

Прогнозування інвестицій в освіту Росії на основі нечітких множин 45

Микола МАЛІК, Леся ЗАБУРАННА

Стан та проблеми сталого розвитку аграрної сфери України 53

Ірина МАЗУР

Енергоємність валового внутрішнього продукту України: передумови зниження 64

Олена КАРАСЬ

Стан і перспективи розвитку пасажирських авіаційних перевезень в Україні 73

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Лілія МАТЛАГА

Теоретико-методологічні засади формування власного капіталу в банківських установах України 81

І. ГРИШОВА, О. ГАЛИЦЬКИЙ

Потокові процеси у фінансовому забезпеченні АПК 89

Юрій ІВАНОВ, Роза ІВАНОВА

Методичні аспекти моніторингу імплементації Податкового кодексу України 98

Марія КОЗОРИЗ, Галина ВОЗНЯК

Проблеми розвитку бюджетного федералізму в Україні 108

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Надія ГОЛОЗУБОВА

Проблема формування сировинних зон виноробних підприємств 116

Тарас ДУДАР

Проблеми формування та розвитку вертикально інтегрованих структур
у сільському господарстві 126

Елеонора ОНИЩЕНКО

Система управління кадровим потенціалом підприємства: підхід
до проектування підсистем 137

Петро МИКИТЮК

Система оцінювання та аналізу факторів ризику інвестиційно-інноваційної
діяльності підприємства 145

С. СОЛНЦЕВ, О. СТРУЛЄВ

Створення споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості 154

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Наталія ЛОХАНОВА

Проблеми обліку і контролю трансакційних витрат у системі управління
економічною стійкістю підприємств 161

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Наталія КОМАР

Напрямки надання міжнародної фінансової та технічної допомоги
в рамках Плану Маршалла 172

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Оксана ШИМАНСЬКА

Н. Г. Менк'ю: парадигма наукових поглядів теоретика сучасного неокейнсіанства 182

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Дослідження теорії бюджетної політики в умовах трансформації системи
місцевих фінансів України 188

Наші автори 191

Annotation 193

До відома авторів "Вісника ТНЕУ" 196

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Arkadii SUKHORUKOV, Yurii KHARAZISHVILI

Modeling the impact of macroeconomic policies on the parameters
of economic growth 7

Tetiana ZHELIUK

Diagnostic of efficiency of state regulation of structural changes
in the context of economic security 20

Mykola PETRUSHENKO

Actualization of the problem of the management of natural resource conflicts in Ukraine 35

Olesia TOTSKA

Prognostication of investments in education of Russia on the basis of fuzzy sets 45

Mykola MALIK, Lesia ZABURANNA

Situation and problems of sustainable development of agrarian sphere in Ukraine 53

Iryna MAZUR

The power consumption of gross domestic product of Ukraine: pre-conditions
of reduction 64

Olena KARAS

Condition and prospects of development of passenger air transportation in Ukraine 73

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING FINANCIAL AND CREDIT MECHANISM

Liliya MATLAGA

Theoretical and practical principles of equity in Ukrainian banks 81

I. GRYSHOVA, O. GALYTSKYI

Stream processes in financial support of agricultural complex 89

Yurii IVANOV, Rosa IVANOVA

Methodological aspects of monitoring the implementation of the Tax Code of Ukraine 98

Maria KOZORIZ, Galyna VOZNIAK

Issues of fiscal federalism development in Ukraine 108

ECONOMY OF INDUSTRY AND PRODUCTION MANAGEMENT

Nadiya GOLOZUBOVA

The problem of forming of raw materials zones of wineries 116

Taras DUDAR

Problems of forming and development of the vertically integrated structures in agriculture 126

Eleonora ONYSHCHENKO

Enterprise human resources management system: an approach to the design of subsystems 137

Petro MYKYTYUK

System of evaluation and risk factors analysis of investment and innovation activity of enterprise 145

S. SOLNTSEV, O. STRULYEV

Creation of customer value of industrial estate objects 154

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Nataliya LOKHANOVA

The problem of accounting and control of transaction costs in the system of management of the economic stability of the enterprises 161

INTERNATIONAL ECONOMICS

Natalia KOMAR

Areas of international financial and technical assistance according to the Marshall Plan 172

RETROSPECTIVE OF WORLD ECONOMIC THOUGHT

Oksana SCHIMANSKA

Nicholas Gregory Mankiw: paradigm of scientific views of the theorist of modern neo-Keynesianism 182

CRITICISM AND BIBLIOGRAPHY

Research of theory of fiscal policy in conditions of transformation of the system of local finances of Ukraine 188

Our authors 191

Annotation 193

Useful Information for the authors 196

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аркадій СУХОРУКОВ, Юрій ХАРАЗІШВІЛІ

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПАРАМЕТРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Проведено моделювання та аналіз впливу факторів попиту та пропозиції на економічне зростання України із застосуванням макроекономічної моделі загальної економічної рівноваги "Альфа" за видами економічної діяльності, встановлено вагомість впливу розвитку окремих видів економічної діяльності на економічне зростання України.

Ключові слова: економічне зростання, макромодель зростання, коефіцієнти чутливості факторів економічного зростання, точки впливу.

Макроекономічна політика має бути спрямована на стимулювання економічного зростання і базуватися на моделях, що забезпечують можливість врахування системного впливу на фактори сукупного попиту та сукупної пропозиції. Мінливість ринкових умов змушує корегувати макроекономічну політику залежно від ступеня впливу важелів державного регулювання на темпи економічного зростання. Макроекономічне моделювання має дати відповідь на те, як впливають важелі бюджетно-податкової, грошово-кредитної, валютно-курсової та інвестиційної політики держави на вихідні показники моделі: сукупний попит, сукупну пропозицію, рівень цін, темпи зростання, національний дохід. Найпоширенішими є структурні економетричні моделі, що поєднують економічний та статистико-математичний інструментарій і передбачають перевірку коректності прогнозних даних.

У розвинених країнах, насамперед у США, Канаді та Англії, низка наукових інститутів формують альтернативні економіко-математичні макромоделі, які базуються на різноманітних теоретичних припущеннях. Це дозволяє порівнювати результати розрахунків, отриманих незалежно різними групами вчених. Найбільш відомими є макромоделі DRI, BEA, FRB/MPS, Тейлора, Файра та Клейна [1]. Зазвичай вони базуються на різних припущеннях. Наприклад, модель Тейлора використовує теорію раціональних очікувань, тоді як модель DRI – кейнсіанську теорію. Незважаючи на незбіжність в основоположних припущеннях, моделі дають порівнювані результати. Однак інколи чисельні оцінки мультиплікаторів відрізняються навіть у моделях, що базуються майже на однакових припущеннях. Тому виникає запитання, яка з моделей дає більш адекватну інформацію? Це нелегке запитання, відповідь на яке потребує не менш копіткого аналізу, ніж розробка самої моделі. Всі економетричні моделі дуже відрізняються своєю масштабністю, точністю прогнозування та функціональними можливостями. Крім того, кожна економічна система відрізняється від іншої, тому неможливо створити універсальну модель. Отже, повне порівняння сучасних економетричних моделей є надзвичайно актуальним і водночас важким завданням.

Модель Банку Англії [2; 3] охоплює 20 рівнянь, що визначають ендogenous змінні, 90 інших зв'язувальних рівнянь і тотожностей та 30 додаткових змінних. Сукупний попит обчислюється на основі кейнсіанського підходу, сукупна пропозиція – на основі класичного підходу з використанням функції Кобба–Дугласа з екзогенним технічним прогресом. Всі рівняння переводяться в лінійну форму логарифмуванням змінних. Коефіцієнти еластичності вважаються постійними. Сукупна пропозиція відображає довгостроковий шлях розвитку, тому рівень цін також вважається постійним, тобто випуск та ВВП не залежать від інфляції (класична інтерпретація). Номінальний ВВП визначається сукупним попитом за категорією кінцевих витрат. Для моделювання інфляції в короткостроковому періоді використовується рівняння Філіпса. Моделюється також номінальна відсоткова ставка як залежність від реальної ставки відсотка, темпів інфляції та розриву випуску.

Прийняті припущення можливо використовувати лише в економіках, які давно пройшли перехідний період розвитку. Крім того, припущення щодо постійності коефіцієнтів еластичності у виробничій функції у перехідних економіках не виконується. Функції сукупного попиту та сукупної пропозиції не будуються і, як наслідок, інфляція не є результатом такої взаємодії, що визначає відсутність системного підходу.

Основним інструментом створення економіко-математичних моделей у розвинених країнах (Англія, США, Франція, Німеччина та ін.) є векторні авторегресії (vector auto regression, VAR) та векторні моделі коригування помилок (vector error correction model, VECM) – багатофакторні моделі, які дозволяють поєднувати довгострокові рівноважні зв'язки та механізми короткострокового пристосування. Введення цього механізму в класичні моделі симулятивних рівнянь має стати логічним об'єднанням моделей довгострокових рівноважних зв'язків з моделями короткострокової динаміки. Таким чином, VAR-моделі (вектор-авторегресійні) є розширенням концепції ARIMA-моделювання окремого часового ряду. Термін "вектор" у цьому разі показує, що моделюються одночасно два або більше часових рядів. Термін "авторегресійні" означає включення лагових значень залежних змінних у праву частину кожного окремого рівняння системи.

Певним недоліком таких макромоделей вважається їх значний розмір, що впливає на гнучкість і швидкість при обрахунках різноваріантних прогнозів динаміки макроекономічних показників. Через відсутність акценту на теоретичних макроекономічних конструкціях такі моделі є вразливими до структурних змін економіки і, як правило, ускладнюють їх використання для кількісного визначення впливу від змін макроекономічної політики.

Зразком застосування VECM є "модель інфляції - P*", запропонована в [4], яка базується на постулаті монетаризму, відповідно до якого збільшення грошової маси від деякого рівноважного стану є випереджальним індикатором майбутньої інфляції, незважаючи на рівень завантаження макрофакторів – праці та капіталу. Моделі VAR також широко застосовуються як у розвинених країнах, наприклад США [5], в зоні Євро [6], так і у країнах, що розвиваються, наприклад у Бразилії [7], Польщі [8].

Моделі VAR та VECM (багатофакторні моделі прогнозування), які належать до екстраполяційних методів, також були застосовані в Україні. Такий інструментарій для побудови моделей використовують Інститут економіки та прогнозування НАНУ [9], Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, "CASE-Україна", Міжнародний центр перспективних досліджень, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій та ін.

Мета статті – визначення чутливості впливу економічної системи на економічне зростання та інфляцію для вибору точок впливу політики стимулювання економічного зростання.

Застосування для визначення кількісного впливу чинників на економічне зростання аналітичної моделі загальної економічної рівноваги "Альфа" [10; 11] дає можливість дослідити вплив макроекономічної політики на економічне зростання та інфляцію. Аналітичні методи прогнозування макропоказників вважаються найбільш перспективними і базуються на сучасних економічних теоріях, що відображають функціональні зв'язки між показниками. Головною та найважливішою перевагою аналітичних методів є невідірваність від самого об'єкта прогнозування. Водночас використовують абстрактні математичні методи: лінійної та нелінійної регресії, екстраполяції, групового обліку аргументів, нейронних мереж (НМ), Fuzzy-technology.

Нами проведено дослідження чутливості основних макропоказників для України у період 2011–2012 рр. до зміни параметрів, що обумовлюють сукупні попит та пропозицію¹. Розраховані коефіцієнти чутливості наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти чутливості основних макропоказників до зміни керованих параметрів попиту та пропозиції на 2011–2012 рр.

Екзогенні макропоказники	Ендогенні макропоказники			
	Номинальний ВВП, млрд грн	Реальний ВВП, % п.	Ваговий к-т впливу	Дефлятор ВВП, % п.
Інвестиції, млрд грн	2,82	0,14	0,0213	0,05
Доходи зведеного бюджету, млрд грн				
+	-2,28	-0,041		-0,119
-	1,58	0,028	0,004267	0,081
Видатки зведеного бюджету, млрд грн на споживання на інвестиції				
	2,58	0,045		0,134
	2,57	0,136	0,02072	0,037
Експорт товарів і послуг, млрд грн	3,54	0,095	0,01447	0,147
Імпорт товарів і послуг, млрд грн	-5,73	-0,164	-0,02499	-0,236
Обмінний курс, грн / дол. США				
+	460,0	10,7	0,16305	21,0
-	-520,0	-12,0		-24,3
Номинальна заробітна плата, грн	0,23	-0,0045	-0,005257	0,021
Коефіцієнт технології виробництва, (відношення ВВП до випуску)	0,0	173,0	0,2621	-183,0
Коефіцієнт завантаження капіталу	0,0	192,0	0,2926	-202,0
Темп науково-технічного прогресу, %	0,0	1,37	0,20877	-1,46
Попит на працю, млн осіб	39,0	2,82	0,04297	-0,3

Примітка. Розрахунки НІСД відповідно до моделі "Альфа".

Наведені коефіцієнти чутливості основних важелів економічного зростання характеризують кількісний вплив факторів зростання сукупного попиту та сукупної пропозиції (зміна ендогенних макропоказників визначається як добуток збільшення фактора на коефіцієнт чутливості) та визначають такі зміни за екзогенними макропоказниками:

¹ Розрахунки проводяться за припущенням підтримання Національним банком України на постійному рівні номінальної ставки відсотка.

Інвестиції. Збільшення інвестицій на 1,0 млрд грн збільшує номінальний ВВП на 2,82 млрд грн, приріст реального ВВП – на 0,14 в.п., дефлятор ВВП – на 0,05 в.п. Тобто реальний ВВП збільшується у 2,8 рази швидше, ніж дефлятор ВВП. Збільшення інвестицій дає найбільший ефект економічного зростання, тому що вони є зв'язковим елементом між сукупними попитом та пропозицією.

Доходи зведеного бюджету. Збільшення доходів зведеного бюджету на 1,0 млрд грн (збільшення податків) зменшує номінальний ВВП на 2,28 млрд грн, приріст реального ВВП – на 0,041 в.п., дефлятор ВВП – на 0,119 в.п. Навпаки, зменшення доходів зведеного бюджету збільшує номінальний ВВП на 1,58 млрд грн, реальний ВВП – на 0,028 в.п., дефлятор ВВП – на 0,081 в.п., що свідчить про нелінійність економічних процесів. Збільшення доходів державного бюджету через збільшення податків зменшує наявний дохід домогосподарств та при звичному споживанні зменшує заощадження і, як наслідок, зменшує інвестиції, що призводить до зменшення сукупного попиту.

Видатки зведеного бюджету. Збільшення видатків зведеного бюджету, що спрямовані на споживання, на 1,0 млрд грн збільшують номінальний ВВП на 2,58 млрд грн, приріст реального ВВП – на 0,045 в.п., дефлятор ВВП – на 0,134 в.п. Якщо збільшення видатків зведеного бюджету буде спрямовано на інвестиції, номінальний ВВП збільшується на 2,57 млрд грн, реальний ВВП – на 0,136 в.п., дефлятор ВВП – на 0,037 в.п. Як свідчать розрахунки (табл. 1), мультиплікатор державних видатків переважає мультиплікатор державних доходів для стимулювання економічного зростання, тому дефіцитний бюджет більшою мірою стимулює економічне зростання. При цьому, якщо збільшення видатків зведеного бюджету спрямовано на збільшення інвестицій, а не на споживання, темпи приросту реального ВВП збільшуються в 3 рази, завдяки тому, що приріст інфляції (дефлятора ВВП) уповільнюється в 3,6 рази.

Експорт товарів і послуг. Збільшення експорту товарів і послуг на 1 млрд грн збільшує номінальний ВВП на 3,54 млрд грн, приріст реального ВВП – на 0,095 в.п., дефлятор ВВП – на 0,147 в.п. Збільшення експорту товарів і послуг супроводжується зростанням доходів підприємств-експортерів та, як наслідок, збільшенням відрахувань до бюджету та збільшенням інвестицій.

Імпорт товарів і послуг. Збільшення імпорту товарів і послуг на 1 млрд грн зменшує номінальний ВВП на 5,73 млрд грн, приріст реального ВВП – на 0,164 в.п., дефлятор ВВП – на 0,236 в.п. Збільшення імпорту товарів і послуг супроводжується витисненням відповідного обсягу вітчизняних товарів і послуг, що призводить до скорочення доходів підприємств-виробників, відрахувань до бюджету та інвестицій.

Номінальна заробітна плата. Збільшення номінальної заробітної плати на 10 грн збільшує номінальний ВВП на 2,3 млрд грн, зменшує приріст реального ВВП на 0,045 в.п. та збільшує дефлятор ВВП на 0,21 в.п. Збільшення номінальної заробітної плати, з одного боку, збільшує наявний дохід домогосподарств та їхнє споживання, що обумовлює збільшення номінального ВВП та дефлятора ВВП. З другого боку – збільшується оплата праці найманих працівників, тобто відбувається перерозподіл доходів між працею та капіталом, що обумовлює зменшення тіньової економіки. Враховуючи припущення про постійність ефекту від масштабу, внесок затрат праці в зростання випуску збільшується, а внесок затрат капіталу зменшується. Оскільки вага затрат капіталу значно переважає вагу затрат праці, в підсумку відбувається незначне зниження темпів зростання реального ВВП.

Коефіцієнт технології виробництва. Оскільки випуск дорівнює сумі проміжного споживання та ВВП, відношення ВВП до випуску характеризує рівень

технології – коефіцієнт технології виробництва. Його збільшення на 0,01 завдяки поліпшенню технології (втілення нових методів виробництва, обладнання, енергозбереження та ін.) при незмінному попиті збільшує приріст реального ВВП на 1,73 в.п., завдяки чому зменшується дефлятор ВВП на 1,83 в.п.

Коефіцієнт завантаження капіталу. Коефіцієнт завантаження капіталу обчислюється як відношення завантаженого капіталу до його загального обсягу. Його збільшення на 0,01 при незмінному попиті збільшує приріст реального ВВП на 1,92 в.п., завдяки чому зменшується дефлятор ВВП на 2,02 в.п.

Темп науково-технічного прогресу. Збільшення темпу науково-технічного прогресу (НТП) на 1,0% за рік при незмінному попиті збільшує реальний ВВП на 1,37 в.п., завдяки чому зменшується дефлятор ВВП на 1,46 в.п.

Попит на працю. Збільшення попиту на працю при незмінній заробітній платі збільшує одночасно сукупну пропозицію та сукупний попит, але в меншому ступені. Завдяки збільшенню кількості найманих працівників на 0,1 млн осіб приріст реального ВВП збільшується на 0,28 в.п. Збільшення чисельності найманих працівників обумовлює збільшення оплати праці, наявного доходу та споживання домогосподарств та, відповідно, номінального ВВП. У підсумку збільшення чисельності найманих працівників на 0,1 млн осіб збільшує номінальний ВВП на 3,9 млрд грн та зменшує дефлятор ВВП на 0,03 в.п.

Вагові коефіцієнти впливу на темпи економічного зростання в Україні (реального ВВП у % приросту) у поточній економічній ситуації наведено на рис. 1.

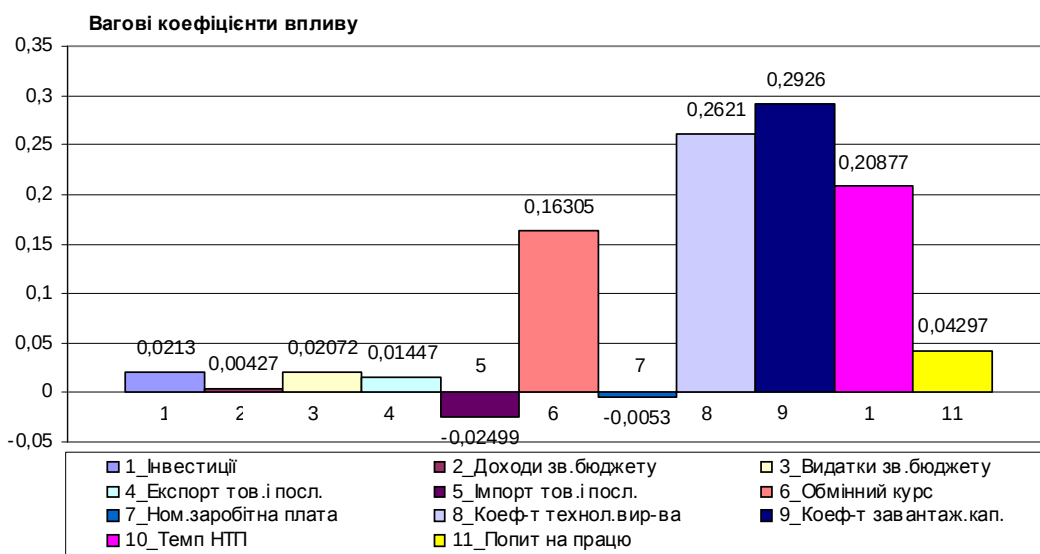


Рис. 1. Вагові коефіцієнти впливу факторів попиту та пропозиції на економічне зростання України у 2011–2012 рр.

Проведення аналогічних розрахунків за основними видами економічної діяльності України за допомогою моделі сукупної пропозиції дає змогу одержати відповідні коефіцієнти чутливості (табл. 2). Використовуючи як вагові коефіцієнти частки ВДВ у видах економічної діяльності до ВДВ України в цінах 2007 р., можна отримати значення приросту темпів зростання ВВП України від окремих видів економічної діяльності за кожним з факторів регулювання (табл. 3, рис. 2).

Таблиця 2
 Коефіцієнти чутливості приросту реальної ВДВ та темпів зростання за видами економічної діяльності на 2011–2012' рр.

Фактори впливу	Інвестиції			Заробітна плата			Коеф-т технології виробництва			Коефіцієнт завантаження капіталу			Темп НТП			Попит на працю		
	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, % п.
Вид економічної діяльності																		
Промисловість	1,41	0,424	-0,018	-0,0052	1054,0	314,4	495,0	147,4	9,38	2,784	20,9	6,24						
Сільське госп-во	0,35	0,373	-0,0092	-0,0091	170,0	179,3	204,0	214,3	3,24	3,413	15,2	15,93						
Будівництво	2,37	5,646	-0,004	-0,0081	96,0	228,8	85,0	202,7	0,64	1,542	-15,0	-35,2						
Транс. та зв'язок	0,72	0,48	-0,009	-0,0055	185	125,0	278,0	187,0	2,04	1,37	-34,0	-23,0						
Послуги	1,34	0,231	-0,05	-0,0085	596,0	113,1	1462,0	251,1	23,51	14,04	-24,0	-3,9						

Таблиця 3
 Приріст темпів зростання ВВП України за видами економічної діяльності при збільшенні факторів пропозиції на 2011–2012' рр.

відсоткових пунктів

Фактори впливу	Інвестиції +1,0 млрд грн			Заробітна плата +10,0 грн			Коеф-т технології виробництва +0,01			Коефіцієнт завантаження капіталу +0,01			Темп НТП +1,0 % за рік			Попит на працю +0,01 млн осіб		
	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, млрд грн	Реальна ВДВ, % п.	Реальна ВДВ, % п.
Вид економічної діяльності																		
Промисловість	0,128	-0,01569	0,9479	0,445	0,8405	0,0188												
Сільське госп-во	0,0269	-0,006568	0,1294	0,1547	0,2463	0,0115												
Будівництво	0,262	-0,003755	0,106	0,0939	0,0715	-0,163												
Транс. та зв'язок	0,0512	-0,005863	0,1332	0,1993	0,146	-0,0245												
Послуги	0,1092	-0,04019	0,5347	1,1872	1,91	-0,0184												

Примітка. Розрахунки НІСД відповідно до моделі "Альфа".

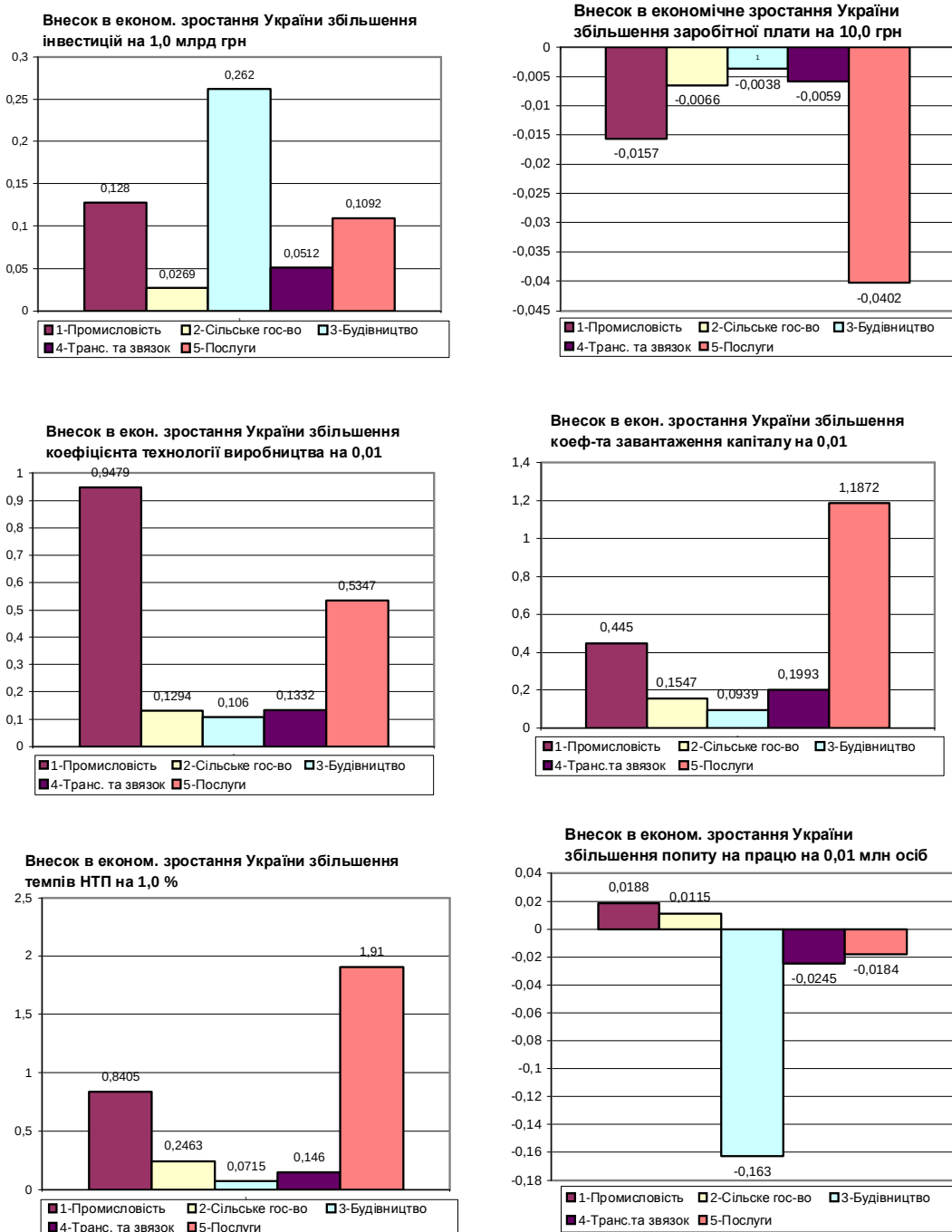


Рис. 2. Внески в економічне зростання ВВП України основних видів економічної діяльності при збільшенні факторів пропозиції

Використовуючи значення приросту темпів економічного зростання від збільшення факторів виробництва в кожному виді економічної діяльності (як добуток коефіцієнтів

чутливості та збільшення факторів), можна отримати вагові коефіцієнти впливу окремих факторів виробництва на економічне зростання в цьому виді економічної діяльності (табл. 4).

Таблиця 4

Вагові коефіцієнти впливу факторів виробництва на економічне зростання основних видів економічної діяльності на 2011–2012* рр.

Фактори впливу Вид економічної діяльності	Інвестиції	Заробітна плата	Коефіцієнт технології виробництва	Коефіцієнт завантаження капіталу	Темп НТП	Попит на працю
Промисловість	0,0541	-0,00666	0,4012	0,1881	0,3553	0,00796
Сільське г-во	0,04788	-0,01163	0,2301	0,2751	0,4381	0,02045
Будівництво	0,51	-0,00731	0,2067	0,1831	0,1393	-0,03179
Тр. та зв'язок	0,1024	-0,0116	0,2668	0,3991	0,2924	-0,0491
Послуги	0,02965	-0,01091	0,1452	0,3223	0,5186	-0,00484

Примітка. Розрахунки НІСД відповідно до моделі "Альфа".

Аналізуючи економічну ситуацію за часи незалежності України, доцільно визначитися з якістю економічного зростання і його ціною для суспільства. В процесі дослідження економічного зростання потрібно враховувати тривалу еволюцію відповідних теорій.

Й. Шумпетер у роботі "Теорія економічного розвитку" (1911 р.) розрізняв просте і якісне економічне зростання. Останнє він пов'язував з якісними зрушеннями, що досягаються "творчим руйнуванням" економічної рівноваги. Й. Шумпетер стверджував [12, 73–75]: "Ми не вважатимемо просте зростання економіки, яке виявляється у збільшенні багатства, процесом розвитку, бо воно не передбачає жодних якісно нових явищ, а лише процеси адаптації такого самого типу, як зміни у звичних умовах". На його думку, лише реалізація нових комбінацій факторів виробництва визначає економічний розвиток. Науковець довів, що економічні цикли зумовлені якісними змінами у стандартах життя, продуктах та технологіях, і пояснив роль інновацій і підприємців у забезпеченні економічного зростання [13].

У соціалістичній науці дослідження економічного зростання почалося в процесі складання першого п'ятирічного плану. Піонерною була модель Г. Фельдмана, в якій були відображені взаємозв'язки зростання сукупного доходу, фондів віддачі, продуктивності праці, структури використання національного доходу. В 1927 р. Г. Фельдман співставив структуру та динаміку економіки США за 1850–1925 рр. і розробив довгостроковий прогноз розвитку радянської економіки, у 1928 р. він написав доповідь "К теории темпов роста национального дохода", у 1929 р. – статтю "Аналитический метод построения перспективных планов". Е. Домар вважав, що Г. Фельдман значно раніше дійшов багатьох з висновків про темпи і пропорції економічного зростання та динамічної рівноваги, ніж це зробив він сам разом з Р. Харродом [14, 34–55]. Г. Фельдман дослідив взаємозв'язки показників, що характеризують співвідношення двох секторів суспільного продукту (капітальних і споживчих товарів) і зробив висновки, що порушення пропорцій між ними призведе "до виробництва заради виробництва". Модель Г. Фельдмана була відкинута і був взятий курс на прискорену індустріалізацію з порушенням пропорцій на користь засобів виробництва. Починаючи з 1931 р., роботи Г. Фельдмана не публікувалися.

Прихильником багатофакторного підходу до проблеми економічної динаміки і поділу факторів економічного зростання на інтенсивні й екстенсивні був С. Кузнец [15, 1–16]. Він вважав, що показники економічного зростання, зокрема темпи приросту ВВП, можуть бути обумовлені факторами мілітаризації економіки, стрімким зростанням обсягу спекулятивних послуг, виникненням і розширенням віртуальної економіки, великими рентними доходами при випереджаючому зростанні зовнішньої торгівлі і світових цін.

Засновниками теорії економічного зростання вважаються Р. Харрод і Є. Домар. Вони зосереджували у своїх моделях увагу на умовах рівноважного і збалансованого зростання. У цих моделях не враховувалися зміни в капіталоозброєності праці і вплив технічного прогресу. Р. Харродом введено ряд понять, зокрема забезпечений і природний темпи зростання, проаналізований вплив на економічну динаміку грошової та фінансової експансії, зовнішньої торгівлі, міжнародного руху капіталу, сформульовано критерії, що обмежують ефективність грошової та фінансової політики. Р. Харрод послідовно розвивав концепцію регульованого капіталізму, тобто державного регулювання рівня заощаджень, темпів зростання, рівня доходів і цін, зовнішньої торгівлі і міжнародного руху капіталів. Є. Домар є співавтором "моделі динамічної рівноваги Харрода–Домара" – моделі економічного зростання, заснованої на кейнсіанській методології. У моделі визначається темп економічного зростання як функція темпів зростання чисельності населення і капіталу. Згідно з Є. Домаром, для підтримки стійкого зростання при повній зайнятості необхідно, щоб темп зростання доходів відповідав темпу зростання виробничих потужностей.

У 50–60-х рр. Р. Солоу [16] переглянув концепцію економічного зростання і ввів у модель економічного зростання мінливий коефіцієнт капіталоозброєності праці і параметр, що характеризує технічний прогрес. Він показав, що в США на технічний прогрес припадає не менше половини всього приросту фізичного обсягу виробництва (у розрахунку на одного працівника). Розроблена Р. Солоу та його прихильниками неокласична теорія економічного зростання панувала до середини 70-х рр. Моделі його опонентів, посткейнсіанців Н. Калдора, Дж. Робінсон містили більшу кількість факторів, проте вони поступалися неокласичним моделям у частині чіткості формалізації. Р. Солоу ширше тлумачив поняття технічного прогресу, для нього це не тільки фактор зростання ефективності виробництва, а й певні зміни, що впливають на виробничі функції. Р. Солоу вдосконалив математичну модель, показав у ній роль різних факторів виробництва, що сприяють економічному підйому. Він ввів у модель економічного зростання "агрегатну виробничу функцію" для визначення залежності між національним продуктом, обсягом виробничих фондів і трудовими ресурсами. Модель Р. Солоу стала широко застосовуватися для масштабного аналізу різних аспектів економічного зростання і довгострокового економічного розвитку.

Новий виток у розробці теорії економічного зростання припадає на 80–90-і рр., що дозволило говорити про "нову теорію зростання". У ній почали враховувати вплив недосконалої конкуренції, роль можливих змін норми прибутку, а головне – науково-технічний прогрес (НТП) став розглядатися як ендегенний, тобто породжуваний внутрішніми причинами фактор економічного зростання. У формалізованих економіко-математичних моделях П. Ромера і Р. Лукаса [17] висунута гіпотеза про ендегенний характер найважливіших виробничо-технічних нововведень, заснованих на вкладеннях у науково-технічний прогрес і в людський капітал. Відповідно до цієї гіпотези зростаюча віддача від цих інновацій дістається не тільки тим, хто їх створює, а й усьому суспільству.

Зміни, що відбулися у світовій економіці та економічних системах різних країн наприкінці ХХ ст., в т. ч. поширення економічних криз через ефект "міжнародного інфікування", призвели до формування теорії сталого розвитку і теорії економічної безпеки, посилили увагу до синергетичних аспектів економічного зростання [18], до "гетеродоксних програм" економічного зростання, які сполучають інструментарій різних економічних теорій [19]. Метою при цьому є забезпечення більш надійного і якісного економічного зростання, більш рівномірного розподілу його результатів у світовій і національних соціально-економічних системах. Синергетичними важелями сучасного економічного зростання потрібно вважати процеси інноваційного розвитку, корпоратизації, кластеризації, інституціоналізації, державно-приватного партнерства, продуктової і технологічної диверсифікації виробництва.

Отже, дослідження тенденцій економічного зростання у світовій та національних економічних системах на тлі криз короткострокових, середньострокових і довгострокових економічних циклів, лишається актуальною і перспективною, особливо для транзитивних країн.

Узагальнюючи викладене вище, можна зробити *такі висновки*:

1. Коефіцієнти чутливості економічного зростання до збільшення (зменшення) факторів регулювання змінюються в часі та залежать від поточної ситуації соціально-економічного розвитку. Тому їх потрібно перераховувати кожний рік. Аналогічні дослідження можуть бути проведені для кожного регіону та виду економічної діяльності в регіоні, що дає змогу одержати інформацію щодо впливу важелів регулювання економічного зростання в країні загалом та у регіонах.

2. Аналіз вагових коефіцієнтів впливу факторів попиту та пропозиції на економічне зростання України у 2011–2012 рр. показує, що економіка країни розвивається переважно екстенсивним шляхом – через збільшення кількості використовуваних макрофакторів (доходів і видатків бюджету, інвестицій, праці, капіталу та ін.).

3. Макроекономічна модель, яка використовується в дослідженні, засвідчує значну перевагу якісних факторів економічного зростання, пов'язаних з технологічною модернізацією, над суто кількісним збільшенням інших факторів попиту та пропозиції, що підтверджує економічну доцільність впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Тому Україна має значний потенціал економічного зростання при застосуванні стратегії якісного економічного зростання.

4. Вагомість впливу на економічне зростання України серед кількісних факторів впливу має таке ранжування: збільшення чисельності найманих працівників (створення нових робочих місць), зменшення імпорту товарів і послуг, збільшення інвестицій, збільшення видатків зведеного бюджету (при інвестиційному спрямуванні), збільшення експорту товарів і послуг. Щодо обмінного курсу гривня/долар США, то він заслуговує окремої уваги¹:

а) збільшення чисельності найманих працівників (зайнятості) забезпечує позитивний внесок промисловості та сільського господарства в економічне зростання країни (0,01 млн осіб – 0,0188 та 0,0115 в.п відповідно) та негативний – в інших видах економічної діяльності. Збільшення економічного зростання в промисловості та сільському господарстві внаслідок збільшення зайнятості (та, відповідно, фонду оплати праці)

¹ Обмінний курс – дієв ий засіб. Оскільки однозначної відповіді на існування оптимального значення обмінного курсу немає, конкретні зміни обмінного курсу (зміцнення чи знецінення) необхідно проводити з огляду на поставлену кінцеву мету, пріоритети підходів до розвитку економіки і поточної економічної і цінової динаміки.

вказує на значне відставання частки оплати праці у випуску, тому таке збільшення зайнятості та фонду оплати праці не приводить до суттєвого перерозподілу доходів між працею та капіталом на відміну від інших видів економічної діяльності. Зменшення темпів економічного зростання в будівництві, транспорті та зв'язку й у сфері послуг свідчить про близьку до оптимальної зайнятість у цих сферах діяльності, за якої вартість граничного продукту праці дорівнює номінальній ставці заробітної плати;

б) зменшення імпорту товарів і послуг позитивно впливає на економічне зростання ("мінус" 1,0 млрд грн імпорту може дати додатково 0,164 в.п. економічного зростання) через стимулювання виробництва відповідного обсягу вітчизняних товарів і послуг, що зумовлює зростання доходів підприємств-виробників, відрахування до бюджету та інвестицій;

в) збільшення інвестицій забезпечує найбільший внесок будівництва та промисловості в економічне зростання країни (1,0 млрд грн інвестицій дає додатково 0,262 та 0,128 в.п. економічного зростання). Найбільше падіння завантаження капіталу та темпів економічного зростання спостерігалось саме у будівництві та промисловості, тому й зростання буде кілька років інтенсивніше за інших видів економічної діяльності;

г) збільшення видатків зведеного бюджету стимулює економічне зростання (1,0 млрд грн видатків дає додатково 0,045 та 0,136 в.п. економічного зростання при споживчому та інвестиційному спрямуванні відповідно). Тобто, якщо збільшення видатків зведеного бюджету спрямовано на збільшення інвестицій, а не на споживання, то темпи приросту реального ВВП збільшуються в 3 рази завдяки тому, що приріст інфляції (дефлятора ВВП) уповільнюється в 3,6 рази;

д) збільшення експорту товарів і послуг стимулює економічне зростання (1,0 млрд грн експорту дає додатково 0,095 в.п. економічного зростання) та супроводжується зростанням доходів підприємств-експортерів та, як наслідок, збільшенням відрахувань до бюджету та збільшенням інвестицій.

5. Визначено вплив на економічне зростання країни основних видів економічної діяльності при збільшенні факторів пропозиції: інвестицій, заробітної плати, коефіцієнта технології виробництва, коефіцієнта завантаження капіталу, темпів НТП та попиту на працю. Вагомість впливу на економічне зростання якісних факторів впливу розподіляється таким чином: збільшення завантаження капіталу, поліпшення технології виробництва (частки ВВП у випуску), підвищення темпів науково-технічного прогресу:

а) збільшення коефіцієнта завантаження капіталу забезпечує найбільший внесок сфери послуг та промисловості в економічне зростання країни (0,01 – 1,1872 та 0,445 в.п. економічного зростання відповідно) у зв'язку з тим, що у сфері послуг та промисловості найбільша вага ВДВ, тому збільшення завантаження капіталу більшою мірою впливає на збільшення ВДВ;

б) підвищення коефіцієнта технології виробництва забезпечує найбільший внесок промисловості в економічне зростання країни (0,01 – 0,95 в.п. економічного зростання) у зв'язку з тим, що рівень технології виробництва в промисловості найнижчий серед усіх видів економічної діяльності при найбільшій вазі ВДВ промисловості у ВДВ країни;

в) збільшення темпів НТП забезпечує найбільший внесок сфери послуг та промисловості в економічне зростання країни (1,0% – 1,91 та 0,84 в.п. економічного зростання відповідно);

г) збільшення номінальної заробітної плати незначно зменшує темпи економічного зростання з найбільшою вагою у сфері послуг (10,0 грн – 0,04 в.п.) та в промисловості, що обумовлює зменшення тіньової оплати праці в цих видах діяльності.

Обізнаність щодо коефіцієнтів чутливості та вагових коефіцієнтів впливу факторів попиту та пропозиції на економічне зростання має бути підґрунтям розроблення ефективної політики стимулювання у відповідних галузях та за окремими важелями впливу.

Література

1. Klein L. (editor) *Comparative performance of U.S. Econometric models* / Klein L. // Oxford University Press. – 1991.
2. Hauzer A. Money and credit an snflation-targeting regime: the Bank of England's Quarterly Monetary Assessment. – In *Monetary Analysis* / Hauzer A. // Tools and Application, ed.by H.-J.Klockers and C.Willeke. – Frankfurt am Main : European Central Bank. – 2001. – P. 63–76.
3. Bank of England [Електронний ресурс] – 1999. *Economic models at the Bank of England*. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co/uk/>.
4. Hallman J. J. Is the Price Level Tied to the M2 Monetary Aggregate in the Long Run? / Hallman J. J., Porter R. D., Small D. H. // *American Economic Review*. – Vol. 81. – 1991. – P. 841–858.
5. McCallum B. T. Analysis of the Monetary Transmission Mechanism. Methodological Issues / McCallum B. T. // *National Bureau of Economic Research, Cambridge (MA) – NBER Working Paper No. 7395*. – 1999.
6. Peersman G. The monetary Transmission Mechanism in the EURO Area: More Evidence from VAR AQnalysis / Peersman G., Smets F. // Frankfurt am Main: European Central Bank. – ECB Working Paper No.91. – 2001.
7. Lopes F.L. The transmission mechanism of monetary policy in a stabilizing economy: notes on the case of Brazil / Lopes F.L. // *In the Transmission of Monetary Police in Emerging Market Economies, BIS Police Paper No. 3*. – Basle, Switzerland: Bank for International Settlements. – 1998. – P. 65–72.
8. Klos B. The monetary transmission mechanism and the structural modeling of inflation at the Nacional Bank of Poland / Klos B., Wrobel E. // *In The Modeling aspect of the inflation process and the monetary transmission mechanism in emerging market countries, BIS Papers No. 8*. – Basle, Switzerland: Bank for International Settlements. – 2001. – P. 232–251.
9. Ендогенні моделі зростання економіки України/ За ред. д-ра екон. наук М.І.Скрипниченко. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 576 с.
10. Економіка України у 2011 р.: прогноз динаміки та ризиків / Аналітична доповідь, за ред. Жаліла Я.А. – К.: НІСД, 2011. – 30 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
11. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України / Юрій Михайлович Харазішвілі. – К. : ТОВ "Поліграф-Консалтинг", 2007. – 324 с.
12. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Йозеф Алоїз Шумпетер. – Пер. з англ. В.Старка. – К. : Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2011.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия (Оригинал Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Capitalism, Socialism and Democrasy)/Йозеф Алоиз Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

14. Domar E. D. *Capital Expansion, Rate of Growth and Employment* / E. D. Domar. – *Econometrica* 14. – 1946. – P. 137–147; *Expansion and Employment*. – *American Economic Review* 37. – 1947. – P. 34–55.
15. Kuznets Simon. *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread* / Kuznets Simon. – Yale University Press/ New Havenconn, 1966. – P. 1–16.
16. Солоу Р. А. *Contribution to the Theory of Economic Growth* // *Conroy P.* – *Quarterly Journal of Economics*. – 1956. – February.
17. Robert E. Lucas, Jr. *Studies in Business-Cycle Theory* / Robert E. Lucas, Jr. – MIT Press, 1981.
18. Система економічної безпеки держави / під заг. ред. Сухорукова А. І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при НРБО України. – 2009. – 685 с.; Сухоруков А. Врахування динамічних зв'язків у системах економічної безпеки // Сухоруков А. – *Стратегічна панорама*. – 2009. – № 2. – С. 115–129; Сухоруков А. Синергетичні аспекти забезпечення економічної безпеки держави // Сухоруков А. – *Вісник ТНЕУ*. – 2009. – № 2. – С. 23–36.
19. Електронний ресурс: <http://www.mabico.ru/lib/398.html>.

Редакція отримала матеріал 4 січня 2012 р.

ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Обґрунтовано організаційно-методичні підходи та проведено оцінювання результативності використання організаційно-правового та економічного інструментарію державного регулювання структурних зрушень з позицій забезпечення економічної безпеки. Запропоновано шляхи активізації використання важелів державного регулятивного впливу відповідно до обраних структурних пріоритетів.

Ключові слова: *економічна безпека, економічний розвиток, структурні зміни, механізм державного регулювання структурних змін, структурні пріоритети.*

Ризики, пов'язані з наростаючими кризовими явищами у світовій економіці, актуалізують питання захищеності національних економік, застосування скоординованих дій з поживлення ділової активності та підтримки динамічного гомеостазу. У цій ситуації переглядається місце та роль держави у стимулюванні структурних перетворень, які, з одного боку, забезпечували б цілісність розвитку, а з другого – підвищували конкурентний статус та адаптивність національних економік до нових викликів та факторних обмежень. Формування раціональної структури економіки, збалансування її відтворювальних пропорцій вимагає постійного відстеження та оцінки результатів реалізації інструментарію структурної політики на предмет їх відповідності обраній моделі розвитку та корегування подальших напрямів структурних реформ. Відсутність такої оцінки тільки підсилює вразливість національної економіки до ендогенних та екзогенних викликів, погіршуючи параметричні характеристики використання якісних факторів економічного зростання.

Тому питання створення дієвого механізму діагностики результативності державного регулювання структурних перетворень є *актуальним* і становить як науковий інтерес, так і прикладне значення для молодшої ринкової економіки України.

Наукову основу дослідження структурних трансформацій закладено в *працях відомих зарубіжних вчених*: К. Г. Мюрдаля, Р. Харрода, Е. Хансена, Й. А. Шумпетера, С. Кузнеця, У. Ростоу, Дж. Форестера, Г. Мейера, Дж. Стігліца, Р. Солоу, Г. Гросмена, В. Вольфа та ін., які створили фундаментальне підґрунтя у дослідженні факторного потенціалу структурних змін та реалізації структурної політики. Питанням структурних змін приділяється чимала увага і в *роботах вітчизняних науковців*: Т. І. Артьомової, С. О. Білої, З. С. Варналія, О. С. Власюка, В. М. Гейця, А. А. Гриценка, С. А. Єрохіна, Я. А. Жаліла, Б. Є. Кваснюка, Т. Т. Ковальчука, С. І. Кіреєва, А. Ф. Мельник, Л. І. Федулової, Ю. М. Харазішвілі, Л. М. Шаблістої, Л. В. Шинкарук, С. Є. Шишкова, М. М. Якубовського та ін. Результати їх досліджень фокусуються навколо природи структурних змін та чинників, які їх детермінують в інституційному, відтворювальному, галузевому, секторальному, територіальному аспектах, і, безперечно, роблять значний вклад у вирішення широкого кола проблем структурних трансформацій.

Віддаючи належне напрацюванням цих науковців, потрібно констатувати, що питання оцінювання результативності структурного регулювання з позицій дотримання заданої траєкторії розвитку та забезпечення економічної безпеки в умовах постійних змін макро- та мегасередовища вимагає ґрунтовних наукових досліджень. До того ж у системі забезпечення національної безпеки України досі не сформовано універсальних конструктивних методик оцінювання ефективності державної політики забезпечення економічної безпеки та просування національних інтересів. Потребує удосконалення також науково-методичний апарат обґрунтування варіантів стратегічних рішень у сфері економічної безпеки та прогнозування можливих негативних наслідків застосування цих рішень у різних сферах життєдіяльності.

Більше того, як слушно зазначає В. М. Геєць у монографії "Структурні зміни та економічний розвиток України" (2011 р.), проблема ефективного регулювання структурних змін в економіці України все ще залишається на початковій стадії не тільки розробки, а й усвідомлення... [1, с. 8]. Тому необхідність дослідження результативності структурних зрушень не викликає сумнівів. Адже структурні зрушення і пов'язані з ними структурні зміни можуть бути прогресивними лише в тому випадку, коли підвищується економічна та соціальна ефективність національної економіки без шкоди її стратегічним інтересам, які невід'ємно пов'язані із національною безпекою та її основними складовими.

Науковий імператив діагностики механізму стимулювання державою структурних зрушень у контексті забезпечення економічної безпеки підсилюється потребою вирішення питань збалансованості функцій, повноважень та відповідальності між владними структурами на різних рівнях управління в питаннях управління економічною безпекою; узгодження національної системи забезпечення економічної безпеки з європейським законодавством у частині запровадження антикорупційних програм, поліпшення якості життя населення, забезпечення політичної стабільності та правопорядку; потребою дотримання пріоритетів структурних зрушень відповідно до нереалізованих національних інтересів та базових пріоритетів.

Тому *метою цієї наукової публікації* є обґрунтування механізму діагностики результативності державного регулювання структурних зрушень, які б забезпечували економічну безпеку та підвищували захищеність економічних інтересів суспільства. Саме економічна безпека характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення, задоволення суспільних потреб, відображає збалансований стан економічної системи загалом, її стійкість до деструктивних впливів, забезпечуючи її "життєвим ресурсом", який об'єднує матеріальні, фінансові, трудові, інтелектуальні та інформаційні потоки.

Метою стимулювання структурних змін у контексті забезпечення економічної безпеки є формування умов стійкого економічного зростання, економічної незалежності, підвищення конкурентоспроможності та збереження моделі сталого розвитку.

Своєчасність та інтенсивність підтримки державою структурних змін, які б забезпечували захист її економічних інтересів, залежить від пріоритетних цілей структурної політики та механізму їх реалізації. Механізм державного регулювання структурних зрушень, спрямований на посилення економічної безпеки, має насамперед передбачати функціонально-процесуальний та організаційно-методичний супровід виявлення та подолання структурних дисбалансів, які порушують цілість розвитку економічної системи, одночасно дозволяючи виявити ті сегменти розвитку національної економіки, які здатні забезпечити нову якість економічного зростання. В

постіндустріальному суспільстві ці сегменти пов'язані із створенням та поширенням нових знань, збільшенням частки стратегічних секторів економіки (високотехнологічних виробництв обробної промисловості, соціально-орієнтованих видів економічної діяльності, послуг мережевої економіки), запобіганням реальним та потенційним загрозам національним інтересам. Правове підґрунтя цього механізму створюють Закони України "Про основи національної безпеки" [2], "Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки" [3], доктрини, концепції, загальнодержавні програми структурної перебудови та розвитку високих наукоємних технологій.

Основною метою реалізації Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 р. є зростання добробуту і підвищення якості життя населення за рахунок забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці за рахунок активізації її інноваційно-інвестиційної складової, підвищення її конкурентоспроможності як основи для збалансованого зростання стандартів та показників економічного розвитку.

Основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів, чітко окреслені в Законі України "Про основи національної безпеки". Однак їх реалізація, перш за все, залежить від відпрацьованої системи моніторингу результативності підтримки державою структурних змін, які б задовольняли умови підвищення конкурентоспроможності національної економіки, підтримки пріоритетних сфер, галузей, комплексів, які в змозі забезпечити позиціонування на світових ринках і одночасно забезпечували б дотримання параметрів економічної безпеки.

Тому оцінювання стимулювання структурних змін, які б підвищували економічну безпеку, має передбачати відстеження:

- функціональної спроможності підсистем державного управління економікою передбачати та нівелювати можливі загрози, дестабілізуючі чинники, ліквідовувати їх негативний вплив на структурні пропорції;
- уточнення доктрин, концепцій, стратегій і програм структурних реформ на предмет посилення конкретних заходів щодо протидії і нейтралізації загроз національним економічним інтересам;
- необхідного ресурсного забезпечення структурних реформ, які поліпшуватимуть параметри економічної безпеки;
- впливу на національну безпеку процесів, що відбуваються в політичній, соціальній, економічній, екологічній, науковій, технологічній, інформаційній, військовій сферах, релігійному середовищі, міжетнічних стосунках з метою локалізації та врегулювання конфліктів, ліквідації наслідків впливу дестабілізуючих чинників.

Проведення такого моніторингу має ґрунтуватися на оцінці параметрів економічної безпеки відстеження реалізації методів державного регулювання структурних зрушень.

Згідно з чинною системою статистичного обліку та звітності (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 02.03.2007, № 60) складовими економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека. Оцінка економічної безпеки передбачає формування множини індикаторів з визначення їх оптимальних, порогових та граничних значень; нормалізацію індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегрального індексу.

Для відстеження умов дотримання збалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій при стимулюванні державою структурних змін найкраще

використовувати параметри макроекономічної безпеки, які відображають динаміку ВВП, рівень життя населення, рівень безробіття, темпи інфляції, відкритість економіки, рівень тінізації, внутрішній і зовнішній борг, імпорту залежність, а також показники, що характеризують конкурентоспроможність національної економіки, та структурні зрушення (індекси структурних зрушень, показники структурного ефекту від структурних перетворень).

Аналіз основних індикаторів макроекономічної безпеки за 2000–2010 рр. (див. табл. 1 та енограму на рис. 1) показує, що практично за всіма показниками Україна знаходиться нижче необхідного або вище гранично допустимого рівня.

Таблиця 1

Основні індикатори макроекономічної безпеки України за 2000–2010 рр.¹

Роки	Валове нагромадження капіталу в % до ВВП (не менше 25%)	Рівень тінізації, не більше 30% ВВП	Співвідношення експорту до імпорту, не менше 1	Співвідношення темпів зростання продуктивності праці до доходів населення, не менше 1	Темпи падіння ВВП, не менше 3%	Відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП, %, не менше (-1%)	Коефіцієнт покриття імпорту експортом високотехнологічного обладнання, не менше 1	Баланс державного сектору, в % до ВВП, ? -2,5%	Відношення обсягу ВВП на одну особу до середньосвітового значення, %, не менше 100%	Інтегральний показник (за методом середньогометричного)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2000	19,7	47,0	1,09	1	105,9	4,7	0,70	0,6	16,0	0,538
2001	19,4	45,0	0,99	1,47	109,2	3,7	0,72	0,3	17,0	0,510
2002	19,2	42,0	1,08	0,71	105,2	7,6	0,70	0,7	36,7	0,615
2003	20,6	37,0	1,05	0,98	109,6	5,9	0,67	0,2	57,0	0,577
2004	22,6	28,0	1,14	0,89	112,1	10,6	0,64	3,4	64,0	0,886
2005	22,0	29,0	1,02	1,11	102,7	2,9	0,45	-1,8	71,0	0,693
2006	24,6	27,0	0,94	1,09	107,3	-1,5	0,42	-0,7	23,0	0,515
2007	27,5	28,0	0,89	0,95	107,9	-3,7	0,47	-1,4	63,0	0,687
2008	26,4	39,0	0,85	0,88	102,3	-7,2	0,47	-1,5	33,5	0,654
2009	18,0	35,0	0,96	0,86	85,2	-1,7	0,80	-4,1	20,4	0,601
2010	19,76	34,0	0,90	0,94	104,2	-1,91	0,82	-5,9	21,0	0,663

Примітка. Складено автором з використанням інформації Національного Банку України, Державної служби статистики, Міністерства економічного розвитку та торгівлі [10–13].

Розрахунок інтегрального показника економічної безпеки за методом середнього геометричного, який найкраще враховує вплив кожного із індикаторів, показує, що необхідні параметричні характеристики економічної безпеки у 2010 р. забезпечуються лише на 66%. Небезпечним для України є негативне сальдо балансу державного сектору та платіжного балансу, що зменшує вклад держави та зовнішнього сектору у зростання ВВП.

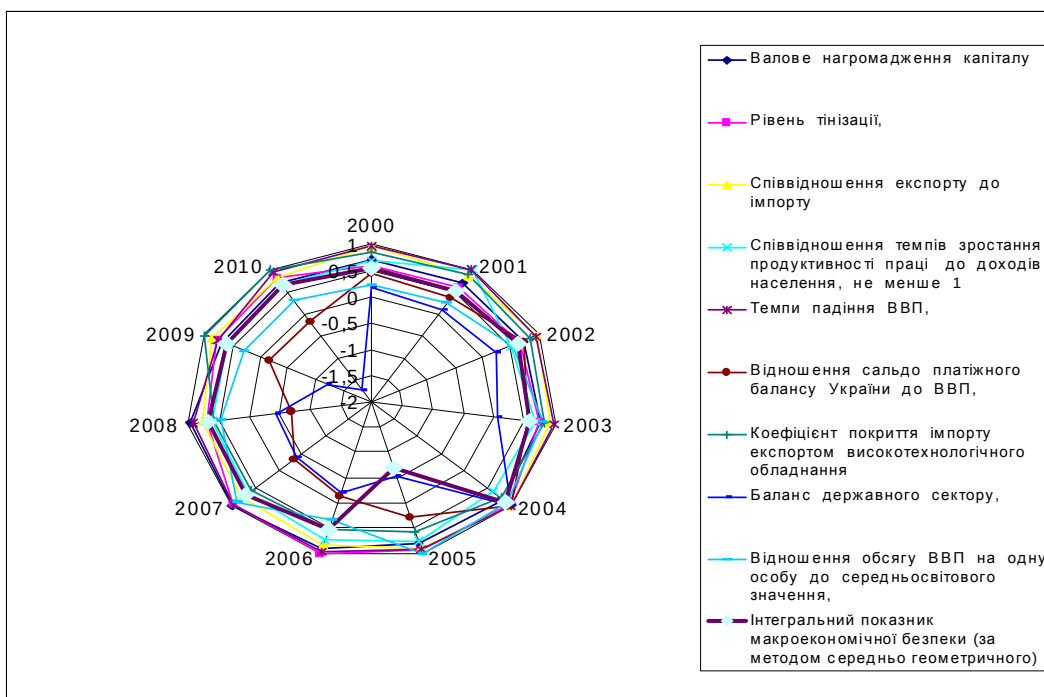


Рис. 1. Еннеограма ступеня нормалізації показників макроекономічної безпеки

Порівнюючи інтегральні значення нормалізованих показників макроекономічної безпеки, конкурентоспроможності зростання національної економіки з базовими індексами стимулювання державою структурних зрушень України за 2000–2010 рр. (табл. 2, рис. 2) потрібно констатувати, що зміна інтегрального показника структурних зрушень суттєво впливає на зміну інтегральних показників макроекономічної безпеки та конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця 2

Параметри результативності структурних змін у контексті забезпечення макроекономічної безпеки та конкурентоспроможності зростання України

Роки	Коефіцієнт конкурентоспроможності зростання (частка витрат на науково-технічні розробки у ВВП)	Співвідношення індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) України до середньосвітового значення	Інтегральний показник макроекономічної безпеки (за методом середньо-геометричного)	Базовий нормалізований інтегральний індекс структурних зрушень*
1	2	3	4	5
2000	0,853	0,712	0,538	0,582
2001	0,816	0,734	0,510	0,838
2002	0,816	0,925	0,615	0,801
2003	0,912	0,963	0,577	1,000
2004	0,875	0,827	0,886	0,817
2005	0,801	0,808	0,693	0,657

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
2006	0,721	0,527	0,515	0,691
2007	0,684	0,557	0,687	0,619
2008	0,662	0,549	0,654	0,610
2009	0,699	0,609	0,601	0,428
2010	0,662	0,616	0,663	0,582

*Показник наведено за авторськими розрахунками часткових показників структурних зрушень у зовнішньому вкладі, в інвестиційній діяльності, в споживчих витратах, у реалізації проектів сталого розвитку, які відображені в проміжному звіті держбюджетної теми «Інституційне забезпечення структурних трансформацій в національній економіці» (державна реєстрація за № 0110U001205).

**Примітка. Розраховано з використанням інформації Державної служби статистики України, Національного банку України, Світового банку [10, 12, 13].

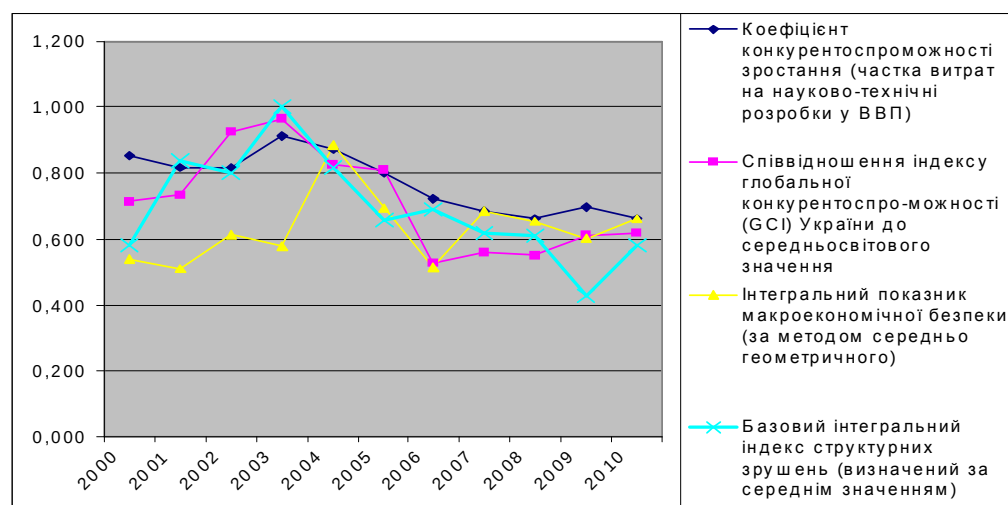


Рис. 2. Динаміка параметрів, що відображають результативність структурних змін, забезпечення макроекономічної безпеки та конкурентоспроможності зростання України

У діагностиці впливу структурних зрушень на економічну безпеку важливо також оцінювати структурний ефект від реалізації конкретних цільових програм та інвестиційних проектів.

Відповідно до теорії статистичного аналізу та моделювання структурний ефект [4, с. 304] необхідно визначати шляхом розрахунку перевищення вартісної оцінки результатів над вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за період реалізації заходів структурної корекції:

$$Est = R_{st} - V_{st}, \quad (1)$$

де E_{st} – економічний ефект від заходів НТП за розрахунковий період; R_{st} – вартісна оцінка результатів вжиття заходів за розрахунковий період; V_{st} – вартісна оцінка витрат на вжиття заходу науково-технічного прогресу за розрахунковий період.

Вартісну оцінку результатів структурних корекцій необхідно розраховувати як суму основних (R_{sto}) і супутніх (R_{stc}) результатів.

$$R_{sto} = Z_t \cdot A_t \cdot P_t, \quad (2)$$

де Z_t – ціна одиниці продукції, що виробляється за допомогою нових засобів праці в році t ; A_t – обсяг застосування нових засобів праці в році t ; P_t – продуктивність засобів праці в році t .

Вартісна оцінка супутніх результатів має передбачати оцінку соціальних і екологічних наслідків реалізації структурних проектів, насамперед пов'язаних із впровадженням розробок науково-технічного прогресу:

$$R_{stc} = \sum_{i=1}^n R_{it} a_{it}, \quad (4)$$

де R_{stc} – вартісна оцінка соціальних і екологічних результатів вжиття заходів у році t ; R_{it} – величина окремого результату (в натуральному вимірі) з урахуванням масштабу його впровадження в році t ; a_{it} – вартісна оцінка одиниці окремого результату в році t ; n – кількість показників, що враховуються.

Така оцінка, перш за все, дозволить виявити напрями структурних корекцій, посилить роль економічних важелів державного впливу у подоланні структурної диференціації, сприятиме підвищенню мобільності ресурсного потенціалу, дасть змогу виявити резерви оптимізації структури економіки.

Оцінювання результативності стимулювання державою структурних змін у контексті підвищення економічної безпеки має також дозволяти виявляти ступінь взаємоузгодженості інструментарію державного регулятивного впливу в розрізі використання правових, адміністративних, економічних методів (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка використання методів державного регулювання структурних зрушень у контексті забезпечення економічної безпеки¹

Методи впливу	Позитивні аспекти	Негативні аспекти
1	2	3
Методи прямого впливу		
Організаційно-правові	Визначення і підтримка стратегічних напрямів розвитку через нормативно-правову базу та прогнозно-планові документи.	Відсутність доктрини економічної безпеки, недостатнє взаємоузгодження цілей та цілереалізуючих систем при розробці та реалізації стратегій, програм, планів. Невідповідність програм реформування економіки стратегічним пріоритетам.
Адміністративні	Квотування та ліцензування зовнішньоекономічної діяльності, використання мінімальних соціальних стандартів, індикативне ціноутворення, стандартизація виробництва для підтримки добросовісної конкуренції, державні замовлення, використання фінансово-економічних санкцій, важелів і заохочень у сфері природокористування, державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства; обмеження на вивезення капіталу за кордон.	Ускладнена система дозвільних процедур, порушення параметрів виконання державних цільових програм, зменшення обсягів державного замовлення за структурними пріоритетами, які посилюють економічну безпеку країни.

Продовження таблиці 3

1	2	3
Економічні методи	Фінансова та кредитна підтримка напрямів діяльності, які мають стратегічне значення для економіки України; фінансування державних, галузевих, регіональних програм; сприяння створенню інноваційних форм ведення бізнесу.	Порушення задекларованих параметрів державного фінансування освіти, науки, стимулювання інноваційної активності. Непрозорий механізм відбору програм для бюджетного фінансування.
Методи непрямого впливу		
Економічні методи		
Нормативно-правові	Нормативно-правове забезпечення використання факторів розвитку в контексті досягнення цілей та обраних пріоритетів.	Недостатнє регламентування використання структурних факторів розвитку, підтримки розвитку підприємництва, відсутність конкретних механізмів забезпечення сталого розвитку та економічної безпеки.
Фінансово-бюджетні	Надання кредитів в обсязі 13–14% видатків бюджету розвитку; мінімізація дефіциту державного бюджету та його утримання на рівні 4,5% ВВП; утримання обсягів державного боргу на економічно безпечному рівні (40%ВВП); перерозподіл 30,5% ВВП через зведений державний бюджет; надання державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів на умовах співфінансування; фінансове вирівнювання за рахунок централізованих капіталовкладень та інвестиційних субвенцій. Використання фіскальних преференцій: – звільнення від оподаткування 50% прибутку підприємств, отриманого від використання енергоефективних технологій; – звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України обладнання, що працює на відновлювальних джерелах енергії або устаткування для виробництва альтернативних видів палива чи енергоефективного обладнання або матеріалів.	Порушення задекларованих засад реалізації бюджетних важелів. Відсутній механізм участі держави у співфінансуванні проектів розвитку та державних гарантій для отримання довгострокових кредитів для розвитку реального сектору економіки. Недостатньо обґрунтована прив'язка функціонального механізму використання фіскальних преференцій до основних прогнозних макропоказників. Поширення фіскальних преференцій лише на суб'єктів, які занесені до Державного реєстру підприємств, які займаються розробкою та впровадженням енергоефективного обладнання.

Продовження таблиці 3

1	2	3
Монетарні	Надання пільгових кредитів підприємствам і організаціям, що займаються генеруванням наукових розробок; здешевлення кредитів, залучених у національній валюті або в іноземній валюті для реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки; надання державних гарантій (КМУ) для отримання кредитів, що ідуть на розвиток експортного потенціалу (не більше як 3% ВВП); підвищення капіталізації економіки; стандартизація фінансових послуг відповідно до міжнародних норм; збільшення валового нагромадження; державні гарантії для венчурного кредитування.	Технічна неузгодженість обміну прогностичними показниками між Міністерством фінансів та НБУ, контроль за їх виконанням, та їх неузгодженість з постановою КМУ «Про порядок розроблення прогностичних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету». Відсутність ефективного механізму використання монетарних важелів активізації структурних процесів.
Цінові та валютні	Забезпечення ефективності функціонування ринків, що перебувають у стані природної монополії; усунення практики перехресного субсидування; інфляційне таргетування; згладжування циклічних коливань у процесі суспільного відтворення за рахунок активізації всіх ціноутворюючих факторів; посилення інтенсивності міжнародних валютно-фінансових та кредитних потоків, підтримка позитивного сальдо платіжного балансу.	Відсутність механізмів забезпечення валютної безпеки та нівелювання валютних та цінових ризиків.

¹Примітка. Складено автором на основі [2, 3, 5, 6, 7].

Оцінюючи позитивні та негативні сторони використання цих методів, потрібно констатувати небезпечну для України тенденцію – порушення задекларованих державою параметрів фінансування структурних факторів розвитку освіти, науки, стимулювання інноваційної активності, підтримки розвитку підприємництва, відсутність конкретних механізмів забезпечення сталого розвитку та економічної безпеки.

Тому оцінювати результативність структурного регулювання щодо забезпечення економічної безпеки необхідно і в частині відстеження ресурсного забезпечення цього процесу. Належне фінансове і матеріально-технічне забезпечення має ґрунтуватися на розширенні фінансових можливостей держави та реалізовуватися шляхом обов'язкового врахування і виконання видаткових зобов'язань у Державному бюджеті [7] на розвиток знаннєвого потенціалу, реалізацію проектів та програм сталого розвитку, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, котрі сприяють вдосконаленню відтворювальних, галузевих, секторальних, територіальних пропорцій національної економіки, одночасно підвищуючи рівень її економічної безпеки.

Пріоритетними напрямками фінансування реалізації політики забезпечення національної безпеки в Стратегії національної безпеки України (Указ Президента України "Про Стратегію національної безпеки України" № 105/2007 р.) [8] виокремлено: інвестиційні та інноваційні проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання в національній економіці матеріальних ресурсів, перш за все, енергетичних ресурсів; реформування і розвиток систем освіти і охорони здоров'я, приведення їх у відповідність із європейськими стандартами; розвиток транспортної та інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури; реформування та розвиток органів сектору безпеки, підготовка кадрів для органів державної влади, наукових кадрів вищої кваліфікації.

Державним бюджетом України видатки на науку в 2012 р. загалом у загальному і спеціальному фондах передбачені у сумі 5,7 млрд грн, що більше ніж у 2011 р. на 16,6% та у 2010 р. – на 23,2% [7]. На освіту в 2012 р. закладено найбільше коштів за всі роки незалежності України – 92,5 млрд грн, що становить майже 6,2% ВВП країни, однак показники видатків на освітню галузь у 2012 р. забезпечать потребу в асигнуваннях місцевих бюджетів на захищені статті витрат лише на 87,8% [7]. На господарське утримання установ освіти, зміцнення матеріально-технічної бази, охорону праці, позашкільну освіту для міст обласного значення коштів не передбачено взагалі. Одночасно на сектор безпеки (розробку, модернізацію та закупівлю озброєння і військової техніки для Збройних Сил України) передбачено 17402,2 млн грн, що становить 1,2% ВВП, що у три рази більше порівняно з попереднім роком [7].

Для аналізу ступеня взаємоузгодженості використання інструментарію державного регулювання структурних зрушень у контексті підвищення показників економічної безпеки необхідно акцентувати увагу насамперед на узгодженості фіскальних та монетарних важелів, які найбільшою мірою проявляють себе в забезпеченні економічної безпеки та збалансованому розвитку національної економіки. Досягнення позитивного впливу цих важелів на структурні пропорції економіки доречно розглядати в розрізі еventуального розширення та диверсифікації джерел фінансування інвестицій, а також пріоритетного спрямування фінансових потоків у розвиток тих галузей, які спроможні реалізувати сукупність притаманних Україні конкурентних переваг.

Оцінюючи результативність використання монетарного інструментарію в контексті забезпечення фінансової складової економічної безпеки, потрібно констатувати:

- зростання грошового мультиплікатора з 2,65 до 2,86; відновлення динамічного приросту грошової маси, обсяги якої на кінець 2011 р. зросли на 11% і становили 666,4 млрд грн; поліпшення структури грошової маси: питома вага готівки зменшилася з 30,6% до 28,7% проти 32,2% на початок 2010 р. [12], що має стати підґрунтям не для зростання рівня цін, а для раціоналізації споживчого попиту та збільшення капіталізації економіки;
- стабілізацію вартості кредитних ресурсів: з 19,6% у 2010 р. до 15,5% за 11 місяців 2011 р., що сприяло зростанню кредитування економіки: за 9 місяців 2011 р. обсяг наданих кредитів зріс на 8,8%; зменшення простроченої заборгованості за кредитами на 2,5% за січень-вересень 2011 р. та зростання капіталізації банківської системи (у 2011 р. регулятивний капітал банків зріс на 8,1%) [9, 12], що має створити сприятливі передумови для зростання інвестиційного попиту.

Однак потрібно зазначити, що структура банківських кредитів за галузями та періодами надання не відповідає потребам структурних зрушень. Понад 80% кредитів за 2008–2011 рр. були спрямовані на поточну діяльність, найбільший обсяг кредитів

зосередився в переробній промисловості та торгівлі, на які загалом припадає 62% обсягу кредитів [9].

Кредитну активність вітчизняних банків у фінансуванні структурних проектів стримують: висока частка кредитної заборгованості, котра витісняє з інвестування значні ресурси; домінування короткострокових депозитів (65,9% депозитного портфеля вітчизняних банків), перевищення короткострокових депозитів над короткостроковими кредитами на 42 млрд грн [12]; скорочення ліквідності банківської системи; інфляційні ризики, котрі призводять до зростання процентних ставок та знижують попит на кредити; висока залежність вітчизняної банківської системи від зовнішніх ринків капіталу (у 2010 р. іноземним капіталом профінансовано 46% наданих кредитів в економіку України) [12]; зростання переливу коштів до зарубіжних банків (виведення доходів від інвестицій з української економіки становило у першому півріччі 2011 р. 4 млрд дол проти 3 млрд дол США у першому півріччі 2010 р.) [12]; перетікання коштів банків у державний сектор економіки для обслуговування державних боргів, що звужує фінансові можливості банківського сектору у фінансуванні структурних проектів та створює ефект витіснення державою інвестицій з економіки; зростання резервних активів, що також виводить з інвестування значні ресурси (за 9 місяців 2011 р. резерви зросли з 148 млрд грн до 166 млрд грн, або на 11,2%) [12].

В умовах високих ризиків, обмежених можливостей позичальників, скорочення портфеля кредитних ресурсів кредитних установ комерційні банки зосередили свою активність на купівлі державних боргових зобов'язань. Перелив коштів у державний сектор економіки та використання їх для обслуговування державних боргів звужує фінансові можливості банківського сектору у фінансуванні структурних перетворень, котрі б зміцнювали інвестиційну складову економічної безпеки. При цьому частка бюджетних коштів серед джерел фінансування інвестицій у першому півріччі 2011 р. коливалася на рівні 4–5%, а власних коштів підприємств – 60%, частка банківських коштів у загальній структурі джерел фінансування інвестицій досягла 15,2% порівняно з 13,3% і 12,3% у 2009, 2010 рр. [11]. Незважаючи на підвищення ролі банків у фінансуванні інвестицій, зацікавленість банків у фінансуванні інвестиційних процесів знижується – частка кредитів, виданих на інвестиційні цілі, зменшилася з 19,1% у 2009 р. до 16,1% за 9 місяців 2011 р. [9].

Негативним чинником, який суттєво обмежує фінансування структурних проектів, залишається несприятливий інвестиційний клімат, міжнародні рейтинги за яким оцінюються на рівні 123 позиції серед 129 країн [14]. Головними проблемами його погіршення є: високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності та неспроможність судової системи належним чином виконувати свої функції; недосконалість механізмів захисту прав власності; слабкість механізмів реалізації регуляторної політики держави. Хоча Україні вдалося покращити свої позиції у рейтингу щодо ведення бізнесу за 2011 р. порівняно з попереднім роком, проте за багатьма основними показниками якості бізнес-середовища вона займає низькі позиції (табл. 4).

Для підвищення дієвості монетарних важелів у стимулюванні структурних зрушень та поліпшення параметрів економічної безпеки необхідно в основних напрямках грошово-кредитної політики на середньостроковий період передбачити:

– диференціацію позичкових процентів щодо реалізації стратегічно значимих проектів, зниження інфляційних і валютних ризиків за рахунок страхування кредитних операцій та надання державних гарантій;

Таблиця 4

Структура індексу економічної свободи України за 2005–2011 рр.

Рік	Загалом	Свобода бізнесу	Свобода торгівлі	Податкова свобода	Державні витрати	Грошова свобода	Свобода інвестицій	Фінансова свобода	Захист прав власності	Свобода від корупції	Свобода трудових стосунків
2005	55,8	55,0	76,2	83,0	78,6	76,2	30,0	50,0	30,0	23,0	55,8
2006	54,4	43,1	77,2	90,2	75,8	72,9	30,0	50,0	30,0	22,0	53,2
2007	51,5	43,6	77,2	83,6	53,2	68,4	30,0	50,0	30,0	26,0	52,8
2008	51,0	44,4	82,2	79,0	43,0	69,9	30,0	50,0	30,0	28,0	53,1
2009	48,8	40,5	84,0	77,0	39,0	68,1	30,0	40,0	30,0	27,0	52,4
2010	46,4	38,7	82,6	77,9	41,1	61,2	20,0	30,0	30,0	25,0	57,7
2011	45,8	47,1	85,2	77,3	32,9	63,2	20,0	30,0	30,0	22,0	50,0

Примітка. Складено на основі: <http://www.heritage.org/Index/Ranking.aspx> Ranking of countries.

– підвищення рівня насиченості економіки кредитами відповідно до потреб реального сектору економіки;

– використання макропруденційного нагляду за банківською системою щодо дотримання вимог достатності капіталу та його використання в довгостроковому кредитуванні. Для підвищення інвестиційної активності комерційних кредитних установ необхідно переглянути можливості використання норми резервування для створення контрициклічного буфера капіталу за допомогою динамічного резервування, яке нагромаджується в періоди піднесення і використовується в період кризи;

– активізацію кредитування суб'єктів господарювання, які працюють у рамках реалізації державних програм підтримки пріоритетних галузей, котрі спроможні поживати ділову активність;

– встановлення ліберальних норм повернення кредитів під цільові інвестиції, використовуючи потенціал партнерства держави з комерційними кредитними установами.

Значний вплив на процеси структурної перебудови національної економіки відіграє використання інструментарію фіскального регулювання. У програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" податкова реформа розглядається як інструмент забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за рахунок збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів. До позитивів прийнятого Податкового кодексу України в питаннях підвищення фінансової складової економічної безпеки належать [5, 6]:

1) зниження ставок основних податків. У 2014 р. ставка ПДВ має знизитися до 17%, а ставка податку на прибуток – до 16%. В кінцевому підсумку в Україні будуть найнижчі номінальні ставки цих податків у Європі;

2) скорочення кількості податків та зборів. Податковий кодекс України зменшив кількість податків та зборів: замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів запроваджено відповідно 18 та 5 платежів;

3) скорочення кількості контролюючих органів та зменшення тривалості податкових перевірок. Податковим кодексом визначено, що контролюючими органами є лише органи митної та податкової служби, а органами стягнення – тільки органи податкової служби;

4) запровадження комплексу податкових пільг. Серед них:

а) тимчасове звільнення окремих економічних операцій від сплати ПДВ. Наприклад, операцій з постачання техніки, обладнання, устаткування, що використовуються для реконструкції існуючих і будівництва нових підприємств з виробництва біопалива і для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів з метою споживання біопалива, якщо такі товари не виробляються та не мають аналогів в Україні (до 1.01.2019 р.);

б) пільги в оподаткуванні прибутку підприємств, зокрема підприємств паливно-енергетичного комплексу в межах витрат, що не перевищують річну суму витрат, передбачених інвестиційними програмами; енергогенеруючих компаній у межах інвестиційної складової, необхідної для повернення кредитів, інвестицій, погашення облігацій, випущених з метою фінансування капітальних вкладень;

в) тимчасове звільнення від оподаткування прибутку для підприємств окремих галузей, зокрема: підприємств машинобудування для агропромислового комплексу (до 1.01.2021 р.); підприємств галузі електроенергетики – від продажу електричної енергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії (до 1.01.2021 р.); підприємств суднобудівної, літакобудівної промисловості – від основної діяльності та проведення ними науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (до 1.01.2021 р.); виробників біопалива – від продажу біопалива (до 1.04.2020 р.); для виробників техніки, обладнання, устаткування, що були вироблені на території України для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів, які споживають біологічні види палива (до 1.01.2020 р.); часткове звільнення від сплати податку на прибуток підприємств галузі альтернативної енергетики з моменту отримання першого прибутку внаслідок підвищення енергоефективності виробництва (до 1.01.2016 р.);

г) "податкові канікули" на 5 років (з 1.04.2011 р. по 1.01.2016 р.) для малого бізнесу у вигляді нульової ставки податку на прибуток для новоутворених суб'єктів господарювання, а також підприємств із щорічним обсягом доходів до 3 млн грн та середньооблікова кількість працівників до 50 осіб;

д) тимчасове звільнення від сплати земельного податку: для підприємств у галузі космічної індустрії за земельні ділянки виробничого призначення (до 1.01.2015 р.); підприємств у галузі літакобудування при використанні земельних ділянок для цілей виробництва кінцевої продукції до (1.01.2016 р.); суб'єктів суднобудівної промисловості (до 1.01.2016 р.);

е) застосування прискореної амортизації виробничого обладнання, що дозволить нагромаджувати кошти для посилення технологічної складової виробництва.

За розрахунками Уряду в наступному році завдяки фіскальним стимулам прогнозований обсяг інвестицій у національну економіку може становити 47 млрд грн [10]. Однак ніхто не може гарантувати того, що вивільнений фінансовий ресурс буде спрямований в інвестиції або буде взагалі виведений з економіки країни при несприятливій макроекономічній та політичній ситуації.

В підвищенні фіскальної складової стимулювання структурних зрушень, спрямованих на забезпечення економічної безпеки, недостатнім є потенціал оподаткування експлуатації природних ресурсів. В 2010 р. збори за використання природних ресурсів, забруднення довкілля, рента за корисні копалини становили

12,7 млрд грн, 3,5% доходів Зведеного бюджету, або 1,2% ВВП [11], тоді як у країнах ЄС-25 ці показники в середньому становлять відповідно 15% доходів бюджетів окремих країн та 3–4% ВВП [10]. Мізерні платежі за розміщення шкідливих відходів (згідно з Податковим кодексом ставка податку за розміщення тонни високонебезпечних відходів становить лише 25 грн [5, с. 375]) не можуть перекрити потреби в інвестиціях у реалізацію проектів сталого розвитку.

Для підвищення результативності використання фіскального інструментарію в регулюванні структурних зрушень необхідно використовувати диференційований підхід в оподаткуванні прибутків підприємств, зменшуючи податкові платежі для тої частини прибутку, яка реінвестується на модернізацію виробництва. Доречним буде застосування спеціальних фіскальних режимів для технопарків та індустріальних парків, які реанімують депресивні території і стратегічно значимі галузі, а не лише пільг зі сплати ввізного мита на обладнання, яке не виробляється в Україні.

Таким чином, формування пріоритетів державного регулювання структурних зрушень у контексті забезпечення економічної безпеки відповідно до національних інтересів, базових геополітичних і зовнішньополітичних пріоритетів повинно бути в площині компліментарних підходів – системного, позитивістського, прагматичного, які б забезпечували створення такого економічного, політичного та правового середовища, яке б сприяло:

- зміцненню власної державності; забезпеченню державного суверенітету та територіальної цілісності, національної єдності на основі демократичного розвитку суспільства і держави, дотримання прав і свобод людини та громадянина; забезпеченню європейських соціальних стандартів і добробуту населення; відбудові національної економіки;
- підвищенню ефективності системи державного управління, застосування ефективних засобів, спрямованих на економічне зростання, збереження національної ідентичності з наголосом на внутрішній національний потенціал, з використанням досвіду та підтримкою світової спільноти;
- забезпеченню економічної безпеки шляхом реалізації заходів оздоровлення фінансово-кредитної системи України; реструктуризації зовнішніх боргів, з метою запобігання дефолту, уникнення кризових ситуацій на внутрішньому валютному ринку; стимулюванню економічної активності через забезпечення платоспроможного попиту на ньому;
- забезпеченню енергетичної безпеки країни за рахунок диверсифікації джерел енергопостачання, розбудови системи колективної енергетичної безпеки з метою розподілу ризиків в енергетичній сфері;
- підтримці моделі сталого розвитку, яка дозволяє взаємоузгодити використання наявного факторного потенціалу при задоволенні суспільних потреб та інтересів, забезпечуючи при цьому цілісний розвиток економіки.

Отже, в умовах посилення процесів глобальної фінансової лібералізації та пов'язаної із нею турбулентності *подальших досліджень* потребує питання нарощування довгострокового потенціалу економічної безпеки. В цій ситуації особливу увагу при регулюванні структурних зрушень необхідно приділяти ринку фінансових послуг, де акумулюються значні фінансові активи, які можна спрямовувати на фінансування наукомістких галузей та екологічно чистих технологій, і який одночасно є каталізатором кризових явищ, природу яких доцільно досліджувати з метою передбачення та нівелювання можливих деструктивних впливів.

Література

1. Структурні зміни та економічний розвиток України : моногр. / [Гесць В. М., Артьомова Т. І., Шинкарук Л. В. та ін.]; за ред. Л. В. Шинкарук. – К. : Ін-т економ. та прогнозув., 2011. – 696 с.
2. Про основи національної безпеки України. Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351. Із змінами, внесеними згідно із Законами № 3200-IV (3200-15) від 15.12.2005, ВВР, 2006, № 14. – С.116. – № 2411-VI (2411-17) від 01.07.2010, ВВР, 2010. – № 40. – С. 527.
3. Закон України "Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки" № 9159 від 22.12.2011.
4. Національна економіка : навч. посіб. / [Мельник А. Ф., Васіна А. Ю., Желюк Т. Л., Попович Т. М.]. За ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2011. – 463 с.
5. Податковий кодекс України із змінами і доповненнями від 17 жовтня 2011 року. – К. : Правова єдність, 2011. – 496 с.
6. Податкова система: практичні питання застосування норм Податкового кодексу України / Держ. под. служба України; за заг. ред. В. Ю. Захарченка. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 368 с.
7. Закон України "Про Державний бюджет України на 2012 рік" від 22.12.2011 № 4282-VI.
8. Про Стратегію національної безпеки України : Указ Президента України № 105/2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Інформація фінансової звітності банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>.
10. Молдован О. О. Податкова реформа в Україні: перші підсумки та результати / О. О. Молдован. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uspp.org.ua/.../15.podatкова-reforma.
11. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
12. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
13. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua.
14. World Bank. World Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org/data.

Редакція отримала матеріал 4 січня 2012 р.

Микола ПЕТРУШЕНКО

АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИМИ КОНФЛІКТАМИ В УКРАЇНІ

Досліджено конфліктний потенціал еколого-економічних проблем, пов'язаних із діяльністю довкола природних ресурсів в Україні. Проаналізовано чинники впливу на формування та пролонгацію, а також зміну форм природно-ресурсних конфліктів. Узагальнено елементи управління природно-ресурсними конфліктами. Запропоновано методичний підхід щодо економічного обґрунтування природоохоронних заходів унаслідок дії екологічних конфліктів.

Ключові слова: *природно-ресурсні конфлікти, еколого-економічні проблеми, формування, пролонгація, управління, економічна ефективність.*

Зв'язок економіки та природи, що оточує людину та є основою життєдіяльності і розвитку суспільства, має надзвичайно складний характер. Питання раціонального використання природних ресурсів, ефективності природокористування, а також охорони довкілля в контексті дослідження економічної діяльності мають супроводжуватися комплексним прийняттям управлінських рішень. Залежно від потенціалу прихованих протиріч природно-ресурсні проблеми та процес їх вирішення можуть мати значні наслідки не тільки для окремих суб'єктів економічної та природоохоронної діяльності, а й для всієї соціально-економічної сфери взаємовідносин.

На сьогодні в Україні напруженою є ситуація щодо можливого скасування мораторію на купівлю-продаж землі, пролонгації газової кризи, а також пов'язаної з нею енергетичної проблеми, екологічного та соціально-економічного відлуння Чорнобильської катастрофи, невирішеності численних питань, пов'язаних із природними рекреаційними ресурсами в Криму та Карпатах тощо. І хоча загальна проблема управління природними ресурсами практично не констатує виникнення гострих конфліктних ситуацій, проте вона нагадує годинниковий механізм вибухівки уповільненої дії.

Інакше кажучи, *ситуація* щодо природокористування та охорони довкілля в Україні протягом останніх десятиліть *загострюється* та все частіше набуває конфліктної форми. Варто зазначити, що вказана тенденція відображена у відповідних *наукових дослідженнях і публікаціях*. На основі узагальнення досвіду західних теоретиків екологічних конфліктів, починаючи з праць Томаса Гомера-Діксона [1; 2] в 1990-х рр., Гюнтера Бехлера та Курта Шпільмана [3] і фундаментальних робіт вітчизняної еколого-економічної науки, таких як "Економіка чистого повітря" Олега Балацького [4] та "Економічна оцінка природних ресурсів..." Костянтина Гофмана [5], українські економісти, зокрема Сергій Козьменко [6], Віктор Сабадаш [7], Євген Хлобистов [8] та ін., використовують переважно комплексний підхід до вивчення цієї проблематики, який охоплює аспекти економіки природокористування, природно-техногенної та природно-ресурсної безпеки, управління надзвичайними ситуаціями, економіки катастроф тощо. Проте постановка в центрі проблеми суспільних конфліктів саме

природних ресурсів як соціально-економічної категорії та об'єкта еколого-економічних досліджень, на наш погляд, має не менш важливе значення та *потребує* більш *поглибленого аналізу*.

Метою статті є актуалізація проблеми конфліктів, пов'язаних із діяльністю довкола природних ресурсів і довкілля, та обґрунтування необхідності управління ними в Україні.

У глобальній проблемі управління конфліктами, що пов'язані з використанням, охороною та відтворенням природних ресурсів і розглядаються на міжнародному, національному та регіональному рівнях, в Україні та Європі загалом ситуація порівняно ще не є критичною. Так, у світі за період із 1980-го року по теперішній час серед більш ніж 70-ти наймасштабніших екологічних конфліктів, пов'язаних із такими природними ресурсами, як земельні, водні, лісові, рибні ресурси, а також біорізноманіття, Європа має 5 конфліктів, у яких задіяні Великобританія, Греція, Норвегія, Росія, Словаччина, Туреччина, Угорщина та Франція. При цьому всі ці конфлікти, крім регіональних земельних конфліктів у Великобританії, за станом на 2006 р. під час дипломатичних переговорів вирішилися мирним шляхом. Водночас кількість конфліктів у Північній і Центральній Америці – 10, із них тривають 6; у Південній Америці – 10, тривають 3; Близький Схід – 6, із них 3 активні; Південна Африка – 13, тривають 5; Центральна та Південна Африка – 9, із них діють 2; Азія та Океанія – 19, із них тривають 11 [9, с. 24–26].

Наразі ситуація довкола природно-ресурсних конфліктів в Україні характеризується наявністю насамперед локальних еколого-економічних проблем на всій території країни. Так, у Закарпатській області протягом видобування золота с. Мужієво зазнало значного забруднення важкими металами, наприклад, вміст свинцю у ґрунті та воді перевищує норму в 23 рази; у м. Калуш Івано-Франківської області внаслідок видобування калійних руд відбувається просідання ґрунту, що наражає на небезпеку місцеві поселення; в Дніпропетровській області в с. Довгівка джерелом радіації є занедбана уранодобувна шахта, а в с. Таромське на прилеглій території розповсюджується радіоактивний пил від захоронених відходів уранового виробництва внаслідок припинення подачі води для захисту хвостосховища; загострюється екологічна криза в с. Цекинівка Вінницької області внаслідок забруднення сусідньою Молдовою транскордонних вод Дністра; у м. Горлівка Донецької області шахта № 2, де раніше видобували кіновар, знаходиться в аварійному стані, що може призвести до потрапляння ртуті в русло Сіверського Дінця тощо [10].

Отже, загалом у контексті світових тенденцій загальну ситуацію щодо діяльності, пов'язаної з природними ресурсами, в Україні наразі можна охарактеризувати як потенційно конфліктну, тобто йдеться скоріше не про дію власне природно-ресурсних конфліктів, а про наявність певного конфліктного потенціалу екологічних, політичних, соціальних та інших проблем. Відповідно до аспектів концепції сталого розвитку, задекларованої в нашій державі на пріоритетних засадах, загальну проблематику у світлі дослідження суспільних конфліктів, зокрема природно-ресурсних, можна поділити на соціально-економічну та екологічну [11]:

– проблеми соціально-економічного розвитку: відсутність стабільності внаслідок зміни зовнішньоекономічної кон'юнктури; недосконалість правового забезпечення ресурсної та енергетичної політики; негативний динамізм внутрішніх чинників, таких як посилення втручання держави у розподіл фінансових ресурсів, непослідовність державної та регіональної економічної політики, відсутність помітного прогресу в проведенні структурних реформ, необґрунтованість окремих аспектів соціальної політики тощо;

– проблеми забезпечення якості довкілля, охорони та відтворення природних ресурсів: відсутність дієвих інструментів щодо зниження забруднення атмосферного повітря та руйнування озонового шару; недосконала політика і заходи у сфері обмеження та скорочення викидів парникових газів, адаптації та пом'якшення наслідків зміни клімату; неефективний механізм регулювання водними ресурсами в аспектах забруднення та радіаційного стану поверхневих вод, екологічного стану Азовського та Чорного морів тощо; недостатня дієвість інструментів зі збереження біорізноманіття, формування екомережі та розвитку природно-заповідного фонду; нагальність суттєвого перегляду державної політики та законодавства у сфері управління земельними ресурсами та охорони земель; необхідність удосконалення механізму регулювання діяльності щодо забезпечення ефективного використання мінерально-сировинної бази, геологічного контролю за вивченням надр, дозвільної діяльності у сфері використання надр тощо; недосконалість державного механізму забезпечення екологічної безпеки та ін.

Протиріччя, що розглядаються в цьому дослідженні, криються власне в його об'єкті – природних ресурсах (водні ресурси, ґрунти, флора та фауна, мінеральні ресурси тощо), які одночасно є важливою частиною економічної системи та довкілля.

Як відомо, існують різні класифікації природних ресурсів, наприклад, за критерієм соціально-економічного призначення їх поділяють на виробничі та рекреаційні; за належністю до компонентів природи – на земельні, водні, лісові, мінеральні; за критерієм вичерпності – вичерпні та невичерпні ресурси. Невичерпні поділяються на відновні та невідновні. Останнє має найважливіше значення при дослідженні змісту природно-ресурсних конфліктів.

Відновні ресурси представлені флорою та фауною, земельними, лісовими та водними ресурсами. Для збереження природного балансу середовища, до якого належать відновні ресурси, необхідні процеси їх охорони та відтворення. Процес відтворення невідновних ресурсів (мінеральні, паливні та мінерально-сировинні ресурси) повільніший за процес їх використання. Якщо раціонально підходити до процесів використання невідновних ресурсів, то негативний вплив на екологію може бути мінімальним, а отже, ці ресурси та конфлікти, спричинені ними, мають переважно економічний характер.

Процес використання природних ресурсів може бути описаний як перехід від їх природного стану через період їх першого контакту з людиною в їх завершальну стадію. Це особливо важливо в контексті розуміння політики раціонального використання природних ресурсів, оскільки кожен із вказаних етапів містить у собі елементи потенційного конфлікту. Ян Сіммонс [12] визначив чотири підходи у вивченні процесу використання природних ресурсів:

– економічний, який відповідає економічному закону попиту та пропозиції. В рамках цього підходу головна увага зосереджена на тому, як суспільство намагається знайти відповідність попиту та пропозиції. Первинним питанням у цьому є ринкові сили, перш за все зростання виробництва для задоволення потреб зростаючого населення;

– морально-етичний підхід, згідно з яким вирішується питання, як людина повинна використовувати біосферу, кожен елемент якої розглядається як економічна, культурна чи естетична цінність;

– поведінковий, у межах якого досліджуються соціокультурні та психологічні імпульси, пов'язані з тим, як різні суспільства використовують їхні природні ресурси;

– екологічний підхід щодо використання природних ресурсів, у центрі якого знаходиться безліч взаємодій між біотичними та абіотичними компонентами біосфери.

Цей підхід ґрунтується на припущенні, що людські маніпуляції з природними ресурсами, а отже, й із екосистемами мають певні наслідки для довкілля. Життєво важливо, щоб ці наслідки не перетинали певні межі (асиміляційний потенціал) і не спричиняли серйозного дисбалансу в природі.

У роботі [13, с. 386–387] розглядається підхід, який є альтернативним традиційному процесу використання природних ресурсів, – процес природокористування в системі суспільного виробництва, розділений на етап формування природних ресурсів і етап процесу природоексплуатації (тобто власне процес використання природних ресурсів). Доводиться економічна доцільність зарахування до розряду природних ресурсів тільки тих елементів процесів природокористування, які, “виступаючи як потенційні споживчі вартості, не враховують свої зв’язки з природним середовищем. В той же час природні елементи (речовини, сили природи), позбавлені природних зв’язків у результаті суспільної праці, повинні бути віднесені до продуктів праці, зокрема, до природної сировини”.

Особлива увага приділяється поняттю “системних природних зв’язків”. При цьому деякі види природних ресурсів у процесі природоексплуатації не змінюють своєї сутності та зберігають системні природні зв’язки. Йдеться насамперед про невичерпні природні ресурси, зокрема орні землі. Проте потенційно в таких країнах, як Україна, в якій сільське господарство є стратегічним пріоритетом розвитку економіки, саме цей вид ресурсів пов’язаний із можливістю масштабних конфліктних ситуацій. Уже за станом на сьогодні через високий рівень сільськогосподарського освоєння території та використання недосконалих технологій у землеробстві набули значного розвитку ерозійні процеси. За даними в роботі [11, с. 144–145], “...лише внаслідок агротехнічного розпилення щорічно втрачається до 4-5 т/га ґрунту... Щорічне зростання площ еродованої ріллі в Україні досягає 60-80 тис. га.”

Загалом, за результатами порівняльного оцінювання конфліктності проблем, пов’язаних із відновними та невідновними ресурсами в Україні, розкритих у роботах [7–11; 14], можна зробити попередній висновок про те, що найвищий конфліктний потенціал мають еколого-економічні проблеми, пов’язані із земельними та паливними природними ресурсами (табл. 1).

Таблиця 1

Конфліктний потенціал еколого-економічних проблем, пов’язаних із природними ресурсами в Україні

Природні ресурси	Оцінка конфліктного потенціалу відповідно до процесів впливу на природні ресурси		
	Використання	Охорона	Відтворення
Відновні, в тому числі:			
– земельні	+++	++	+
– рекреаційні	++	++	+
– водні	+	++	+
– лісові	++	++	+
– флора та фауна	+	+	+
Невідновні, в тому числі:			
– мінеральні та мінерально-сировинні	+	–	–
– паливні	+++	–	–

Примітка. “+++”, “+” – найвищий і найнижчий рівні потенціалу відповідно.

Поетапний сценарій виникнення та пролонгації природно-ресурсних конфліктів за відсутності дієвого механізму управління ними в узагальненому вигляді представлений на рис. 1 (на основі рекомендацій [15; 16; 17, с. 68–70]).

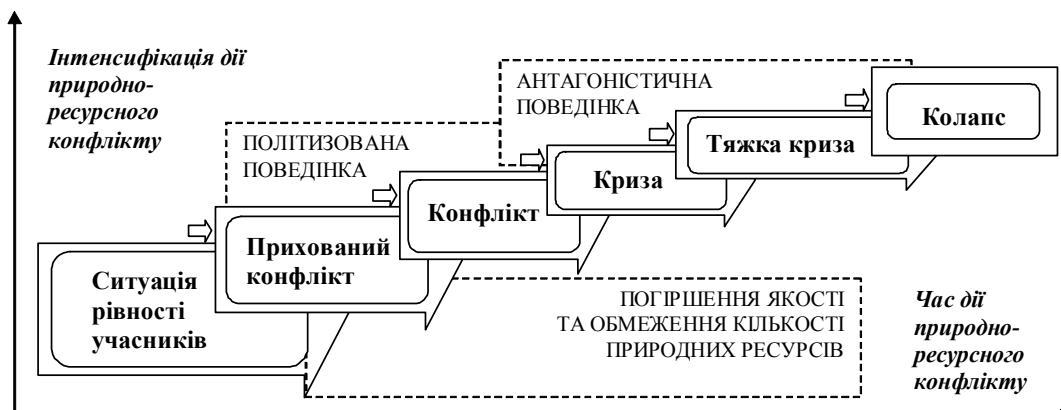


Рис. 1. Зміна форм пролонгації природно-ресурсних конфліктів за неефективного управління ними

На відміну від таких чинників, як тип поведінки (політизованої чи антагоністичної) учасників, природокористування та погіршення якості ресурсів, обмеження їх кількості є перманентним чинником і тому потребує уваги на кожному етапі дослідження всіх представлених форм пролонгації природних ресурсів. Ефективне управління природно-ресурсними конфліктами означає утримання існуючої ситуації в стані рівності, а також вжиття відповідних превентивних заходів. У разі будь-якого іншого рівня пролонгації конфлікту (від форми “прихований конфлікт” – до форми “колапс”, який може означати також і ведення воєнних дій) завдання управління – повернути ситуацію до стану рівності з відсутніми чи мінімальними жертвами та оптимальними витратами на проведення заходів.

Загальна ситуація в Україні, пов’язана з природно-ресурсними конфліктами, не є кризовою переважно завдяки відсутності антагоністичних проявів поведінки, проте занадто політизований характер останньої, по-перше, є причиною появи прихованих конфліктів, а, по-друге, може спричинити перехід природно-ресурсних конфліктів від прихованої – до відкритої форм.

Перейдемо до розгляду аспектів власне управління природно-ресурсними конфліктами. Процес актуалізації управління конфліктами, що спричинені діяльністю довкола природних ресурсів, представлений на рис. 2.

Деякі з характеристик і проблемних питань щодо управління природно-ресурсними конфліктами та, зокрема, співробітництва зводяться до таких положень [18, с. 13]:

– вимір часу: довгостроковий характер вимірювання часу необхідний для того, щоб мати можливість вирішувати питання, пов’язані зі стійкістю. Так, деякі дерева ростуть протягом століття, в той час як політики обираються строком на 4-5 років. Звідси зрозуміло, що стійкість людського розвитку вимагає перспективних поглядів і спадкоємності в делегуванні екологічних пріоритетів;

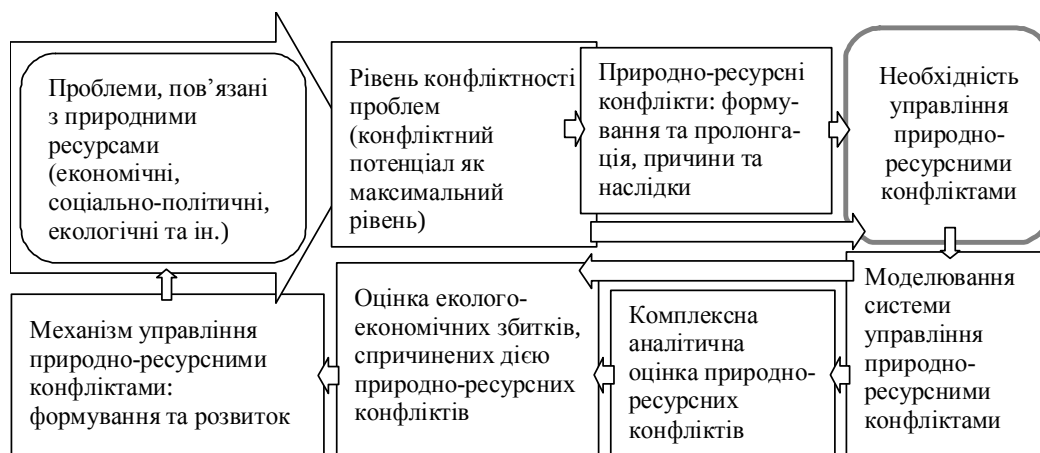


Рис. 2. Від актуалізації проблеми – до створення механізму управління природно-ресурсними конфліктами

– вимір простору: державні кордони, зазвичай, не збігаються із кордонами екологічної системи. Тому менеджмент є ефективним, якщо він враховує кордони екосистем, а також негативні побічні ефекти впливу соціально-економічної діяльності на ці системи, а не обмежується лише політичними кордонами;

– включення “жорстких” і “м’яких” елементів: важко спільно визначити проблему за умови невизначеності наукових даних та їх інтерпретації. Тобто не варто відокремлювати пошук фактів і технічний аналіз від основних зусиль щодо проведення переговорів. І, навпаки, не потрібно ігнорувати “м’які” елементи конфлікту, наприклад, сприйняття та стосунки між сторонами конфлікту, в той час як приймаються та підтримуються технічні рішення;

– участь стейкхолдерів: у переговорах щодо вирішення екологічних конфліктів, як правило, беруть участь безліч сторін і делегацій. За можливості до таких переговорних процесів потрібно залучати всіх зацікавлених сторін.

Загалом участь стейкхолдерів у вирішенні конфліктів, пов’язаних із природними ресурсами та/або екосистемними послугами, передбачає виконання таких основних етапів (на основі рекомендацій [19, с. 105–126]):

1) в проактивній неконфліктній ситуації: встановлення сутності проблеми управління природними ресурсами; активізація участі у вирішенні проблеми управління природними ресурсами; ініціювання переговорів одних стейкхолдерів із іншими щодо проблеми управління природними ресурсами;

2) в реактивній конфліктній ситуації: вибір стейкхолдерами між спільним або самостійним способами вирішення природно-ресурсного конфлікту; переговори між стейкхолдерами (за умови вибору переговорів як методу вирішення природно-ресурсних конфліктів); взаємодія між стейкхолдерами, спрямована на спільне ефективне вирішення проблеми природно-ресурсних конфліктів; формування системи врегулювання природно-ресурсних конфліктів;

– комплексність питань: проблема вирішення природно-ресурсних конфліктів не обмежується тільки екологічними чинниками, а має охоплювати економічні, соціальні, культурні та політичні питання;

– інституціоналізація: рішення, розроблені в процесі переговорів щодо вирішення

екологічних конфліктів, необхідно інституціоналізувати, тобто закріпити їх організаційно-правову сферу.

Елементи управління природно-ресурсними конфліктами, такі як принципи, форми, інструменти управління тощо представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Елемент	Зміст
Принципи	Наукової обґрунтованості, системності в прийнятті рішень, оптимальності, гнучкості, демократизації, регламентації, формалізації тощо
Об'єкти	Антагоністичні та неантагоністичні конфлікти, пов'язані з інтересами довкола відновлюваних (вода, ґрунти, ліс, флора та фауна) та невідновлюваних (корисні копалини) природних ресурсів
Суб'єкти:	
– зовнішні	Регіональні та міжнародні організації, міжнародні НУО, багатонаціональні корпорації, міжнародні фінансові установи, міжнародні суб'єкти тіньового ринку
– внутрішні	Національні та регіональні органи влади, населення, багатонаціональні корпорації, правоохоронні органи, неурядові організації, суб'єкти тіньового ринку
Рівні:	
– глобальний	Дії ООН, Світового банку, МВФ, агенцій із питань розвитку, міжнародних НУО, особливо з питань, пов'язаних із управлінням доходами від природних ресурсів
– міжнаціональний	Дії міжурядових органів із питань розвитку та інших агенцій, особливо з питань щодо пересування людей, а також прав власності іноземців
– національний	Культурні традиції, національні конституції, закони, інституційна практика, правозастосовчий потенціал, міжнародні договори та зобов'язання, наприклад, Кіотський протокол
– регіональний	Державна регіональна політика та політика регіонів, правова культура в регіональному вимірі, укладання угод на регіональному рівні, виконання регіональних програм щодо використання природних ресурсів
– локальний	Місцеві культурні традиції, забезпечення конкретної реалізації державних, обласних і власних рішень на певній території (адміністративні райони, малі міста і селища, сільські ради), наділення органів місцевого самоврядування достатніми ресурсами для комплексного розвитку їх території
Форми, важелі та інструменти	Форми власності; розподіл прибутків; формування організаційного потенціалу; вплив на процес видобутку ресурсів; вартісна політика процесу видобутку; процедури вирішення претензій; адміністративні положення про власність, використання, видобуток і розподіл природних ресурсів; інструменти урядових агенцій; правові санкції (штрафи, заборони тощо); саботаж невдоволених груп; культурні табу та дії спільнот, на території яких розташовані ресурси; інструменти НУО, зокрема кампанії щодо захисту прав людини та проєкологічні лобі тощо

Необхідно розглянути аспекти оцінювання економічної ефективності природоохоронних і ресурсозбережних заходів, пов'язаних із природно-ресурсними конфліктами. Загальні положення та принципи цього оцінювання можуть бути взяті з "Тимчасової типової методики визначення економічної ефективності здійснення природоохоронних заходів і оцінки економічних збитків, спричинених народному господарству забрудненням навколишнього середовища" [14, с. 198–199].

Економічне обґрунтування природоохоронних заходів унаслідок дії екологічних конфліктів проводиться шляхом зіставлення економічних результатів цих заходів із витратами, що необхідні для їх вжиття. При цьому розрізняють поняття фактичного й очікуваного (прогнозного) чистого економічного ефекту середовище захисних заходів. У другому випадку стосовно природно-ресурсних конфліктів йдеться про перманентні, або так звані “повзучі” конфлікти, розрахункові значення параметрів яких можуть бути наперед визначені з прийнятною для економічного обґрунтування точністю.

Отже, у загальному вигляді економічна ефективність природоохоронних і ресурсозберігаючих заходів, пов’язаних із природно-ресурсними конфліктами, може бути визначена так:

$$E = \frac{\sum_{t=\tau}^T \frac{(PD_{a1} - PD_{a2} + PD_{w1} - PD_{w2} + PD_{g1} - PD_{g2})_t}{(1+r_n)^{(t-t_\sigma)}} - C_\Sigma}{C_\Sigma},$$

де E – економічна ефективність природоохоронних і ресурсозберігаючих заходів, пов’язаних із природно-ресурсними конфліктами, грн./грн.;

PD_{a1} , PD_{w1} , PD_{g1} – величини попереджених економічних збитків унаслідок забруднення, еквівалентні розрахунковим величинам збитків, які були наявні до вжиття заходу, що розглядається (в t -му році), від забруднення відповідно: атмосфери, води та ґрунтів, грн.;

PD_{a2} , PD_{w2} , PD_{g2} – величини остаточних економічних збитків унаслідок забруднення відповідно: атмосфери, води та ґрунтів, після проведення заходу, що розглядається (в t -му році), грн.;

τ – рік початку проведення природоохоронного (ресурсозберігаючого) заходу, пов’язаного з природно-ресурсними конфліктами;

T – рік завершення заходу, що розглядається;

r_n , t_σ – нормативний коефіцієнт приведення витрат і базовий момент часу відповідно;

C_Σ – сумарні витрати за період проведення заходу, що розглядається, з урахуванням чинника часу, грн.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження були узагальнені еколого-економічні проблеми в Україні з погляду на їх потенційну та наявну конфліктність, а також проаналізовані чинники, що впливають на зміну форм пролонгації природно-ресурсних конфліктів. Актуалізація проблеми управління природно-ресурсними конфліктами у вітчизняній економічній галузі з подальшими науковими розробками щодо оцінки та формування державного механізму регулювання цими конфліктами дозволить оптимізувати взаємовідносини між суб’єктами-природокористувачами з мінімізацією можливих негативних насамперед масштабних наслідків і, зокрема, попередженням еколого-економічних збитків.

Подальші дослідження будуть пов’язані із застосуванням системного підходу до вдосконалення процесів управління природно-ресурсними конфліктами, що доцільно з огляду на такі положення:

– екологічна складова конфліктів зобов’язує під час аналізу впливу господарської діяльності на природні чинники брати до уваги форму “екосистема”. З цього погляду на рівні взаємовідносин учасників конфліктних ситуацій економічні суб’єкти також

слід розглядати як системи господарського чи адміністративного характеру, а також як територіальні чи регіональні системи;

– під час формування економіко-математичної моделі управління природно-ресурсними конфліктами на основі використання теорії ігор на певних етапах аналізу з метою отримання конкретних результатів доцільно мати справу з керованою кількістю гравців-учасників, тобто слід переходити від стейкхолдерів до систем, а вже в системах після ідентифікації стратегії їх поведінки при врегулюванні конфлікту – розгорнено переходити від форми "система" до всієї кількості учасників;

– в умовах кризи, тобто підвищеного ризику виникнення конфліктних ситуацій, з'являється також можливість отримання прихованих раніше позитивних результатів взаємодії соціально-економічних систем; така можливість розкривається в контексті дії синергетики, об'єктом дослідження якої є складні різномірні динамічні системи, що діють в умовах нестабільного, в тому числі й довкілля;

– формувати державний механізм регулювання конфліктами, що спричинені діяльністю довкола природних ресурсів, а також створювати відповідну структуру управління ними потрібно на основі положень системного підходу, що дасть змогу урахувати максимально можливу кількість організаційно-економічних, соціальних і екологічних зв'язків у системі управління природно-ресурсними конфліктами.

Література

1. Homer-Dixon T. F. *Environment, scarcity, and violence* / T. F. Homer-Dixon. – Princeton : Princeton university press, 1999. – 253 p.
2. Homer-Dixon T. *On the threshold: environmental changes and acute conflict* / T. Homer-Dixon // *International security*. – 1991. – № 2. – Vol. 16. – P. 76–116.
3. Böhler G. *Kriegsursache Umweltzerstörung: Regional- und Länderstudien von externen Experten* / G. Böhler, K. Spillmann. – Zürich : Beyer, 1996. – 304 S.
4. Балацкий О. Ф. *Экономика чистого воздуха* / О. Ф. Балацкий. – К. : Наукова думка, 1979. – 295 с.
5. Гофман К. Г. *Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики: Вопросы теории и методологии* / К. Г. Гофман. – М. : Наука, 1977. – 236 с.
6. Козьменко С. Н. *Экономика катастроф (инвестиционные аспекты)* / С. Н. Козьменко. – К. : Наукова думка, 1997. – 204 с.
7. Сабадаш В. В. *Антиекологічні тенденції соціально-економічного розвитку: конфліктний потенціал екологічного фактора* / В. В. Сабадаш // *Механізм регулювання економіки*. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 11–22.
8. Хлобистов Є. В. *Екологічна безпека трансформаційної економіки* Є. В. Хлобистов; за наук. ред. Дорогунцова С. І. – К. : Чорнобильінтерінформ, 2004. – 336 с.
9. Carius A. *Weltkarte von Umweltkonflikten – Ansätze zur Typologisierung* / A. Carius, D. Tönzler, J. Winterstein. – Berlin: Adelphi Consult GmbH, 2006. – 91 S.
10. Шлапак М. *Екологічні проблеми України. Карта гарячих точок* / М. Шлапак. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://maps.google.com.ua/maps/ms?ie=UTF8&t=h&source=embed&oe=UTF8&msa=0&msid=211391568397125281924.0004706640b8f85146696>.
11. *Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2007 році* [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний огляд

- Міністерства охорони навколишнього природного середовища України. – 301 с. – Режим доступу : <http://www.ecobank.org.ua/state/Pages/default.aspx>.
12. Simmons I.G. *The Ecology of Natural Resources* / I.G. Simmons. – London : Edward Arnold, 1974. – 424 p.
13. Экономический потенциал административных и производственных систем : [моногр.] / под общей ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2006. – 973 с.
14. Балацкий О. Ф. Антология экономики чистой среды / О. Ф. Балацкий. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2007. – 272 с.
15. Konkurrenz um knappe Ressourcen : [Projektpapier / Koord. S.-A. Mildner]. – Berlin : DIIPS, 2010. – 28 S.
16. Buzan B. *Security: A New Framework for Analysis* / B. Buzan, O. Weaver, J. de Wilde – Boulder : Lynne Rienner Publishers, 1998. – 239 p.
17. Umwelt und Sicherheit im internationalen Kontext : [Zusammenfassender Bericht / Edit. K.M. Lietzmann, G.D. Vest]. – Bonn : Ministry for the Environment, Nature Conservation and Nuclear Safety, 1999. – S. 55–82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.denix.osd.mil/international/upload/Executive-Summary-Report-DL.pdf>.
18. Mason S. A. *Environmental conflicts and regional conflict management* / S. A. Mason, K. R. Spillman // *Encyclopedia of development and economic sciences*, 2003. – Oxford : Eolss publishers. – 27 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eolss.net>.
19. *Cultivating peace: conflict and collaboration in natural resource management* / Edited by D. Buckles. – Washington : IDRC WBI, 1999. – 287 p.

Редакція отримала матеріал 2 грудня 2011 р.

Олеся ТОЦЬКА

ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСВІТУ РОСІЇ НА ОСНОВІ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

Розроблені прогнози інвестицій в освіту Росії, в основі яких покладено теорії нечітких множин. Для показників інвестування визначено нечіткі інтервали у вигляді трапецій. Оптимістичні і песимістичні оцінки інтервалів розраховані на основі розробленої автором методики.

Ключові слова: *інвестиції, освіта, прогнозування, нечіткі множини, оптимістична оцінка, песимістична оцінка.*

Інвестиції в освіту і науку будь-якої країни є запорукою та джерелом її економічного розвитку, потужним фактором та стимулом зростання. Адже кошти, вкладені у цю сферу, неодмінно зумовлять інновації, які в подальшому будуть відображені у виробничій сфері та інших видах економічної діяльності. Саме тому дослідження інвестування у всіх його проявах є *актуальним* і необхідним, особливо із застосуванням різноманітних математичних методів, наприклад, теорії нечітких множин.

Проаналізувавши низку наукових робіт, у яких вітчизняні автори досліджували інвестування та фінансування сфер освіти і науки в Росії, бачимо, що ці *наукові розвідки* описують зазначені процеси переважно в контексті порівняння з аналогічними в Україні та інших країнах. Зокрема, Т. М. Боголіб співставила витрати на науку з розрахунку на одного дослідника в Україні та Росії [1, 9]; Н. П. Борецька порівняла витрати з бюджету на розвиток освіти в Україні та провідних країнах з ринковою економікою, в тому числі Росії [2]; О. О. Другов проаналізував інвестування сфер вищої освіти і науки в Україні, Росії та Польщі [3]; К. Євменкова провела порівняння частки студентів, які навчаються на засадах платності (тобто інвестують у свою освіту) у пострадянських країнах, і в тому числі Росії [4]; Л. В. Козарезенко порівняв Україну за показниками фінансового забезпечення освіти з іншими країнами світу (США, Канадою, Італією, Польщею, Росією та іншими) [5]; О. В. Комарчин розглянув витрати на освіту серед країн-лідерів за індексом людського розвитку, в тому числі Росії [6] тощо.

Використання апарату нечіткої логіки для вирішення слабо структурованих завдань присвятили *наукові публікації* С. Арапов, І. Арапова, Л. Б. Артеменко, В. М. Вовк, Л. Заде, С. І. Зайцев, Н. М. Зайцева, Ю. П. Зайченко, О. І. Захаревич, О. А. Ковальчик, А. В. Матвійчук, Н. В. Мица, В. І. Приймак, О. М. Рибицька, М. Є. Рогоза, А. А. Скляр, М. Соляніченко, М. С. Сявако, В. М. Цицак й ін. [7–22]. Так, зокрема, вони застосовували його для оцінювання якості суспільного обслуговування [7], витрат на ремонт автошляхів [8], рівня фінансової стійкості підприємства [12]; прийняття наближених рішень [11; 13]; попереднього аналізу емітента цінних паперів [14, 177–186]; прогнозування прибутку підприємств гравального бізнесу [16]; моніторингу регіонального ринку праці [17]; побудови системи інформаційного забезпечення стратегічного управління [18]; прогнозування обсягу реалізації продукції

хлібобулочними заводами [19]; моделювання виробничої програми підприємства [21], гнучких обмежень попиту на продукцію [22] тощо. А засадничою працею в теорії нечітких множин вважається опублікована в 1965 році книга американського математика Л. Заде "Fuzzy sets" – "Нечіткі множини".

Однак, у зазначених наукових працях не достатньо глибоко досліджуються питання застосування математичних методів в аналізі інвестиційної діяльності в зарубіжних країнах, зокрема в Росії. Тому наша стаття має заповнити такі прогалини.

Метою статті є отримання прогнозних даних інвестування в російську освіту за допомогою теорії нечітких множин. Для її реалізації потрібно вирішити такі завдання:

- 1) сформувати таблиці з абсолютними і відносними показниками інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Росії;
- 2) проаналізувати на їхній основі рівень інвестування російської освіти;
- 3) побудувати два трапецієподібні нечіткі інтервали з прогнозами інвестицій в освітню сферу Росії.

Для початку сформуємо на основі статистичних даних табл. 1, в якій відобразимо інвестиції в основний капітал за таким видом економічної діяльності, як освіта, поряд з найбільш та найменш інвестиційно-привабливими видами економічної діяльності в Росії.

Таблиця 1

**Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності в Росії
(у фактичних цінах; млрд. руб.)**

Вид економічної діяльності	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Усього	1165,2	1504,8	1762,5	2186,3	2865,1	3611,2	4730,1	6716,2	8781,6	7976,0	9151,3
В т.ч.:											
Транспорт і зв'язок	246,6	333,5	326,0	487,8	649,7	884,8	1116,7	1488,5	2023,6	2118,4	2440,8
Освіта	15,6	21,9	26,0	31,2	51,1	68,8	100,6	144,6	170,6	140,6	173,4
Рибальство, рибництво	2,2	2,4	3,0	2,3	3,1	3,1	4,5	4,8	5,0	4,6	4,7
Ланцюгові темпи зростання інвестицій в освіту		1,40	1,19	1,20	1,64	1,35	1,46	1,44	1,18	0,82	1,23

Примітка. Сформовано автором на основі [23].

Провівши її аналіз, бачимо, що в Росії протягом останніх одинадцяти років відбувалося щорічне збільшення загальної суми інвестицій, окрім 2009 р., що пов'язано з наслідками фінансової кризи 2008 р. Найвищий рівень інвестування мав такий вид економічної діяльності, як транспорт і зв'язок, найнижчий – рибальство і рибництво. Для порівняння – в Україні за останні роки найбільше вкладалося коштів у промисловість, найменше – також у рибальство та рибництво [24]. Інвестиції в російську освіту мають аналогічну тенденцію із загальними інвестиціями – зростання у 2001–2008 рр. та 2010 р., падіння – у 2009 р., порівняно з попереднім роком. Ланцюгові темпи зростання абсолютних показників інвестування освіти не мають чіткої тенденції: спади часто чергуються зі зростаннями. Обчислений на їхній основі середній темп зростання дорівнює 1,27, що загалом вказує на позитивну динаміку показників.

Для більш поглибленого аналізу інвестиційної діяльності в Росії складемо табл. 2, в якій відобразимо відносні величини інвестицій в основний капітал за таким видом економічної діяльності, як освіта, поряд з найбільш та найменш інвестиційно-привабливими видами економічної діяльності в Російській Федерації.

Таблиця 2

**Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності
в Росії (у % до загального обсягу)**

Вид економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Транспорт і зв'язок	21,16	22,17	18,50	22,31	22,68	24,50	23,61	22,16	23,04	26,56	26,67
Освіта	1,34	1,46	1,48	1,43	1,78	1,91	2,13	2,15	1,94	1,76	1,89
Рибальство, рибництво	0,19	0,16	0,17	0,10	0,11	0,09	0,09	0,07	0,06	0,06	0,05
Ланцюгові темпи зростання інвестицій в освіту		1,09	1,01	0,97	1,25	1,07	1,12	1,01	0,90	0,91	1,07

Примітка. Сформовано автором на основі [23].

Проаналізувавши цю таблицю, бачимо, що в 2000–2010 рр. частка інвестиційних надходжень в російську освіту у загальній сумі інвестицій становила в межах від 1,34% у 2000 р. до 2,15% у 2007 р. Вона у 10–16 разів (!) менша за частку інвестування у транспорт і зв'язок. Якщо порівнювати ці дані з показниками по Україні, то в нашій країні ситуація дещо гірша: частка інвестиційних надходжень в освіту у 33–38 разів (!) менша за частку інвестування в промисловість. Щодо ланцюгових темпів зростання відносних показників інвестицій в освітню сферу Росії потрібно зазначити, що вони у 2003, 2008 та 2009 рр. були меншими одиниці. Це вказує на те, що в ці роки частка інвестування освіти була меншою, ніж у попередній період. Середній темп зростання дорівнює 1,04, що загалом також вказує на позитивну, щоправда незначну, динаміку показників.

Прогнозування абсолютного та відносного показників інвестицій в освіту Росії проведемо на основі нечітких множин. Нечіткою (під)множиною A на множині X вважається сукупність пар вигляду $(x, \mu_A(x))$, де $x \in X$, а $\mu_A(x) \in [0;1]$ – функція належності нечіткої (під)множини A .

Найчастіше для формування функції належності вибирають трапецієподібний та трикутний способи. Оскільки доцільність зображення нечітких величин у формі трапецій полягає у зручності математичних розрахунків та значних можливостях із представлення функцій [16, 181], то абсолютний та відносний прогнозні показники інвестицій в освіту Росії подамо саме у формі трапецієподібних нечітких інтервалів такими четвірками:

$$\text{показник}_i = (\underline{m}_i; \overline{m}_i; a_i; b_i),$$

де $\underline{m}_i$ – нижнє значення оптимістичної (з найбільшою мірою належності $\mu_A(x) = 1$ або, інакше кажучи, з найбільшою ймовірністю справдження) оцінки показника i ;

$\overline{m}_i$ – верхнє значення оптимістичної оцінки показника i ;

a_i – різниця між нижніми межами оптимістичної та песимістичної (з найменшою мірою належності $\mu_A(x) = 0$) оцінок показника i ;

b_i – різниця між верхніми межами песимістичної та оптимістичної оцінок показника i .

Для визначення оптимістичного інтервалу скористаємося розробленим нами алгоритмом, основна ідея якого полягає в тому, що, на нашу думку, найбільш імовірним є інтервал, який відповідає “золотій середині” впорядкованого за зростанням динамічного ряду:

– якщо кількість членів такого ряду – парна (наприклад, 12) і її половина – також парна (6), то в оптимістичний інтервал входять центральні елементи, кількість яких дорівнює половині кількості членів ряду (6);

– якщо кількість членів ряду – парна (наприклад, 10), а її половина – непарна (5), то в оптимістичний інтервал входять центральні елементи, кількість яких на 1 перевищуватиме половину кількості членів ряду (6);

– якщо кількість членів ряду – непарна (наприклад, 11), а число, яке на 0,5 більше її половини, – парне (6), то в оптимістичний інтервал входять центральні елементи, кількість яких буде на 0,5 менша від половини кількості членів ряду (5);

– якщо кількість членів ряду – непарна (наприклад, 13) і число, яке на 0,5 перевищує її половину, – також непарне (7), то в оптимістичний інтервал входять центральні елементи, кількість яких буде на 0,5 більша від половини кількості членів ряду (7) [25, 138].

Тобто оптимістична оцінка залежить не тільки від значення показників, а й від їхньої кількості.

Алгоритм обчислення меж оптимістичного інтервалу полягатиме у проходженні таких етапів:

- 1) розміщення елементів часового ряду в порядку зростання;
- 2) обчислення кількості елементів часового ряду;
- 3) визначення меж оптимістичного інтервалу, тобто з найбільшою мірою належності (формули див. на рис. 1).

У нашому випадку впорядковані за зростанням ряди динаміки мають вигляд:

а) для абсолютних показників інвестування в російську освіту – 15,6; 21,9; 26,0; 31,2; 51,1; 68,8; 100,6; 140,6; 144,6; 170,6; 173,4;

б) для відносних показників – 1,34; 1,43; 1,46; 1,48; 1,76; 1,78; 1,89; 1,91; 1,94; 2,13; 2,15.

Оскільки кількість елементів часового ряду в обох випадках дорівнює 11, то в оптимістичний інтервал входять 5 центральних елементів:

а) для абсолютних показників інвестування в російську освіту – 31,2; 51,1; 68,8; 100,6; 140,6;

б) для відносних показників – 1,48; 1,76; 1,78; 1,89; 1,91.

Песимістичні оцінки обчислюватимемо за розробленою нами методикою таким чином:

1) нижнє значення песимістичної оцінки обчислюватиметься як добуток найменшого значення інвестицій в освіту Росії за аналізований період та різниці ($1 - \text{середній темп приросту} = 1 - (\text{середній темп зростання} - 1)$);

2) верхнє значення песимістичної оцінки обчислюватиметься як добуток найбільшого значення інвестицій в освіту Росії за аналізований період та середнього темпу зростання.

У нашому випадку нижні та верхні межі песимістичних оцінок матимуть вигляд:

а) для абсолютних показників інвестування в російську освіту – $(15,6 \times (1 - (1,27 - 1))) = 11,4$ і $(173,4 \times 1,27) = 220,2$;

б) для відносних показників – $(1,34 \times (1 - (1,04 - 1))) = 1,29$ і $(2,15 \times 1,04) = 2,24$.

Визначення меж оптимістичного інтервалу для динамічного впорядкованого ряду з N елементів			
Якщо N – парне число й величина $\frac{N}{2}$ – парне	Якщо N – парне число, а величина $\frac{N}{2}$ – непарне	Якщо N – непарне число, а величина $\frac{N}{2} + \frac{1}{2}$ – парне	Якщо N – непарне число й величина $\frac{N}{2} + \frac{1}{2}$ – непарне
В оптимістичний інтервал входять центральні $\frac{N}{2}$ елементи	В оптимістичний інтервал входять центральні $\frac{N}{2} + 1$ елементи	В оптимістичний інтервал входять центральні $\frac{N}{2} - \frac{1}{2}$ елементи	В оптимістичний інтервал входять центральні $\frac{N}{2} + \frac{1}{2}$ елементи
Ряд динаміки складається з таких трьох частин: $\frac{N}{4} + \frac{N}{2} + \frac{N}{4} = N$	Ряд динаміки складається з таких трьох частин: $\left(\frac{N}{4} - \frac{1}{2}\right) + \left(\frac{N}{2} + 1\right) + \left(\frac{N}{4} - \frac{1}{2}\right) = N$	Ряд динаміки складається з таких трьох частин: $\left(\frac{N}{4} + \frac{1}{4}\right) + \left(\frac{N}{2} - \frac{1}{2}\right) + \left(\frac{N}{4} + \frac{1}{4}\right) = N$	Ряд динаміки складається з таких трьох частин: $\left(\frac{N}{4} - \frac{1}{4}\right) + \left(\frac{N}{2} + \frac{1}{2}\right) + \left(\frac{N}{4} - \frac{1}{4}\right) = N$
Номер нижнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\frac{N}{4} + 1\right)$	Номер нижнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\left(\frac{N}{4} - \frac{1}{2}\right) + 1 = \frac{N}{4} + \frac{1}{2}\right)$	Номер нижнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\left(\frac{N}{4} + \frac{1}{4}\right) + 1 = \frac{N}{4} + \frac{5}{4}\right)$	Номер нижнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\left(\frac{N}{4} - \frac{1}{4}\right) + 1 = \frac{N}{4} + \frac{3}{4}\right)$
Номер верхнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\frac{N}{4} + \frac{N}{2} = \frac{3N}{4}\right)$	Номер верхнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\left(\frac{N}{4} - \frac{1}{2}\right) + \left(\frac{N}{2} + 1\right) = \frac{3N}{4} + \frac{1}{2}\right)$	Номер верхнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\left(\frac{N}{4} + \frac{1}{4}\right) + \left(\frac{N}{2} - \frac{1}{2}\right) = \frac{3N}{4} - \frac{1}{4}\right)$	Номер верхнього елемента оптимістичного інтервалу $\left(\left(\frac{N}{4} - \frac{1}{4}\right) + \left(\frac{N}{2} + \frac{1}{2}\right) = \frac{3N}{4} + \frac{1}{4}\right)$

Рис. 1. Формули визначення меж оптимістичного інтервалу

На їхній основі побудуємо два трапецієподібні нечіткі інтервали:

- 1) $\text{показник}_1 = (31,2; 140,6; 31,2 - 11,4; 220,2 - 140,6) = (31,2; 140,6; 19,8; 79,6);$
- 2) $\text{показник}_2 = (1,48; 1,91; 1,48 - 1,29; 2,24 - 1,91) = (1,48; 1,91; 0,19; 0,33).$

Наочно ці інтервали подано на рис. 2 і рис. 3.

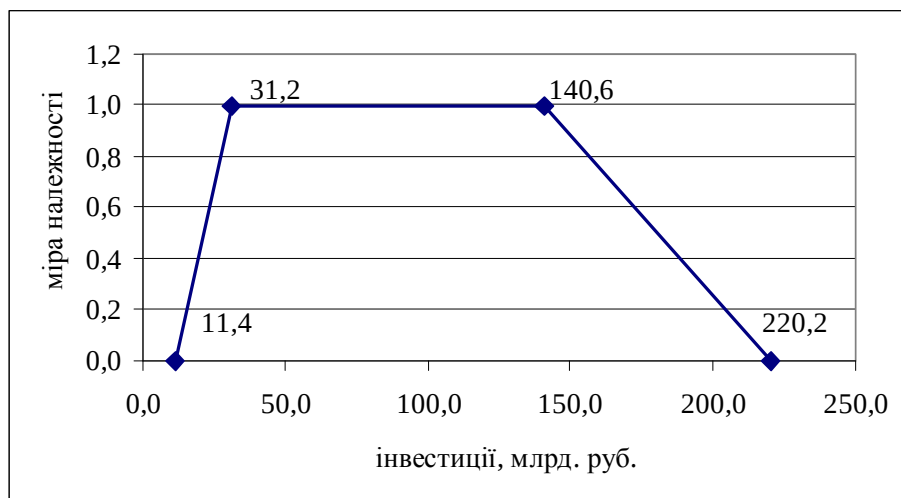


Рис. 2. Нечіткий інтервал абсолютного показника інвестування освітньої сфери Росії

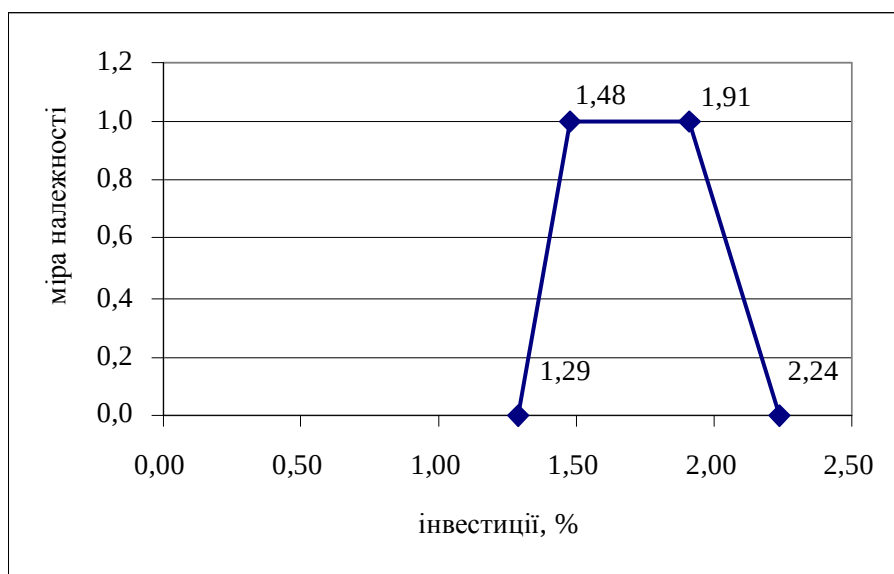


Рис. 3. Нечіткий інтервал відносного показника інвестування освітньої сфери Росії

Підсумовуючи, можемо зробити такі висновки. Отже, у наступні роки найбільшу імовірність справдження має твердження про те, що сума інвестицій в освіту Росії становитиме в межах 31,2–140,6 млрд. руб. Найменш імовірними є її спад до 11,4 млрд. руб. чи зростання до 220,2 млрд. руб. Частка інвестиційних надходжень в російську освіту у загальному обсязі інвестування становитиме за оптимістичними оцінками 1,48–1,91% або буде в межах 1,29–1,48% чи 1,91–2,24% за песимістичними

оцінками. А перевірити висловлені припущення можна буде після закінчення прогнозованого періоду та оприлюднення статистичних показників. Що ж до подальших розвідок з цієї тематики, вважаємо, що надзвичайно цікавим буде дослідження проаналізованих нами показників за допомогою інших методів прогнозування та порівняння отриманих прогнозів між собою та з фактичними даними.

Література

1. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.04.01 / Т. М. Боголіб. – К., 2006. – 30 с.
2. Борецька Н. П. Розвиток джерел формування людського і соціального капіталу в Україні / Н. П. Борецька // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С. 45–49. – (Сер.: Економіка та підприємництво).
3. Другов О. О. Сучасний стан і динаміка інвестування інтелектуалізації економіки України / О. О. Другов // Вісн. Ун-ту банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3 (9). – С. 142–148.
4. Євменькова К. Фінансування послуг вищої освіти в країнах Заходу / К. Євменькова // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 88–90.
5. Козарезенко Л. В. Чинники ефективності функціонування сфери освітніх послуг [Електронний ресурс] / Л. В. Козарезенко // Економічний вісн. ун-ту. – 2011. – № 17/1. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
6. Комарчин О. В. Витрати державного бюджету на освіту / О. В. Комарчин, І. С. Скоропад // Науковий вісн. НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.07. – С. 364–369.
7. Arapova I. Public service quality evaluation by methods of fuzzy logic. Conception / I. Arapova, S. Arapov, M. Solyanichenko // Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку держави : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. : тези доп., (6–7 жовт. 2006 р.). – Луцьк : РВВ “Вежа”, 2006. – С. 316–318.
8. Артеменко Л. Б. Використання теорії нечітких множин при оцінці витрат на ремонт автошляхів / Л. Б. Артеменко, О. І. Захаревич, О. А. Ковальчик // Проблеми економічної кібернетики : тези доп. XII Всеукр. наук.-метод. конф. (3–5 жовт. 2007 р.). – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – С. 19–20.
9. Вовк В. М. Алгоритмізація пошуку рішень і формалізація нечітких умов / В. М. Вовк // Проблеми економічної кібернетики : тези доп. XII Всеукр. наук.-метод. конф. (3–5 жовт. 2007 р.). – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – С. 33–34.
10. Вовк В. М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах : монографія / В. М. Вовк. – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 584 с.
11. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде ; [пер. с англ.]. – М. : Мир, 1976. – 168 с.
12. Зайцев С. І. Нечітко-множинна модель оцінки рівня фінансової стійкості підприємства / С. І. Зайцев, Н. М. Зайцева // Проблеми економічної кібернетики : тези доп. XII Всеукр. наук.-метод. конф. (3–5 жовт. 2007 р.). – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – С. 47–49.
13. Зайченко Ю. П. Исследование операций / Ю. П. Зайченко. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Вища шк., 1988. – 552 с.

14. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком : навч. посіб. / А. В. Матвійчук. – К. : ЦНЛ, 2005. – 224 с.
15. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : моногр. / А. В. Матвійчук. – К. : ЦНЛ, 2005. – 206 с.
16. Мица Н. В. Прогнозування прибутку підприємств грального бізнесу на основі нечіткої логіки / Н. В. Мица // Наук. зап. Остроз. акад. – Острог : Вид-во "Остроз. акад.". – 2003. – Вип. 5. – С. 179–184. – (Сер.: Економіка).
17. Приймак В. І. Моніторинг регіонального ринку праці за умов неповноти первинної інформації / В. І. Приймак // Регіон. економіка. – 2006. – № 2. – С. 98–107.
18. Скляр А. А. Система інформаційного забезпечення стратегічного управління, побудована на апараті нечіткої логіки / А. А. Скляр, М. Є. Рогоза // Проблеми економічної кібернетики : тези доп. XII Всеукр. наук.-метод. конф. (3–5 жовт. 2007 р.). – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – С. 242–243.
19. Сявавко М. Застосування нечітких мір та інтегралів для розв'язання слабо структурованих задач економіки / М. Сявавко // Вісн. Львів. ун-ту. – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка. – 2007. – Вип. 37 (2). – С. 46–58. – (Сер. екон.).
20. Сявавко М. С. Моделювання за умов невизначеності / М. С. Сявавко, О. М. Рибицька. – Л. : НВФ "Укр. технології", 2000. – 320 с.
21. Цицак В. Моделювання виробничої програми підприємства за умов нечіткого попиту на продукцію / В. Цицак // Вісн. Львів. ун-ту. – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка. – 2007. – Вип. 37 (2). – С. 390–397. – (Сер. екон.).
22. Цицак В. Нечіткий підхід до моделювання гнучких обмежень попиту на продукцію у задачі пошуку оптимального плану виробництва / В. Цицак // Нові обрії економічної науки : матеріали міжнар. наук. студ.-асп. конф. (11–12 трав. 2007 р.). – Л. : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – С. 262–263.
23. Веб-сторінка Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gks.ru>.
24. Веб-сторінка Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
25. Тоцька О. Л. Економіко-математичне моделювання випуску продукції в харчовій промисловості України : моногр. / О. Л. Тоцька. – Луцьк : РВВ "Вежа" ВНУ ім. Лесі Українки, 2009. – 252 с.

Редакція отримала матеріал 28 листопада 2011 р.

Микола МАЛІК, Леся ЗАБУРАННА

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

На основі комплексного аналізу дано оцінку існуючої ситуації сільськогосподарського ринку, визначено проблеми сталого розвитку аграрної сфери України. Акцентовано увагу на підвищенні ролі дрібнотоварних господарств населення.

Ключові слова: аграрна сфера, сільськогосподарське виробництво, агропромисловий комплекс, сільськогосподарські підприємства, особисті селянські господарства.

Історично склалося, що Україна є однією з найбільших аграрних країн, чому сприяють її географічне положення, клімат та наявність значних площ родючих ґрунтів. На початку ХХ ст. більшу частину нашої країни займали сільські території, а частка населення, що проживала в сільській місцевості, становила близько 80%. За радянських часів урбанізаційні процеси скоротили частку сільського населення майже до 30%. Найбільшу питому вагу сільського населення сьогодні мають західно-українські регіони, де більш ніж половина населення проживає в селі, в той час як в індустріалізованих східних регіонах частка сільського населення становить близько 15%. Аграрна сфера економіки та суспільства має особливий соціальний статус через свою територіальну, поселенську та соціальну автономію щодо промислово-міської сфери. *Актуальність* дослідження визначається об'єктивною необхідністю виявлення передумов та ліквідації наслідків кризи в аграрній сфері України на основі комплексного аналізу наявної ситуації та пошуку нового організаційно-економічного механізму ринкової адаптації сільського господарства.

Питання розвитку аграрної сфери України завжди були в центрі уваги наукових досліджень та вивчалися відомими *вітчизняними науковими фахівцями*, зокрема такими, як: П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк [1], Б. Й. Пасхавер, Л. В. Молдован [2], В. В. Юрчишин [3], О. М. Бородіна, І. В. Прокопа [4], Л. Ю. Мельник [5] та інші. Проте у зв'язку зі складною економічною ситуацією у державі, відсутністю достатнього досвіду управління аграрною сферою в сучасній ринковій економіці та високою динамічністю зовнішнього середовища залишається необхідність у постійному моніторингу стану та проблем сталого розвитку вітчизняної аграрної сфери.

Мета статті – встановлення реального економічного стану аграрного сектору та вияснення проблем, які потребують негайного вирішення для зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної галузі.

Дезінтеграція господарського комплексу колишнього СРСР, перехід до ринкової економіки відбулися раптово "шоковим" шляхом, що викликало трансформаційну кризу. Між 1990 і 2000 рр. валова продукція сільського господарства скоротилася майже вдвічі, а за сектором сільськогосподарських підприємств – майже чотириразово. Така деградація сільськогосподарського виробництва була зумовлена різким падінням реальних доходів населення, яке призвело до значного скорочення продовольчого споживання. Хоча між 1990 і 2000 рр. частка витрат на продовольчі потреби у сімейних

бюджетах подвоїлася (з 33 до 65%), середньодушкове споживання продуктів харчування скоротилося – м'ясопродуктів і рибопродуктів – більш ніж удвічі, молочних продуктів – у 1,9 разу, яєць – у 1,7 разу. Якщо у 1990 р. добовий раціон українця становив 3,6 тис. Ккал, у 2000 р. – лише 2,6 тис. Ккал, а в 2010 р. збільшився до 2,9 тис. Ккал [6].

Із перших років нового століття почалося поступове повільне післякризове відродження національної економіки загалом і її аграрного сектору зокрема. Зростання реальних доходів населення дозволило між 2000 і 2009 рр. збільшити душеве продовольче споживання на 30% (у порівнянних цінах). У сільському господарстві виникли ринкові можливості для післякризової відбудови. У 2001–2005 рр. валова продукція вітчизняного сільського господарства зросла на 10,1% (середньорічний темп приросту – майже 2%), у 2006–2010 рр. цей показник збільшився на 12,0% (середньорічний темп приросту – 2,24%) (табл. 1).

Таблиця 1

**Обсяги і темпи зростання сільськогосподарської продукції
(усі категорії господарств)**

Періоди	Середньорічна валова продукція сільського господарства, в цінах 2005 р., млрд. грн.	Темпи зростання до попереднього періоду, %	Середньорічний темп приросту, %
1986–1990	146,3	108,2	1,60
1991–1995	110,7	75,7	-5,40
1996–2000	79,0	71,4	-6,50
2001–2005	87,0	110,1	1,95
2006–2010	97,1	111,2	2,24

Примітка. За даними Державної служби статистики України за відповідні роки [6].

Незважаючи на це, можна стверджувати, що економіка, населення країни багато втрачає через незадовільний стан агропромислового комплексу, на що вказують порівняння здобутків України зі світовими показниками (табл. 2).

Таблиця 2

**Частка України у світовому сільськогосподарському виробництві
(за даними Держкомстату України)**

	1990 р.			2004 р.			2009 р.		
	Весь світ	Україна	Україна до всього світу, %	Весь світ	Україна	Україна до всього світу, %	Весь світ	Україна	Україна до всього світу, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вироблено:									
– зернових і зернобобових культур, млн. т	2009,9	51,0	2,5	2324,5	41,8	1,8	2557,7	46,0	1,8
– цукрових буряків, млн. т	309,2	44,3	14,3	249,2	16,6	6,7	227,2	10,1	4,4
– картоплі, млн. т	266,0	16,7	6,3	327,6	20,8	6,3	329,6	19,7	6,0
– овочів та баштанних культур, млн. т	461,8	7,5	1,6	865,8	7,3	0,8	1011,5	9,0	0,9

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
– м'яса, млн. т	179,9	4,4	2,4	259,4	1,6	0,6	283,9	1,9	0,7
– молока, млн. т	542,5	24,5	4,5	618,5	13,8	2,2	702,1	11,6	1,7
– курячих яєць, млн. т	35,2	1,0	2,8	58,2	0,7	1,2	62,8	0,9	1,4
Вирощено:									
– поголів'я великої рогатої худоби, млн.	1297,2	24,6	1,9	1339,3	7,0	0,5	1380,2	4,8	0,3
– поголів'я свиней, млн.	856,6	19,4	2,3	947,8	6,5	0,7	941,8	7,6	0,8
– поголів'я птиці, млн.	11475,6	246,1	2,1	17685,3	15,28	0,9	20265,0	191,4	0,9

Примітка. Підраховано автором за виданням [7].

Нинішня частка продукції сільського господарства України у 2–4 рази поступається тій, що була на початку 90-х років минулого століття. Проте унікальний порівняно з провідними країнами світу природний потенціал галузі у поєднанні з надзвичайно вигідним географічним та геополітичним положенням ставить нашу країну в особливу позицію на світовому ринку продовольства. Вже кілька років поспіль в Україні виробляється близько 1,6–1,8% світових обсягів зерна, 20–21% насіння соняшнику та соняшникової олії, 6,4–6,7% цукрових буряків, 6% картоплі, до 1% яєць, овочів та баштанних культур, 0,6–0,7% м'яса, до 2,2% молока. Тому є підстави дійти висновку, що ці позиції у зв'язку із загостренням світової фінансової кризи, розвитком кризових явищ на світовому продовольчому ринку та коректною політикою українського уряду в аграрній сфері можуть значно підвищуватися.

За період, що аналізується, обсяги виробництва скоротилися в більшості галузей національної економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Індекси обсягів виробництва за видами економічної діяльності*

Показник	1990 р.	
	2000 р. у % до 1990 р.	2009 р. у % до 1990 р.
Сільське господарство	53,4	70,0
Промисловість	57,8	80,4
Будівництво	11,5	8,6
Транспорт вантажний	24,3	24,3
Транспорт пасажирський	51,9	48,4
Валовий внутрішній продукт усіх галузей економіки	43,2	63,0

Примітка. Дані Державної служби статистики України за відповідні роки [8].

У сільському господарстві таке скорочення не перевищило середню позначку, але інфляційне зростання цін у середньому за всіма галузями значно (майже в 3 рази) випереджало аналогічні показники агросфери, що суттєво зменшило частку сільського господарства в макроекономічних показниках. Якщо у 1990 р. частка сільського господарства у випуску всієї економіки дорівнювала 18,7%, у 2009 р. – лише 8,3%, а в 2010 р. вже лише 8,2%. У радянський період більша частина продукції сільськогосподарських підприємств закуповувалася державою за цінами, що разом

з ціновими надбавками забезпечували колгоспам і радгоспам середню рентабельність на рівні 38%. Кількість збиткових господарств у 1990 р. становила лише 0,4%. Державна банківська система надавала кредити під 2–3% річних. Заміна державних закупівель сільськогосподарської продукції на систему вільного ринку була сповнена труднощів. У 1999 р. 84% сільськогосподарських підприємств були збитковими, а середня збитковість перевищила 20%. Кредитна та інвестиційна системи були паралізовані. У 2000 р. ставка за кредитами, наданими сільськогосподарським підприємствам, досягла 54% річних. Інвестиції в сільське господарство між 1990 і 2000 рр. скоротилися у порівнянних цінах у 23 рази, тобто практично припинилися.

У 2000-х роках разом із зростанням обсягів сільськогосподарського виробництва почав поліпшуватись фінансовий стан галузі. Насамперед галузь спромоглася суттєво поліпшити показники рентабельності (табл. 4).

Таблиця 4

Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності, %

Показник	1990 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Всього	23,3	2,7	7,0	6,6	6,8	3,9	3,3	4,0
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	38,3	-1,6	12,7	10,0	19,0	12,9	14,7	23,2
Промисловість	22,7	4,8	5,5	5,8	5,8	4,9	1,7	3,6
Будівництво	18,1	1,3	2,2	3,1	2,6	-2,7	-1,0	-1,2
Діяльність транспорту та зв'язку	11,5	2,4	11,7	9,9	9,8	6,9	8,6	7,2

Примітка. Розрахунок автора за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [8].

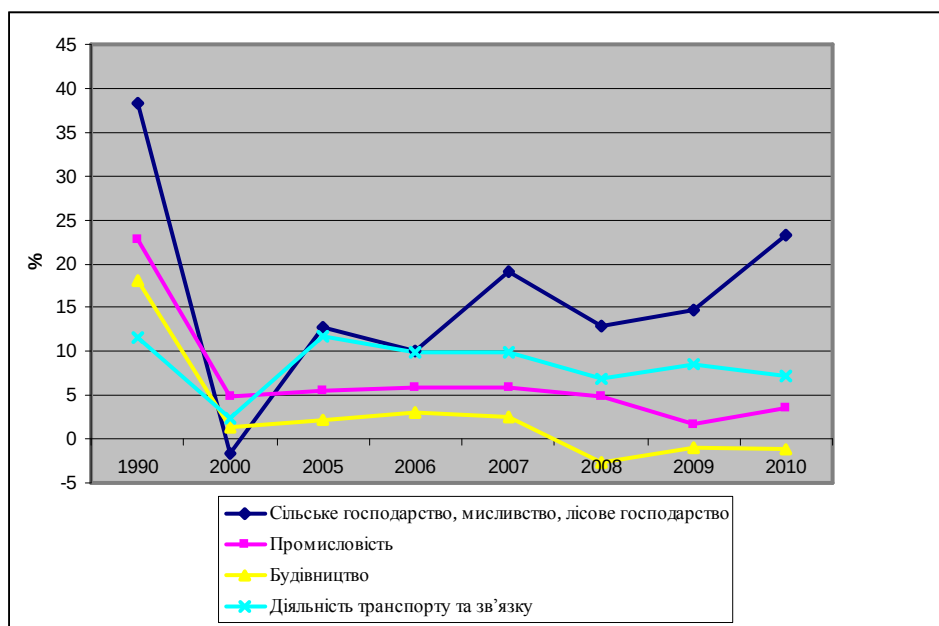


Рис. 1. Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності, %

Примітка. Побудована автором на основі інформації Державної служби статистики України [8].

Значною мірою цей успіх був забезпечений досягненнями у ресурсозбереженні: суттєво зросли обсяги виходу аграрної продукції на одиницю трудових, земельних і матеріальних ресурсів. У 2010 р. результат від основної діяльності сільсько-господарських підприємств (крім малих) становив 12,8 млрд. грн. прибутку проти 7,2 млрд. грн. у 2009 р., рівень рентабельності (без урахування бюджетних дотацій і доплат) загалом становив 20,6% проти 13,4% у попередньому році. Прибутки від виробництва продукції сільського господарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві отримали 73% підприємств, сума прибутку в середньому на 1 підприємство становила 2,3 млн. грн. (у 2009 р. – відповідно 63% і 1,8 млн. грн.). Водночас 27% підприємств зазнали від сільськогосподарського виробництва збитків, сума яких у розрахунку на 1 підприємство становила 1,1 млн. грн. (у 2009 р. – відповідно 37% і 993,5 тис. грн.). Приріст прибутку не був втілений у галузеві інвестиції: в 2009 р. капітальні вкладення в сільське господарство скоротилися вдвічі, а в 2010 р. суб'єктами господарювання за рахунок усіх джерел фінансування у сільське господарство, мисливство, лісове господарство вкладено 12,2 млрд. грн. інвестицій в основний капітал, що на 16,5% менше, ніж у 2009 р. Питома вага інвестицій у зазначені види економічної діяльності становить 7,1% від загальнодержавного обсягу інвестицій в основний капітал (у 2009 р. – 6,2%). За рахунок коштів державного бюджету освоєно 284 млн. грн., що становить 2,3% інвестицій в основний капітал у цей вид діяльності. Зазначимо, що вагомому частку інвестицій у сільське господарство, мисливство, лісове господарство освоєно у рослинництві (68,2%) [9].

У розвиток підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства за станом на 1 січня 2011 р. вкладено 833,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (наростаючим підсумком з початку інвестування), що становить 1,9% загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. Приріст обсягу іноземного капіталу в сільське господарство, мисливство та лісове господарство, з урахуванням його переоцінки, втрат і курсової різниці, за 2010 р. становив 40,7 млн. дол. США. Поясненням такої тенденції може слугувати кредитна криза: у 2009 р. сільське господарство отримало кредитних ресурсів лише 29% від рівня 2008 р.

Площа сільськогосподарських угідь, які використовувались у виробництві сільськогосподарськими підприємствами та громадянами, на 1 січня 2011 р. становила 36,5 млн. га (61% території України), з яких 30,9 млн. га – площа ріллі. У 2010 р. на території країни виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 56 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (в т. ч. фермерські господарства) (рис. 2), які використовували 21,6 млн. га сільськогосподарських угідь [7].

У господарських товариствах зосереджено 49,1% цих угідь, у фермерських господарствах – 20,0%, у приватних підприємствах – 16,0%, у виробничих кооперативах – 4,6%, у державних підприємствах – 2,6%, у підприємствах інших форм господарювання – 7,7%. Із загальної кількості підприємств близько 15 тис. становлять господарські товариства, приватні, державні та інші підприємства і кооперативи (крім фермерських господарств), з яких 15,8% підприємств мають площу до 100 га, 17,3% – від 100 до 500 га, 11,2% – від 500 до 1000 га, 14,1% – від 1000 до 2000 га, 18,8% – понад 2000 га. Середній розмір господарства становить 1169 га сільськогосподарських угідь.

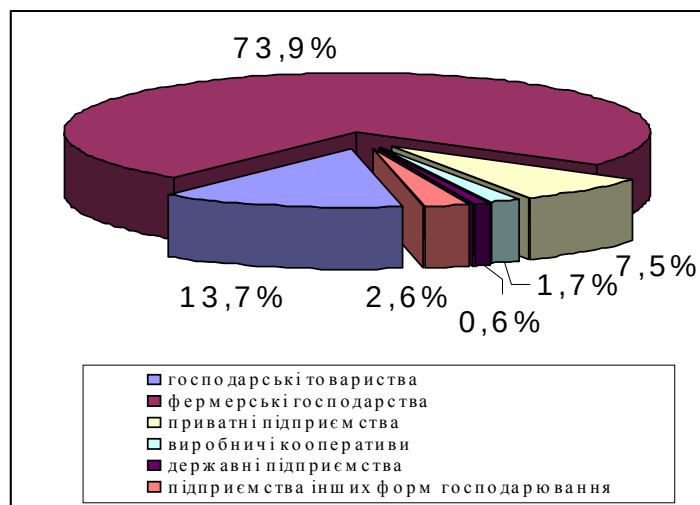


Рис. 2. Структура діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання [7]

На 1 січня 2011 р. налічувалось 42 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,3 млн. га сільгоспугідь, з них – 4,2 млн. га ріллі. Середній розмір фермерських наділів у 2010 р. проти 2009 р. збільшився на 0,7 га і становив 103,3 га. Площі земель фермерів розширюються як шляхом укрупнення самих господарств, так і оренди земельних часток. Орендовані землі фермерських господарств за станом на 1 січня 2011 р. становили 79,9% загальної площі землі, яка є в їх користуванні. У середньому на одне фермерське господарство припадало 100,2 га ріллі (на 1 січня 2010 р. – 99,4 га).

Трансформаційний розвиток аграрного сектору характеризувався зростанням ролі населення у землекористуванні, виробництві і продовольчому забезпеченні країни. Якщо у 1990 р. господарства населення займали 6% господарських угідь країни і забезпечували майже 30% валової сільськогосподарської продукції, то за підсумками 2010 р. у користуванні і володінні населення України знаходилось майже 41% сільськогосподарських земель країни, а його вклад у загальне сільськогосподарське виробництво оцінювався у 55,1% (табл. 5, рис. 3).

Як зазначалося, в трансформаційний період під час тривалого спаду розвитку сільськогосподарських підприємств господарства населення перетворилися на важливих виробників багатьох видів сільськогосподарської продукції. Дані табл. 5 показують, що наразі населення домінує у виробництві як продукції рослинництва, так і продукції тваринництва для забезпечення продовольчих потреб України. Особливо ця тенденція чітко проявилася у докризовий період (2000–2007 рр.), зараз же відбувається поступове згладжування та вирівнювання частки сільськогосподарської продукції, що виробляється сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення, але все-таки останні залишаються домінуючими у цій сфері.

Таблиця 5

**Структура виробництва валової продукції сільського господарства
за категоріями господарств, %**

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сільськогосподарські підприємства									
Валова продукція всього, в т.ч.	69,4	51,3	34,0	36,5	39,0	39,9	46,0	44,8	44,9
– продукція рослинництва	75,0	55,2	40,9	40,3	42,3	41,5	49,5	46,3	45,3
– продукція тваринництва	64,8	47,0	25,2	31,3	34,5	37,9	40,3	42,6	44,4
Господарства населення									
Валова продукція всього, в т.ч.	30,6	48,7	66,0	63,5	61,0	60,1	54,0	55,2	55,1
– продукція рослинництва	25,0	44,8	59,1	59,7	57,7	58,5	50,5	53,7	54,7
– продукція тваринництва	35,2	53,0	74,8	68,7	65,5	62,1	59,7	57,4	55,6

Примітка. Наведено за [7].

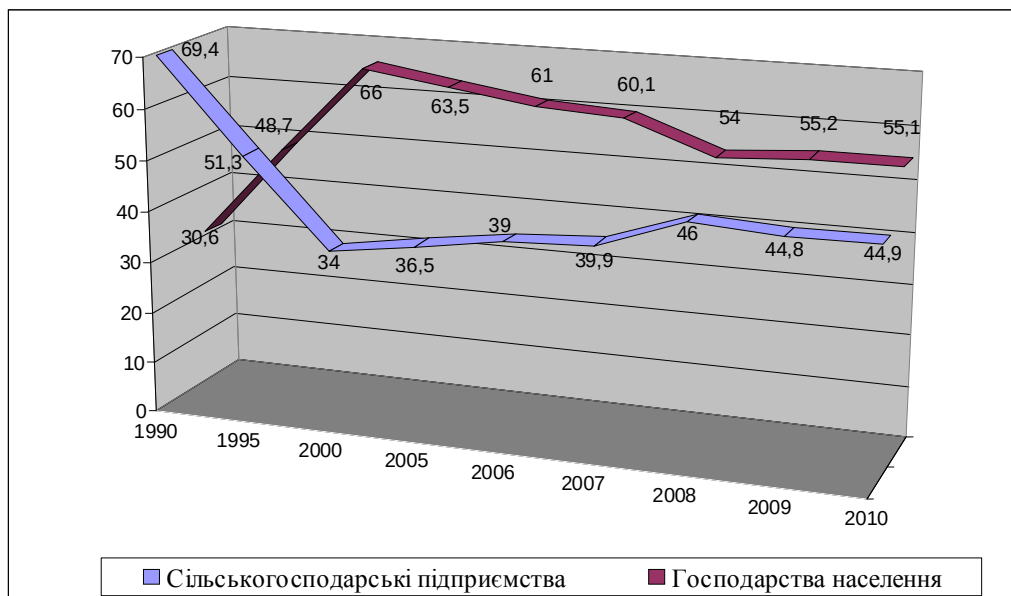


Рис. 3. Структура виробництва валової продукції сільського господарства за категоріями господарств, % [7]

На наш погляд, причини високих темпів розширення землекористування сільських господарств населення і нарощування ними обсягів виробництва зрозумілі – втрата більшістю селян постійної роботи у сільськогосподарських підприємствах, зниження рівня оплати праці на селі, тривалі затримки її виплати.

Позитивні тенденції розвитку сільськогосподарського сектору господарств населення у трансформаційний період дали підстави вітчизняним науковцям говорити про певний економічний парадокс, коли всупереч твердженням про переваги великих підприємств дрібнотоварні господарстві населення виявилися більш життєздатними

у кризових умовах. Як наслідок, сільськогосподарська діяльність сільських домогосподарств стала предметом спеціального аналізу у багатьох наукових роботах.

Серед наукових праць із зазначеної тематики важливе місце належить роботам академіка НАНУ О. Онищенка [13], академіків УААН В. Юрчишина [3], Б. Пасхавера [2, 10], які ґрунтовно розглядають широке коло питань формування, розвитку й ефективності господарств населення. Варто відмітити низку досліджень щодо цього виробництва і його ефективності у господарствах населення, а також процесів реалізації продукції, виконаних в Інституті аграрної економіки УААН, що проводились на основі організації власних інформаційних обстежень діяльності особистих селянських господарств [11, 12].

Чинна офіційна статистика сільськогосподарської діяльності господарств населення надає можливості певною мірою оцінити низку їх характеристик щодо землекористування, забезпечення необхідними ресурсами, людським капіталом тощо. Внаслідок земельної реформи сільські домогосподарства України сьогодні суттєво різняться за розмірами землекористування. Дані табл. 6 показують, що в останні роки середній розмір площі землі сільських домогосподарств дещо зростає, однак незначно. Наразі він становить 1,2 га порівняно з 1,04 га у 2004 р.

Водночас, якщо співставити цю площу із середніми 0,5 га у користуванні домогосподарств у минулому за планової системи, то це збільшення виявляється суттєвим. Середній загальний розмір земельних ділянок домогосподарств, отриманих як паї, а також орендованих наразі становить 3,09 га порівняно з 2,4 га у 2004 р., тобто на третину більше.

Сільські домогосподарства приблизно в однаковій пропорції очолюються як чоловіками, так і жінками. Однак проблемою, очевидно, є значний середній вік працюючих у домогосподарствах, який коливається на позначці близько 58 років, у тому числі (2010 р.) для чоловіків – 55, жінок – 62 роки. Це ставить під сумнів нормальний процес зміни поколінь працюючих у селянських домогосподарствах.

Статистика сьогодні виокремлює так звані розширені сільські домогосподарства, тобто ті, які мають площу землі понад гектар. У 2010 р. такі господарства становили кількісно майже 22% від усіх сільських домогосподарств і охоплювали 72,3% земель у володінні і користуванні останніх. Середня площа землі розширеного домогосподарства помітно більша і становить майже 4 га, а середній загальний розмір земельних паїв і ділянок, які можуть орендуватися населенням, близько 3,25 га. Вони помітно краще озброєні технікою і сільськогосподарським інвентарем, які реєструються у 27,7% розширених господарств (порівняно з 13% господарств у середньому), у тому числі трактори мають майже 24,9% останніх (16% для усіх домогосподарств). Оператори цих господарств більшою мірою чоловіки, ніж жінки. Водночас практично всі (94,6%) розширені домогосподарства також фрагментовані, з середньою віддаленістю земельної ділянки понад 2 км.

Ми вважаємо, що саме розширені особисті господарства, очевидно, можуть розглядатися як такі, що мають потенціал ринкового розвитку. Якщо взяти до уваги, що для забезпечення продовольчих потреб однієї особи достатнім вважається 0,2–0,25 га землі, то для деякого середнього домогосподарства, що складається, наприклад, з 4 осіб (просте відтворення), потрібно буде близько гектара. Особисті господарства, що мають більше землі, потенційно можуть розглядатися як малі підприємства, здатні продукувати надлишок продукції і реалізувати її поза межами домогосподарства на ринку. В Україні роль дрібнотоварних господарств населення

Таблиця 6

Основні характеристики сільських домогосподарств

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Усі домогосподарства							
Середній розмір площі землі домогосподарства, га	1,04	1,08	1,21	1,21	1,18	1,18	1,20
Частка земельних паїв і орендованих ділянок у загальній площі землі домогосподарств, %	44,3	42,3	47,9	49,1	45,8	47,7	47,4
Середній загальний розмір земельних паїв і орендованих ділянок, га	2,39	3,05	3,17	3,13	3,19	3,25	3,09
Частка домогосподарств, які очолюють							
чоловіки	53,4	50,9	52,1	49,6	50,1	50,7	49,6
жінки	46,6	49,1	47,9	50,4	49,9	49,3	50,4
Середній вік голів домогосподарств, років	58	60	59	58	58	57	58
чоловіків	54	56	55	54	54	54	55
жінок	62	63	63	61	62	61	62
У т.ч. домогосподарства з площею землі більше га							
Середній розмір площі землі домогосподарства, га	3,65	3,77	4,14	4,09	3,9	4,03	3,98
Частка земельних паїв і орендованих ділянок у загальній площі землі домогосподарств, %	66,5	63,1	67,4	68,5	64,5	66,8	65,3
Середній загальний розмір земельних паїв і орендованих ділянок, га	2,88	3,47	3,54	3,46	3,43	3,39	3,25
Частка домогосподарств, які очолюють							
чоловіки	60,9	61,8	61,2	59,4	58,5	59,0	57,4
жінки	39,1	38,2	38,8	40,6	41,5	41,0	42,6
Середній вік голів домогосподарств, років	57	59	59	59	58	58	59
чоловіків	55	55	56	56	55	56	57
жінок	61	63	62	61	61	61	62

Примітка. Складено за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [8].

для продовольчої безпеки держави широко визнається багатьма науковцями і політиками, однак загалом сектор розглядається як безперспективний. Вказується на його примітивну технологічну базу, неможливість швидко і без значних інвестицій еволюціонувати у великі товарні структури. Нерідко наявність цих господарств розглядається як ознака відсталості сільськогосподарського виробництва, анахронізм, не властивий етапу індустріального і тим більше постіндустріального розвитку [5]. Здебільшого проблема полягає у тому, що при зміцненні землекористування дрібних господарств населення часто вбачаються загрози для розвитку великого аграрного бізнесу країни, пришвидшення технологічного прогресу і конкурентоспроможності на світових ринках.

Аналіз показує важливість дрібнотоварних господарств населення як виробників значної кількості видів сільськогосподарської продукції, традиційних для споживчого продовольчого ринку України. Тому некоректно ставити питання про будь-які форми усунення, обмеження або відмирання цього сектору. Водночас питання ролі дрібнотоварного сільського господарства в економічному розвитку України має у перспективі розглядатись у більш широкому контексті [4].

Проведене дослідження дає змогу зробити такі *висновки*. Економіка, населення країни багато втрачає через незадовільний сьогодинішній стан агропромислового комплексу. Державна підтримка його розвитку надзвичайно мала, що підтверджується питомою вагою інвестицій у зазначені види економічної діяльності, що становлять 7,1% від загальнодержавного обсягу інвестицій в основний капітал (у 2009 р. – 6,2%). Трансформаційний розвиток аграрного сектору характеризується зростанням ролі населення у землекористуванні, виробництві і продовольчому забезпеченні країни. Дрібнотоварні господарства населення почали займати своє унікальне місце у системі вітчизняного сільського господарства і тому заслуговують на особливу увагу. Можна стверджувати, що це відповідає інтересам і праву вітчизняних споживачів на якісне і відповідне їх культурі продовольство. Крім того, ми переконані, що саме господарства населення готові до розширення своїх сфер діяльності шляхом залучення інноваційних напрямків аграрної сфери, а саме: сільського аграрного туризму.

Формування життєздатних сільських громад, охорона і збереження природних ресурсів, гарантування продовольчої безпеки, яка передбачає, що виробництво продовольства не буде сконцентровано в руках небагатьох, окреслюють *перспективи подальших досліджень*.

Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1000 с.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б. Й., Шубравська О. В., Молдаван Л. В. та ін.] ; за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавера ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 432 с.
3. Юрчишин В. В. Господарства населення: проблеми майбутнього // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 67–72.
4. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О. М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І. В. Прокопи ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.
5. Мельник Л. Ю. Сутність аграрних домогосподарств та їх основні економічні характеристики / Л. Ю. Мельник // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 3–10.
6. Статистичний збірник "Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України" за 2010 рік – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 55 с.
7. Сільське господарство України: Стат. щорічник за 2010 рік. – К. : Держкомстат України, 2011. – 567 с.
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний варіант]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
9. Економіка України за 1991–2009 роки / за заг. ред. акад. НАН України В. М. Гейця [ін.] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К. : Держкомстат України, 2010. – 112 с.

10. Удосконалення статистичного обліку виробничих ресурсів і витрат у господарствах населення / за ред. Пасхавера Б. Й. – К. : ІЕ НАН України, 2000. – 130 с.
11. Ефективність сільськогосподарського виробництва в особистих господарствах громадян (за матеріалами обстежень) / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Меселя-Веселяка, Ю. А. Лузана. – К. : ІЕ УААН, 2001. – 377 с.
12. Особисті підсобні господарства України: аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / за ред. О. М. Шпичака. – К. : ІАЕ, 2001. – 236 с.
13. Онищенко О. М. Господарства населення України до і після реорганізації сільгосп підприємств / О. М. Онищенко // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2005. — № 4. – С. 48–59.

Редакція отримала матеріал 13 грудня 2011 р.

ЕНЕРГОЄМНІСТЬ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ ЗНИЖЕННЯ

Проаналізовано динаміку енергоємності валового внутрішнього продукту та питомих витрат палива й енергії на виробництво продукції впродовж 2000–2010 рр., обґрунтовано основні передумови її зміни. Виокремлено фактори, котрі впливають на ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, та виділено найбільш енергомісткі виробництва, що дало змогу окреслити основні напрями зниження енергоємності ВВП України.

Ключові слова: *енергоємність валового внутрішнього продукту, питомі витрати палива й енергії, енергоефективність.*

Ефективне функціонування національної економіки та соціально-економічний розвиток у сучасних умовах зростання світових цін на імпортні енергоресурси залежать від енергозбереження. Основним кількісним і якісним показником енергоефективності економіки традиційно вважається енергоємність валового внутрішнього продукту (ВВП).

Згідно зі статистичними звітами Міжнародного енергетичного агентства і органів державної статистики енергомісткість ВВП в Україні становила 0,4 т.у.п. на 1 дол. США у 2011 р. (0,5 кг нафтового еквівалента на 1 дол.) відносно 0,7 т.у.п. у 2006 р. з урахуванням паритету купівельної спроможності. Цей рівень у 2,6 разу вищий, ніж у розвинутих країнах світу: Данія і Японія – 0,11; Великобританія – 0,14; Німеччина і Франція – 0,18; США – 0,21; Росія – 0,47 кг нафтового еквівалента на 1 дол. [1].

Проблема високої енергоємності ВВП має стратегічне значення для держави, оскільки впливає на рівень собівартості та конкурентоспроможності продукції. В умовах залежності економіки України від імпорту паливно-енергетичних ресурсів зниження енергоємності забезпечує підвищення енергетичної та економічної безпеки держави.

Вітчизняні вчені, практики та урядовці впродовж 2006–2010 рр. приділяли значну увагу вирішенню питання енергоємності ВВП, що знайшло своє відображення у законодавчо-нормативних актах стосовно нормативів витрат енергетичних ресурсів [2–6], зниження податкового тиску при впровадженні енергозберігаючих технологій, наданні державної підтримки для енергозберігаючих інноваційних проектів та екологічних інвестицій [7], внесенні змін до Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 рр. [4] тощо. Продовжуються дослідження щодо методології оцінювання енергоефективності у роботах вітчизняних вчених і науково-дослідних центрів [8–13].

Проте вплив глобалізаційних тенденцій економічного розвитку на формування вітчизняної економічної системи та розширення міжнародної співпраці у сфері енергетики й енергозбереження *потребують постійного моніторингу* виконання зобов'язань щодо підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів на регіональному, галузевому та національному рівнях.

Метою статті є визначення критичних напрямів для впровадження енергоощадних заходів, що матимуть найбільший вплив на ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів в Україні. Такий підхід дасть змогу ефективно використовувати не тільки фінансові, а й інші ресурси, забезпечуючи розробку та впровадження заходів ефективної державної політики енергозбереження.

Енергоємність ВВП є інтегральним показником ефективності використання енергетичних ресурсів країни, який відображає зміну співвідношення обсягів економічної діяльності та залучення паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) у господарський оборот (рис. 1). В Україні цей показник обчислюється як співвідношення споживання первинної енергії (загального первинного постачання енергії) або обсягу споживання ПЕР для задоволення енергетичних виробничих і невиробничих потреб країни до одиниці ВВП у цінах базового року. Обсяг споживання первинної енергії містить всі види органічного палива; відновлювальних і вторинних невідновлювальних джерел енергії, що використано для енергетичних цілей; паливні еквіваленти відпуску електроенергії ГЕС, ГАЕС, від електростанцій та установок, що працюють на відновлювальних паливно-енергетичних ресурсах, відпуску тепла й енергії АЕС та обсягу імпорту електроенергії за вирахуванням її експорту.

Для забезпечення дослідження міжнародних співвідношень при визначенні енергоємності враховується паритет реальної купівельної спроможності валют. Зазначений теоретичний підхід дає змогу за допомогою оцінювання енергоємності ВВП оцінювати динаміку розвитку національної економіки щодо енергоспоживання.

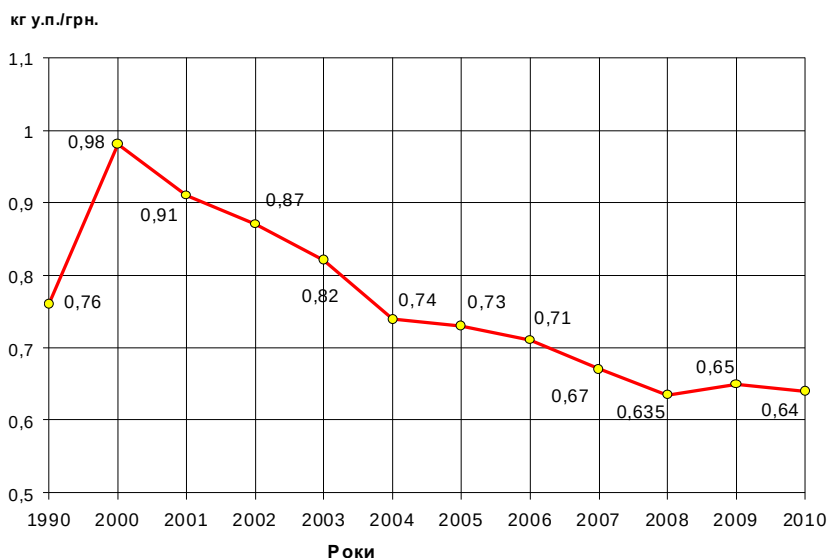


Рис. 1. Енергоємність валового внутрішнього продукту в Україні [14–15]

В Україні впродовж 2000–2008 рр. спостерігається зменшення рівня енергоємності валового внутрішнього продукту (ВВП) з 0,98 до 0,635 кг у.п./грн. У 2009 р. енергоємність ВВП зросла на 1,4% і становила 0,65 кг у.п./грн., що було зумовлено істотним скороченням валового внутрішнього продукту (на 15%) внаслідок кризових явищ в економіці країни. Світова економічна криза зумовила скорочення обсягу експорту вітчизняної продукції, що вплинуло на зростання частки найбільш

енергомістких видів продукції в структурі виробництва. Під дією зазначеного фактора загальний рівень енергоспоживання в країні знизився на 11,5%, хоча обсяг споживання паливно-енергетичних ресурсів у промисловості зменшився на 20–30% (табл. 1–2).

Проте у 2010 р. енергоємність ВВП становила 0,64 кг у. п./грн., що на 1,5% менше порівняно з 2009 р. Така ситуація зумовлювалася реалізацією політики енергозбереження і реформування житлово-комунальної сфери, суттєвий стимулюючий вплив спричинено також заміщенням використання природного газу ТЕС і ТЕЦ для виробництва енергії на тверде паливо.

Таблиця 1

Споживання палива, теплоенергії та електроенергії на виробництво продукції за 2010 р. (за формою державного статистичного спостереження 11-МТП)

№ з/п	Види продукції і робіт	Паливо	Тепло-енергія	Електро-енергія	Всього	% від загального споживання
		тис. т у. п.	тис. Гкал	млн. кВт-год.	млн. т у. п.	
1	Відпуск електроенергії ТЕС і ТЕЦ	29373,00	0,00	0,00	29,39	20,66
2	Чавун переробний	17218,51	1246,46	426,93	17,55	12,33
3	Теплоенергія, вироблена і відпущена котельнями	15858,02	0,00	2106,58	16,60	11,67
4	Теплоенергія, вироблена і відпущена електростанціями	7100,10	0,00	32,83	7,11	5,00
5	Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	2657,89	248,35	798,73	2,97	2,09
6	Руди і концентрати залізні, неагломеровані	0,00	0,00	8329,63	2,93	2,06
7	Концентрати залізгорудні агломеровані	2288,03	8,79	1805,41	2,92	2,06
8	Вугілля кам'яне неагломероване	0,00	2453,12	6030,67	2,47	1,74
9	Феросплави	110,23	9,86	6368,12	2,35	1,65
10	Послуги з розподілу води	0,00	0,00	4033,29	1,42	1,00
11	Кисень	0,00	124,68	3697,00	1,32	0,93
12	Кокс та напівкокс з вугілля кам'яного	0,00	5080,16	1120,80	1,12	0,79
13	Прокат плоский гарячекатаний із сталі нелегованої (вуглецевої) та легованої (крім нержавіючої та швидкорізальної)	702,87	151,62	922,66	1,05	0,74
14	Вантажний залізничний транспорт	0,40	0,00	2908,22	1,02	0,72
15	Первинна переробка нафти	424,60	1157,06	304,38	0,70	0,49
16	Інші види продукції і робіт	18874,76	76463,89	61397,02	51,36	36,10
	Всього витрачено ПЕР	94608,40	86943,98	100282,28	142,27	

Примітка: Наведено за [14].

Важливу роль для оцінювання ефективності використання енергетичних ресурсів у галузевому розрізі мають питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів за видами

продукції та за видами ПЕР. Вони характеризують структурні зміни у виробництві і споживанні ПЕР.

Різниця ступеня зміни загальної енергоємності та енергомісткості продукції промисловості відображає структурні зміни у споживанні на користь окремих виробників ПЕР, що можна прослідкувати за питомими витратами паливно-енергетичних ресурсів (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка змін питомих витрат енергоносіїв на виробництво основних видів продукції (надання послуг) в Україні за 2005–2010 рр.

№ з/п	Види продукції	Одиниці виміру	Питомі витрати кг у.п./од. продукції						2010
			2005	2006	2007	2008	2009	2010	%* зменшення (-), збільшення (+) порівняно з 2009 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Газ природний у рідкому або газоподібному стані	тис. м куб.	15,0	13,2	12,3	11,5	12,5	14,2	+13,7
2	Аміак синтетичний	т	131,2	133,5	132,1	132,4	130,2	146,6	+12,6
3	Чавун ливарний	т	717,3	724,4	733,3	736,6	633,3	699,6	+10,5
4	Діяльність тролейбусного транспорту	тис. ткм брутто	67,6	69,3	68,7	68,1	68,9	75,7	+9,9
5	Жири та масла тваринні	т	139,5	131,9	105,9	132,8	77,9	83,8	+7,6
6	Зливики із сталі мартенівської вуглецевої	т	125,6	117,2	114,1	118,9	107,6	114,8	+6,7
7	Цукор рафінований	т	293,7	324,6	316,6	281,6	239,2	253,9	+6,2
8	Діяльність трамвайного транспорту	тис. ткм брутто	48,7	49,9	49,5	48,2	48,8	51,4	+5,3
9	Концентрати залізородні агломеровані	т	63,0	61,7	60,6	59,3	57,5	59,1	+2,8
10	Нафта сира	т	48,7	46,7	50,3	51,7	56,8	58,3	+2,6
11	Теплоенергія, вироблена і відпущена електростанціями	Гкал	170,9	170,5	187,3	173,8	176,5	180,0	+2,0
12	Профілі великосортів висотою не менше 80 мм гарячекатані із сталі нелегованої (вуглецевої)	т	121,1	122,8	118,9	127,4	138,3	140,9	+1,9
13	Діяльність трубопроводного транспорту з транспортування газу	млн. м куб. км	24,7	27,4	27,4	27,3	24,7	25,1	+1,6
14	Вугілля кам'яне неагломероване	т	35,6	38,8	38,5	36,6	38,1	38,3	+0,5

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15	Теплоенергія, вироблена і відпущена котельнями	Гкал	175,7	175,2	175,50	175,53	175,6	175,2	-0,2
16	Чавун переробний	т	640,5	637,3	637,0	646,7	644,9	642,5	-0,4
17	Сечовина	т	368,4	386,6	377,4	380,1	382,1	380,2	-0,5
18	Діяльність метрополітенів	тис. ткм брутто	18,8	21,7	21,5	21,6	21,4	21,3	-0,5
19	Руди і концентрати залізні, неагломеровані	т	38,5	37,5	36,8	36,5	38,0	37,6	-1,1
20	Виробництво електроенергії ТЕС і ТЕЦ	тис. кВт. г	376,6	379,7	379,6	386,9	386,3	381,9	-1,1
21	Оксид алюмінію (глинозем), крім корунду штучного	т	498,8	518,1	520,5	502,9	446,4	441,3	-1,1
22	Масло вершкове	т	391,9	416,1	369,3	376,6	373,7	369,2	-1,2
23	Послуги з розподілу води	тис. м куб.	126,5	141,3	140,5	150,8	155,0	151,3	-2,4
24	Феросплави	т	2203	2079	1889	1876	1913	1866,1	-2,5
25	Прутики у вільнозмотаних бухтах гарячекатані із сталі нелегованої (вуглецевої)	т	101,5	97,0	95,6	100,2	102,6	99,1	-3,4
26	Кисень	тис. м куб.	264,4	262,5	256,4	240,1	247,6	238,9	-3,5
27	Титан і вироби з нього, у т. ч. відходи та брухт, порошок, крім карбиду титану	т	13776	13699	13390	12576	13345	12807	-4,0
28	Цегла керамічна невогнетривка будівельна	тис. шт. умов. цегли	230,8	234,6	238,0	237,2	231,9	222,2	-4,2
29	Руда марганцева	т	57,6	57,2	52,6	49,7	53,3	50,8	-4,7
30	Вироби хлібобулочні	т	191,8	208,9	204,6	197,0	190,9	181,2	-5,1
31	Первинна переробка нафти	т	49,5	53,7	53,3	62,9	64,0	60,3	-5,8
32	Прокат плоский гарячекатаний із сталі нелегованої (вуглецевої) та легованої (крім нержавіючої та швидкорізальної)	т	151,5	136,4	144,7	141,2	132,5	124,8	-5,8
33	Послуги транспортної інфраструктури для залізничного транспорту	тис. ткм брутто	7,5	7,7	6,75	6,85	9,1	8,4	-7,7
	Кислота сірчана	т		49,0	58,9	61,7	57,3	52,9	-7,8
34	Сода каустична	т	1699,1	1681,4	1696,9	1784,2	1826,2	1646,9	-9,8

Примітка: Наведено за [14].

В результаті аналізу обсягів використання паливно-енергетичних ресурсів на виробництво продукції можна виділити найбільш енергомісткі види у 2010 р.: електроенергія, вироблена ТЕС і ТЕЦ (близько 20,66% від їх загального використання), чавун переробний (12,33%), теплоенергія, вироблена котельними (11,67%), теплоенергія, вироблена електростанціями (5%), діяльність трубопровідного транспорту з транспортування природного газу (2,09%), руди і концентрати залізни, неагломеровані (2,06%) та агломеровані (2,06%), вугілля кам'яне неагломероване (1,74%) тощо.

Сукупний потенціал енергозбереження в Україні становить близько 11,8 млрд. євро щорічно, який можна реалізувати, використовуючи енергозбережні технології у промисловості та житлово-комунальному господарстві. Про це свідчать результати Рейтингу енергоефективності регіонів Ukrainian Energy Index-2011, уперше складеного аналітичним центром "Бюро економічних і соціальних технологій" (БЕСТ) на замовлення промислової групи СКМ [13].

Згідно з проведеними дослідженням як еталон для порівняння було обрано середній рівень показників енергоефективності країн Європейського Союзу (ЄС). Всі сектори економіки України помітно поступаються країнам ЄС: у сільському господарстві, промисловості, сфері послуг і ЖКГ цей показник становить відповідно 33%, 44%, 72% і 62% від європейського еталона. Для металургії, хімічного виробництва, неметалевих мінеральних виробів навіть із урахуванням паритету купівельної спроможності показник енергоефективності становить близько 40%, тоді як для добувної промисловості він дорівнює лише 21%.

До цього переліку належить продукція експортоорієнтованих галузей промисловості та енергетичного сектору. Прослідковується чітка залежність обсягу енергоемності ВВП від зростання кон'юнктури світових ринків та попиту на сировинну продукцію вітчизняного виробництва. В структурі промисловості розвинутих країн переважає частка енергоефективних виробництв з низьким рівнем затрат ПЕР, а це стимулює попит на енергозатратну продукцію на світовому ринку. Зростання попиту у посткризовий період стимулюватиме збільшення обсягу вітчизняного експорту, що збільшить частку споживання ПЕР і, як наслідок, зростання енергоемності ВВП в Україні.

У металургії, енергетичному секторі та гірничодобувній промисловості модернізація потребує довгострокових інвестицій. Конкуренція змушує приводити виробничі показники у відповідність до світових, знижуючи витрати вугілля, залізної руди, паливно-мастильних матеріалів та електроенергії на виробництво продукції та послуг. При цьому значна увага приділяється виконанню жорстких екологічних стандартів, бо їх недотримання може призвести до обмеження експорту вітчизняної продукції в європейські країни.

Ще одним важливим фактором глобального розвитку світової соціально-економічної системи є зростання попиту на енергію, що стимулюється підвищенням соціально-економічного рівня життя у слаборозвинутих країнах і країнах, що розвиваються. Збільшення транспортних засобів, електроприладів, нарощування обсягів виробництва товарів народного споживання супроводжується зростанням попиту на ПЕР. У світовому масштабі такі тенденції зумовлюють зростання світових цін на енергоресурси. Схожі тенденції, незважаючи на низький рівень реальних доходів та соціального забезпечення населення, характерні сьогодні і для України.

Неефективна державна політика в енергетичній сфері зумовила зменшення обсягу видобування вітчизняними компаніями нафти та газу, що при відновленні докризових темпів економічного зростання неминує призведе до збільшення дефіциту первинних енергетичних ресурсів, який покриватиметься за рахунок імпорту.

Поступове зростання енергетичної залежності зумовлюється задоволенням внутрішніх потреб в енергоносіях вже на 55,0% за рахунок імпорту. При цьому залежність за окремими видами палива за станом на 01.01.2011 р. становить: за природним газом – 77,0%, за нафтою – 74%, а за ядерним паливом – майже 100% [14].

Сьогодні енергетичний комплекс характеризується високим рівнем зношеності технологічного обладнання та незадовільними темпами оновлення основних фондів. Експлуатація морально та фізично застарілого устаткування зумовлює перевитрати паливно-енергетичних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища.

У 2010 р. електростанціями України вироблено 190736,6 млн. кВт-год., з яких 45,8% – тепловими електростанціями, 47,2% – атомними, 7% – гідроелектростанціями. Слід зауважити, що на виробництво електроенергії тепловими електростанціями витрачається 85% вугілля, 13% природного газу, 0,27% мазутів топкових важких, 1,73% інших видів палива [14].

Зменшення енергомісткості вітчизняної економіки відображається у сталій тенденції: місткість кінцевого споживання енергії знижується значно повільніше, ніж первинного постачання. Отже, ефективність виробництва електро-, тепло- та вторинної енергії зростає повільніше від ефективності кінцевого споживання. Основою причиною зростання енергозатрат є зниження ефективності теплових і електричних мереж через брак фінансування та старіння інфраструктури.

В ході приватизації прибуткові підприємства енергетичної сфери перейшли у приватну власність, а неприбуткові – залишились у власності держави. В результаті неефективної економічної політики та її залежності від олігархічного впливу інвестування в модернізацію та впровадження інноваційних проектів не набуло широкого розвитку. Дефіцит і соціальна спрямованість бюджету не сприяли не тільки становленню інноваційної моделі розвитку, а й і модернізації стратегічних виробництв енергетичного комплексу.

Підсумовуючи, варто зазначити, що економіка України характеризується низькою ефективністю використання ПЕР, що є наслідком кількох причин: 1) переважання у структурі енергоємних галузей виробництва; 2) технологічно низькою енергоефективністю виробництва; 3) зростання світового попиту на енергомістку продукцію вітчизняного виробництва; 4) енергоефективність переробки первинних енергоресурсів; 5) енергозатратність інфраструктури транспортування та передавання ПЕР; 6) низький рівень і стандарти життя; 7) взаємопроникнення владних і бізнесових структур; 8) монополізація та тінізація енергетичної сфери; 9) економічна і соціальна активність населення; 10) неефективність державної політики у сфері енергоефективності та енергозбереження.

В Україні рівень енергоємності ВВП сьогодні більш ніж вдвічі вищий від енергоємності ВВП промислово розвинутих країн Західної Європи і продовжує зростати, бо ефективність використання ПЕР в економіці України та соціальній сфері дуже низька.

Вищесказане зумовлює необхідність визначення таких основних пріоритетних напрямів державної політики енергоефективності:

- 1) розвитку транспортної інфраструктури, електро- та тепломереж;
- 2) впровадження енергоощадних заходів для зменшення непродуктивних втрат енергоресурсів при транспортуванні;
- 3) проведення активної роз'яснювальної роботи з населенням щодо впровадження малобюджетних заходів з енергозбереження;

- 4) стимулювання попиту на послуги та продукцію підприємств у сфері енергозбереження;
- 5) впровадження когенераційних технологій і теплових насосів для забезпечення теплопостачання;
- 6) модернізація котелень і переведення на відновлювані види ПЕР;
- 7) будівництво об'єктів з виробництва і використання відновлюваних джерел ресурсів;
- 8) забезпечення комплексного підходу у фінансуванні проектів з енергозбереження шляхом компенсування відсотків за кредитами за рахунок бюджетних коштів незалежно від сфери реалізації та ініціаторів тощо.

В умовах сьогодення окреслений підхід може забезпечити реалізацію структурно-технологічної перебудови економіки комунального господарства за рахунок впровадження інноваційних прогресивних енергоощадних технологій з виробництва конкурентоспроможної продукції, робіт і послуг. Узгодження державних, регіональних і галузевих програм дасть змогу забезпечити цільовий розподіл і використання бюджетних коштів.

Сучасна система оцінювання енергоефективності передбачає високий ступінь наближення при порівнянні показників енергоємності ВВП на міжнародному рівні, не дозволяючи враховувати консолідований ефект від впровадження енергоощадних заходів на окремих об'єктах і їх вплив на показники галузевого й регіонального рівня. Отже, існує необхідність подальших досліджень механізму формування витрат паливно-енергетичних ресурсів на рівні підприємства, галузевого, регіонального й національного рівня з метою розробки системи показників у фізичному вимірі для оцінювання енергоефективності і забезпечення їх порівнюваності та агрегованості.

Література

1. *Regional Indicators: European Union (EU)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/euro.html>.
2. *Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 46. – С. 512.*
3. *Галузева програма енергоефективності та енергозбереження до 2017 року : Наказ Міністра промполітики № 152 від 25.02.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpp.kmu.gov.ua>.*
4. *Державна цільова економічна програма енергоефективності на 2010–2015 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1446-р. від 19 листопада 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naer.gov.ua>.*
5. *Методика визначення нераціонального (неефективного) використання паливно-енергетичних ресурсів : Наказ НАЕР № 89 від 13.12.2006 р. зі змінами, внесеними Наказом НАЕР № 144 від 30.09.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.naer.gov.ua.*
6. *Про заходи щодо ефективного використання газу та інших паливно-енергетичних ресурсів у народному господарстві : Постанова КМУ № 699 від 2 вересня 1993 р. зі змінами та допов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.*
7. *Про затвердження Порядку розгляду, схвалення та реалізації проектів цільових екологічних (зелених) інвестицій у період дії зобов'язань сторонами Кіотського*

- протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату : Постанова КМУ № 221 від 22 лютого 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kmi.gov.ua>.
8. Бараннік В. О. Ефективність енергоспоживання в державі як індикатор конкурентоспроможності. Міждержавні співставлення / В. Бараннік // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2006. – № 3. – С. 14–18.
 9. Маляренко О. Є. Про методологію розробки програм енергоефективності та енергозбереження і недоліки при їх створенні / О. Маляренко // Проблеми загальної енергетики. – 2008. – № 18. – С. 66–72.
 10. Письменна У. Особливості застосування показника енергомісткості ВВП як індикатора енергоефективності національної економіки / У. Письменна // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 28–31.
 11. Рубан-Максимець О. О. Особливості розрахунку показників енергетичної ефективності на базі статистичної звітності України / О. О. Рубан-Максимець // Проблеми загальної енергетики. – 2009. – № 20. – С. 21–26.
 12. Суходоля О. М. Енергоємність валового внутрішнього продукту: тенденції та чинники впливу / О. М. Суходоля // Збірник Наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2003. – № 2. – С. 140–149.
 13. СКМ проаналізувала енергоефективність регіонів. Одеса – у лідерах, Київ – не в списку // Українська технічна газета. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eUTG.net>.
 14. Матеріали щодо результатів моніторингу показників енергоефективності за 2010 рік // ДАЕЕ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naer.gov.ua>.
 15. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за вересень та 9 місяців 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmi.gov.ua>.

Редакція отримала матеріал 26 грудня 2011 р.

Олена КАРАСЬ

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПАСАЖИРСЬКИХ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

Оцінено ринок авіаційних пасажирських перевезень України. Охарактеризовано розвиток авіакомпаній на ринку пасажироперевезень. Визначено основні фактори, що визначатимуть подальший розвиток авіагалузі та збільшення пасажиропотоку в Україні.

Ключові слова: *авіаційні пасажироперевезення, авіакомпанія, авіатранспорт.*

Ринок пасажирських авіаперевезень має найшвидші з-поміж всіх видів транспорту України темпи зростання. Якщо розвиток і регіональних, і міжнародних перевезень упродовж останніх років зумовлений зростанням економіки країни та обсягів транзитного трафіку, то обсяг пасажирських перевезень, зокрема авіаційних, – підвищенням мобільності населення, розвитком національного і міжнародного туризму, зростанням трудової міграції та ділової активності. В таких умовах *актуалізується* проблема оцінки стану, особливостей функціонування та перспектив розвитку саме тих видів пасажирських перевезень, які стають лідерами на ринку.

Різні аспекти розвитку авіаційних перевезень в Україні досліджуються у *працях таких науковців*, як Ю. Є. Пащенко, В. Г. Герасименко, А. В. Замкова, М. П. Мальська, В. В. Худо та ін. В опублікованих працях аналізуються особливості розвитку транспортно-дорожнього комплексу України, авіаційного транспорту (Ю. Є. Пащенко), дається оцінка матеріальної бази і організації перевезень пасажирів основними видами транспорту (В. Г. Герасименко, А. В. Замкова), визначається роль пасажирських перевезень у туристичному бізнесі (М. П. Мальська, В. В. Худо).

Водночас у науковій літературі мало уваги приділяється аналізу стану розвитку авіаційної галузі, розвитку пасажирських авіаційних перевезень в Україні в останнє десятиріччя з позицій основних тенденцій на ринку пасажирських авіаційних перевезень у світі.

Метою статті є аналіз стану пасажирських авіаційних перевезень в Україні, виявлення тенденцій їх розвитку та чинників, що на них впливають, і визначення перспектив цього виду економічної діяльності в Україні.

Аналіз будь-якого ринку, визначення особливостей економічної діяльності передбачає оцінку пропозиції і попиту, чинників, що впливають на їх зміну, активність виробничої діяльності, якість надання послуг.

Невід'ємною умовою забезпечення нормального функціонування транспортної інфраструктури та підвищення попиту пасажирських перевезень в Україні є стабільна робота авіаційного транспорту. Аналіз статистичних даних свідчить, що з кожним роком у країні збільшується показник середньої дальності перевезень, підвищується частка міжнародних і особливо міжконтинентальних повітряних сполучень, зростає частка комфортабельних літаків і літаків високого класу.

Основою повітряного транспорту є мережа аеропортів, яка в період підготовки до

Євро-2012 набула деякого розвитку. Відкриття 28 серпня 2010 р. першого терміналу МА "Харків", площею 20 тис. кв. м дало змогу збільшити пасажиропотік до 800 тис. людей на рік, а в пік завантаженості аеропорт може приймати до 2 млн. пасажирів. Оновлення найбільшого авіатранспортного вузла Західної України – Міжнародного аеропорту "Львів" у межах підготовки до Євро-2012 забезпечило реконструкцію та подовження злітно-посадкової смуги, перону, існуючого терміналу, а також будівництво нового і тимчасового терміналів. Завдяки відкриттю в аеропорту "Бориспіль" нового термінального комплексу F, його пропускну спроможність суттєво збільшено, забезпечено зростання швидкості та комфорту обслуговування пасажирів [1].

Стан розвитку авіаційного пасажирського транспорту (пропозиція) значною мірою визначаються його особливостями, що відрізняє його від інших видів транспорту.

Основними техніко-економічними характеристиками пасажирського повітряного транспорту, які впливають на позиціонування його серед перевізників, є:

1) висока технічна і експлуатаційна швидкість руху, що дає змогу виконувати безпересадочні перельоти великої дальності за короткий проміжок часу;

2) менші порівняно з іншими видами транспорту капітальні вкладення у наземні споруди. На відміну від інших шляхів сполучення, повітряний транспорт потребує приблизно в 10–20 разів менше капіталовкладень на освоєння нових ліній. Основні витрати на повітряному транспорті пов'язані з будівництвом аеропортів, причому будівництво одного аеропорту дає змогу відкрити не одну, а кілька нових авіаліній зв'язку з іншими аеропортами;

3) висока пропускну здатність повітряних трас і авіаційного транспорту. Наприклад, сучасний пасажирський літак Boeing-747 має місткість до 500 місць і дальність польоту 13,5 тис. км, а Airbus-380 може перевозити більше 600 пасажирів на відстань 15 тис. км. Висока експлуатаційна швидкість літаків, їх зростаюча місткість дають змогу виконувати величезний обсяг перевезень за певний проміжок часу;

4) високий рівень комфорту та якості обслуговування при здійснюванні пасажирських перевезень. За конструкцією сучасні літаки забезпечують значні зручності подорожуючим. Просторі салони, комплексне обслуговування на борту, організація розважальної програми під час польоту сприяють тому, що літак є найбільш комфортним засобом пересування;

5) високий ступінь безпеки при подорожуванні. На основі багаторічних спостережень встановлено, що кількість транспортних аварій на 1 млн. пасажиро-кілометрів на повітряному транспорті є найнижчою порівняно з іншими засобами пересування [2, с. 198].

Проте наявні й очевидні недоліки повітряного транспорту. До них слід зарахувати такі:

1) значна залежність транспортного процесу від кліматичних умов;

2) необхідність використання додаткових засобів перевезення на початковому і кінцевому пунктах польоту;

3) висока собівартість перевезень і відповідно цін на авіаквитки порівняно з іншими видами транспорту;

Зазначені недоліки характеризують літак як такий засіб пересування, що не може бути використаний у будь-яку пору року з гарантованим часом вильоту та прибуття. Проте вони не заважають повітряному транспорту виконувати таку важливу функцію, як здійснення масових перевезень на далекі відстані та якісне обслуговування під час подорожування [3, с. 19].

Авіаційні перевезення у світі здійснюють майже 400 авіакомпаній. Найбільш відомі серед них такі великі міжнародні авіакомпанії: AA – "American Airlines", DL – "Delta Airlines", США; AF – "Air France", Франція; BA – "British Airways", Великобританія; LH – "Lufthansa", Німеччина.

В Україні авіаперевезення пасажирів здійснюють транспортні засоби Державної національної авіакомпанії "Авіалінії України", а також низка інших авіакомпаній – "АероСвіт", "Міжнародні Авіалінії України", "Київські авіалінії" та ін. [4, с. 78]. У країні активно розвивається сектор міжнародних регулярних пасажирських перевезень, де зберігаються найшвидші з-поміж всіх видів транспорту темпи зростання та висока завантаженість на багатьох рейсах (рис. 1).

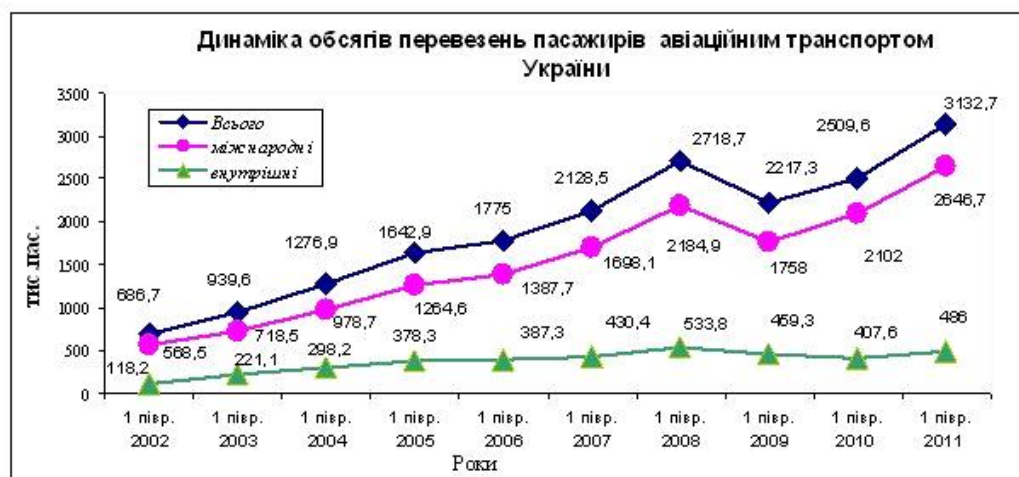


Рис. 1. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України [5]

На даний час регулярні пасажирські перевезення до 46 країн світу виконують вісім українських авіакомпаній, розпочато експлуатацію на регулярній основі шести нових міжнародних повітряних ліній (з Борисполя до Кракова, Новосибірська, Самарканда (Узбекистан), Актау (Казахстан), Жирони (Іспанія), Штутгарта (Німеччина)), відновлено виконання чотирьох (з Борисполя до Мінська, Краснодар, Самари та Кустанаю (Казахстан)). Близько 88% міжнародних регулярних перевезень припадає на провідні вітчизняні авіакомпанії "АероСвіт" та "Міжнародні авіалінії України".

"АероСвіт" обслуговує понад 60 міжнародних повітряних ліній, у т. ч. 5 трансконтинентальних – до Нью-Йорка, Торонто, Пекіна, Делі та Бангкока, а також забезпечує доставку пасажирів у найбільші адміністративні центри України – Дніпропетровськ, Донецьк, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Львів, Одесу, Сімферополь, Харків [6].

Водночас треба зазначити, що на сьогодні тільки 25 із 42 українських аеропортів обслуговують комерційні рейси; 95% пасажиропотоків сконцентровані у 8 стратегічних аеропортах, тобто тих, які є пріоритетними, стратегічними та перспективними. Йдеться про такі аеропорти: "Бориспіль", "Київ" (Жуляни), "Львів", "Донецьк", "Дніпропетровськ", "Сімферополь", "Одеса" та "Харків". При цьому лише в "Борисполі" та "Донецьку" більшість пасажирів – громадяни, що скористались послугами вітчизняних авіакомпаній.

У рамках проектів, пов'язаних з проведенням чемпіонату з футболу Євро-2012, передбачено подальшу модернізацію стратегічних аеропортів.

Модернізація головних "повітряних воріт" країни – аеропорту "Бориспіль" передбачає розширення до п'яти терміналів: три міжнародні (діючий "В", нові "F" і "D"), один внутрішньоукраїнський ("А") і один для VIP-персон ("С"). Зараз із нового терміналу здійснюються рейси більш ніж 30 національних та іноземних перевізників (загалом із "Борисполя" 50 авіакомпаній виконують авіап перевезення за 100 маршрутами), пасажиропотік за тиждень у середньому становить від 30 до 40 тис. пасажирів. Також при прийомі гостей Євро-2012 діятиме аеропорт "Київ" (Жуляни), який на стадії розробки нового терміналу бізнес-класу. За проектом реконструкції та модернізації Міжнародного аеропорту "Донецьк", у першій половині 2012 р. на цій території буде збудовано новий аеро вокзальний комплекс і злітно-посадкову смугу. Після введення в експлуатацію оновленого порту його можливості зростуть і за площею, і за пасажиропотоком. Після завершення всіх робіт МА "Львів", що досі обслуговував 8 областей України, перетвориться на потужний регіональний порт. Водночас це буде лише першим етапом модернізації порту. Другий етап – до 2020 р. – передбачає розширення будівлі терміналу і установку додаткового обладнання зі збільшенням пасажиропотоку до 2000 пас./год. У перспективі на базі аеропорту "Львів" може бути створений міжнародний хаб, який відповідає рівню аеропорту "Бориспіль".

На прикладі Міжнародного аеропорту "Харків", де збудований перший в Україні приватний термінал і створюється логістичний центр, можна стверджувати, що існують великі потенційні можливості застосовувати механізм приватно-державного партнерства для модернізації та покращення функціонування аеропорту, налагодження за європейськими стандартами обслуговування пасажирів (нині вкладено 80 млн. дол. США приватних коштів та 137,5 млн. дол. США – державних) [1].

Враховуючи швидкі темпи зростання авіап перевезень і потенційні перспективи стратегічних аеропортів, насамперед їх транзитні можливості, більш актуальним стає питання приведення цих аеропортів у відповідність до вимог міжнародних стандартів.

Аеропорти, які не належать до стратегічних, виконують значно менший обсяг робіт з обслуговування авіаційних перевезень. Попри великі перспективи розвитку стратегічних аеропортів, нестратегічні аеропорти, як підтверджує аналіз, не мають можливості розвиватися за власні кошти, а їх сертифікаційна придатність підтримується місцевими органами влади шляхом надання пільг і дотацій [7].

Привертає увагу поступове відродження попиту на авіаційні перевезення, де зростає частка внутрішніх польотів громадян. Цьому сприяє оновлення державних аеропортів, відкриття авіаційного сполучення в кількох обласних центрах (наприклад, у м. Вінниці). У червні 2010 р. відновлено авіасполучення між двома обласними центрами, де має проходити Євро-2012 – Львовом і Донецьком; рейси двічі на тиждень виконує Боїнг-737 компанії "Міжнародні авіалінії України". Опрацьовується також питання відкриття вертолітного руху у м. Черкасах.

Суттєвою тенденцією розвитку пасажирських перевезень в Україні є їх активізація в середині країни. Починаючи з 2006 р., визначилася позитивна тенденція до зростання в перевезенні пасажирів авіаційним транспортом. Винятком є 2009 р., що відображає реальний економічний стан населення України, який погіршився під час фінансово-економічної кризи. Пасажирські перевезення за 2011 р. становили 123,3% щодо 2010 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльна кількість перевезених пасажирів авіаційним транспортом
України за 2006–2011 рр.**

За період	Перевезено пасажирів	
	млн.	у % до минулого року
Січень-листопад 2007 р.	4,9	112,5
Січень-листопад 2008 р.	5,8	128,2
Січень-листопад 2009 р.	4,8	82,3
Січень-листопад 2010 р.	5,7	117,7
Січень-листопад 2011 р.	7,0	123,3

Примітка: Складено автором на основі джерела [8].

У 2011 р. пасажирські перевезення на регулярній основі між 11 українськими містами здійснювали 7 вітчизняних авіакомпаній. Значно збільшили регулярні перевезення у межах України авіакомпанії "АероСвіт", "Міжнародні авіалінії України" та "Дніпроавіа". На внутрішніх маршрутах літаками цих трьох авіакомпаній-лідерів було здійснено 9,3 тис. регулярних рейсів і перевезено 421,7 тис. пасажирів [9].

Характерною особливістю сучасного періоду є те, що авіаперевізники України здійснюють процедури адаптації до вимог функціонування авіакомпаній на світовому ринку авіаційних послуг. Так, авіакомпанія "Міжнародні авіалінії України" першою в СНД одержала сертифікат IOSA (Міжнародний аудит експлуатаційної безпеки) та увійшла до міжнародного реєстру якості IATA (Міжнародної асоціації авіаційного транспорту). На початку 2011 р. МАУ в черговий раз успішно пройшла перевірку на відповідність сучасним вимогам експлуатаційної безпеки та отримала свій четвертий сертифікат оператора IOSA, що є програмою виробничого аудиту безпеки авіакомпаній Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA Operational Safety Audit), яка призначена для оцінки систем експлуатаційного управління і контролю повітряних перевізників [10]. Сьогодні IOSA – це передовий гармонізований стандарт усієї світової авіаційної індустрії в галузі здійснення авіаперевезень і забезпечення їх безпеки. Він постійно підтримується в актуальному стані, допрацьовується, оцінюється і актуалізується відповідно до змінних вимог авіаційної галузі та регламентуючих документів. Відповідно до вимог IATA всі авіакомпанії-члени IATA мають пройти аудит IOSA. Компанії, які успішно пройшли процедуру перевірки, вносяться до реєстру операторів IOSA. На сьогодні сертифікацію IOSA здійснюють вісім незалежних аудиторських фірм, які пройшли акредитацію в IATA. Керівництво за стандартами IOSA містить 872 вимоги, відповідність яким має підтвердити авіакомпанія під час проходження аудиту [11]. Сертифікат IOSA є свого роду "перепусткою" в міжнародні альянси найбільших авіакомпаній світу і обов'язковою умовою членства в IATA. Визнання безпеки роботи на міжнародному рівні гарантує вищий статус авіаперевізника як на внутрішньому ринку, так і на ринку міжнародних авіаперевезень.

В Україні розроблена та діє антитерористична програма, котра пройшла кілька аудиторських перевірок Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО). Міжнародна організація цивільної авіації (International Civil Aviation Organization (ICAO)) заснована

відповідно до Чиказької конвенції про цивільну авіацію 1944 р. і є спеціалізованою установою ООН, що здійснює організацію і координацію міжнародного співробітництва держав у всіх аспектах діяльності цивільної авіації. Учасниками ІКАО є близько 190 держав, у тому числі, на основі правонаступництва, й Україна [12]. ІКАО досліджує проблеми організації міжнародної цивільної авіації, повітряних трас, створення аеропортів і аеронавігаційних засобів, розробляє міжнародні стандарти для конструювання й експлуатації повітряних суден, правила з використання устаткування, засобів зв'язку і контролю над польотами, сприяє уніфікації митних, імміграційних і санітарних правил. І хоча її створили задовго до теракту 11 вересня 2011 р. у Нью-Йорку, рівень авіаційної безпеки вона гарантує достатньо високий. Варто зазначити, що в США у сфері авіаційної безпеки польотів була велика різниця між внутрішніми та міжнародними сполученнями. В Україні вимоги безпеки однаково діють і на внутрішніх, і на міжнародних лініях. В це вкладені великі кошти. Наприклад, ціна тільки однієї так званої "рамки" для контролю пасажирів коштує від 50 до 150 тисяч доларів [13]. Це стало черговим підтвердженням високого рівня авіаційної безпеки та операційних стандартів авіації України.

Зростаючий попит на пасажирські перевезення авіаційним транспортом України вимагає реалізації комплексних заходів, спрямованих на розвиток потенціалу цього виду транспорту та підвищення ефективності його використання.

Дослідження дає змогу визначити основні фактори, що характеризуватимуть подальший розвиток авіатранспортної галузі та збільшення пасажиропотоку в Україні:

1. **Забезпечення безпеки польотів.** Безпека авіації – комплексна характеристика спроможності авіаційної транспортної системи реалізовувати свої функції без збитків (або з мінімальними збитками) самої системи або населенню, в інтересах якого вона розвивається [14, с. 9]. Її основними компонентами є безпека польотів та екологічна безпека. Також варто віднести до інтегруючого поняття безпеки авіації й економічну безпеку авіаційних підприємств, що є особливо актуальним для авіакомпаній країн, що розвиваються, в тому числі України, які працюють в умовах жорсткої конкуренції зі світовими лідерами авіаперевезень.

2. **Налагодження інфраструктури.** Привести стан інфраструктури авіаційного транспорту у відповідність до міжнародних вимог, що передбачає насамперед (орієнтуючись на фінансові можливості держави) завершення будівництва, реконструкції, ремонту та модернізації аеропортів у Донецьку, Києві, Львові, Харкові з метою забезпечення проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 р. Це сприятиме не тільки суттєвому збільшенню пасажиропотоків через зазначені аеропорти, а й дасть змогу концентрувати транзитні перевезення пасажирів через зазначені аеропорти з подальшим створенням на базі Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль" провідного вузлового термінального району (комплексу) України.

У наступні роки доцільно вирішити питання щодо створення авіаційного хабу і сучасного логістичного центру у Сімферополі. Міжнародний державний аеропорт Криму може перетворитися на зручний аеропункт для пасажирів, що відвідують рекреаційні, оздоровчі та туристичні місця півострову або подорожують до інших країн Чорноморського узбережжя та Близького Сходу.

3. **Перепідготовка і підвищення кваліфікації фахівців.** Ці вимоги завжди були найважливішою складовою забезпечення безпеки транспортної галузі. В авіації, де вплив людського фактора має превентивне значення, пріоритетним є розвиток державної системи перепідготовки, підвищення кваліфікації і сертифікації авіаційних

фахівців [13]. Структура такої системи має відображати досвід і вимоги міжнародних організацій з регулювання безпеки авіації та організації міжнародних авіаційних перевезень, інтереси національних компаній, пов'язані з якістю підготовки фахівців і оптимальним співвідношенням вартості і якості навчання. Поряд з цим кадрові проблеми потребують розробки або розвитку механізму корпоративної акредитації як освітніх організацій, так і самих послуг; системи атестації персоналу підприємств галузі та системи оцінювання якості освітніх програм і кадрового забезпечення.

4. Інноваційний розвиток. Незважаючи на те, що авіація належить до інноваційних галузей, з кожним роком підвищуються вимоги до безвідмовності техніки, авіаційних систем і туристичних послуг; упроваджуються сучасні матеріали і технології; удосконалюється інформаційне забезпечення. Науково-технічні інновації стають вирішальною умовою економічного виживання та зростання авіаційних компаній, вони мають відповідним чином плануватися і керуватися. Подальший розвиток авіаційної галузі України потребує прискорення інноваційного розвитку та високих наукоємних технологій, зокрема, на основі укладення угод про стратегічне партнерство і забезпечення різнопланових прикладних наукових досліджень за участю іноземних партнерів.

5. Покращення послуг бронювання, встановлення знижок і пільг на тарифи квитків. Розвиток системи онлайн-бронювання дасть змогу підвищити ефективність діяльності авіаційних підприємств, полегшити роботу менеджерам із продажу послуг та забезпечить швидкість і зручність при наданні послуг електронного бронювання пасажиром. Для умов України ефективним вважаємо введення рекламних тарифів, що встановлюються кожною авіакомпанією в рамках внутрішніх правил (рекламні перельоти, безкоштовні або пільгові польоти для пасажирів, які налітали на літаках цієї авіакомпанії певну кількість годин або кілометрів, та ін.), а також молодіжних; пенсійних; групових; туристських та екскурсійних тарифів.

6. Створення умов для своєчасного оновлення парку повітряних суден. Це передбачає заміну більшості повітряних суден національних авіакомпаній на сучасні літаки з високим рівнем комфорту для пасажирів, паливної ефективності та зменшеними витратами на їх технічне обслуговування. Потребують активного впровадження механізм і процедури лізингу вітчизняних та імпортованих повітряних суден, визначення заходів щодо спрощення процедури митного оформлення під час ввезення імпортованої авіаційної техніки та запасних частин до неї.

Все викладене вище дає змогу зробити *висновок*, що питання перспектив розвитку аеропортів України та оцінка ефективності їх функціонування є доволі актуальними. Враховуючи специфіку авіаційної галузі і тенденції її розвитку, авіапідприємства мають своєчасно реагувати на зміни, які вже відбулися в зовнішньому середовищі, а також бути готовими до змін у майбутньому, щоб залишатися конкурентоспроможними і утримувати певні позиції на міжнародному ринку авіаційних послуг.

Для збільшення пасажиропотоку та розвитку авіаційної галузі в Україні необхідно модернізувати й удосконалити малодіяльні та бездіяльні аеропорти в Україні, зокрема, у Вінниці, Кіровограді, Кривому Розі, Луганську, Маріуполі, Сумах, Хмельницькому, Черкасах, Тернополі. Крім того, необхідно враховувати, що в бездіяльних аеропортах є великий виробничий потенціал. Зазначимо, що з сорока аеропортів України тільки дев'ять на теперішній час є прибутковими, а інші – збитковими. *Надалі важливо* визначити, за яких умов збиткові аеропорти можуть ефективно функціонувати з економічних позицій, розробити заходи щодо забезпечення їх прибутковості та конкурентоздатності.

Література

1. Інформаційний центр Україна 2012. Інфраструктура. Аеропорти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine2012.gov.ua/infrastructure/242/>.
2. Нешков М. Пътнически агенции и транспорт в туризма : учеб. / М. Нешков. – София : "Наука и икономика" на ИУ, 2007. – 240 с.
3. Герасименко В. Г. Організація транспортних подорожей і перевезень туристів : навч. посіб. для студ. вузів / В. Г. Герасименко, А. В. Замкова. – К. : Бурун, 2011. – 112 с.
4. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика : навч. посіб. / М. П. Мальська, В. В. Худо. – К. : Центр уч. л-ри, 2007. – 424 с.
5. Державна авіаційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avia.gov.ua>.
6. Офіційний сайт АероСвіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aerosvit.com.ua>.
7. Урядовий портал Мінтрансв'язку: Визначено стратегічні аеропорти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=243426194.
8. Державна служба статистики України. Пасажирські перевезення. Архів.
9. Державна авіаційна адміністрація. Міністерство транспорту та зв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraviatrans.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Міжнародні Авіалінії України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.flyuia.com/ua/about/ukraine-international-airlines>.
11. IATA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iata.org/about/Pages/index.aspx>.
12. Буроменський М. В. Міжнародне право : навч. посіб. / М. В. Буроменський. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 336 с.
13. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) за результатами обговорень із зацікавленими сторонами під час круглого столу "Яку стратегію розвитку авіаційних перевезень потрібно обрати Україні в контексті "відкритого неба?". – К., 2005.
14. Бабака В. П. Безпека авіації / В. П. Бабака. – К. : Техніка, 2004. – 584 с.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Лілія МАТЛАГА

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто питання формування ресурсної бази банківських установ. Досліджено структуру власного капіталу банку та його частку відносно активів. Визначено основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банківських установ і здійснено вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

Ключові слова: *банківська установа, власний капітал банку, достатність капіталу, капіталізація.*

Вдосконалення банківської діяльності і визначення основних напрямів розвитку банків є одними з основних проблем сучасного економічного розвитку суспільства. Особливого значення в умовах загострення конкуренції на банківському ринку набувають нові підходи до формування ресурсної бази, зокрема заходи, спрямовані на формування достатнього обсягу власного капіталу.

Останнім часом питання, пов'язані з власним капіталом банку, набувають особливої актуальності. Від його розміру та структури багато в чому залежать фінансові результати діяльності комерційного банку, а також можливості збільшення вкладень в економіку країни і розширення спектра послуг, що надаються клієнтам банку. Реалізація банківської політики здійснюється через відповідний фінансовий механізм. Саме тому розробка теоретико-методологічної бази, яка б враховувала особливості процесу формування власного капіталу банку, трансформувала їх у комплекс відповідних процедур, що є складовими управління, набула особливої актуальності в ринкових умовах.

Незважаючи на незначну питому вагу в сукупних пасивах банків (у 2010 р. – 14,6%), власний капітал залишається основою надійності і стійкості банку, гарантом його діяльності та безпеки. Саме високі вимоги до нормативних вимог і пильна увага з боку наглядових органів до дотримання стандартів достатності капіталу для покриття банківських ризиків дають змогу зберегти стійкість банківської системи загалом, що на сьогодні є одним із найбільш важливих макроекономічних завдань.

Таким чином, комплексна розробка теоретичних і практичних питань, що розкривають всі аспекти формування власного капіталу і джерел його поповнення, є важливою і актуальною проблемою в сучасній банківській системі України.

Дослідженню проблем функціонування банківської системи, зокрема пов'язаних з формуванням власного капіталу банків і підвищенням рівня їх капіталізації, присвячено

праці А. Герасимовича, О. Дзюблюка, Н. Думаса, А. Косого, О. Лаврушина, І. Ларионові, А. Мороза, Л. Примостки, П. Роуза та інших провідних вчених.

Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень, *не вирішеними залишаються питання* щодо вибору джерел нарощування власного капіталу банків, а також проблеми недостатнього рівня капіталізації банків України в умовах кризових явищ на фінансових ринках.

Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих методичних положень і практичних рекомендацій щодо формування власного капіталу комерційного банку, а також рекомендацій щодо вдосконалення управління джерелами нарощування власного капіталу банків та забезпечення його достатності. Для досягнення визначеної мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати основні тенденції розвитку банківської системи України та динаміку показників, що характеризують структуру власного капіталу українських банків, дати оцінку сучасного стану необхідного обсягу капіталу, який є у розпорядженні банківських установ. Варто також дослідити основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і здійснити вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

Зростання ризикованості банківської діяльності в умовах трансформації економіки, підвищення її обсягів та поява різноманітних форм потребують збільшення банківських капіталів. Враховуючи важливу роль банків у розвитку економіки як провідних фінансових посередників, регулятивні органи встановлюють мінімальні нормативи до розмірів і достатності капіталу банків. З урахуванням цих вимог для розширення можливостей здійснення активних операцій більшість банківських установ прагне до нарощування власного капіталу. Крім того, збільшення банківських капіталів підвищує надійність банків, сприяє підтримці довіри до них з боку суспільства, що стимулює розвиток банківських капіталів.

Варто зауважити, що суттєвий вплив на можливості кожного конкретного банку щодо формування власного капіталу має організаційно-правова форма здійснення банківської діяльності. Банківські установи різних організаційно-правових форм створюються відповідно до Законів України "Про банки і банківську діяльність", "Про господарські товариства", чинного законодавства України про кооперацію та нормативно-правових актів Національного банку України. Відповідно до ст. 6 Закону України "Про банки і банківську діяльність" банки можуть бути створені у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку; законодавство про господарські товариства поширюється на банки у частині, що не суперечить цьому Закону [1; 5]. За формою власності банки на території нашої держави можуть бути зі стопроцентним українським капіталом, за участю іноземного капіталу або зі стопроцентним іноземним капіталом. Банківські установи можуть функціонувати як універсальні або як спеціалізовані. За спеціалізацією банки можуть бути ощадними, інвестиційними, іпотечними та кліринговими.

Вибір форми організації банку має вирішальне значення для подальшого формування його статутного фонду. Слід зазначити, що кожна з організаційних форм банківського бізнесу має свої переваги та недоліки з точки зору стратегії розвитку банківської установи й визначається цілями і завданнями, які ставлять перед собою її засновники.

Формування власного капіталу банку – дуже складний процес, який залежить від можливостей банківської установи, зумовлюється її організаційно-правовою формою та наявністю відповідних джерел коштів. Результатом такого непростого процесу є

сформована величина власного капіталу банку, яка складається з органічно поєднаних елементів: статутного капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) минулих років, прибутку (збитку) звітнього року й іншого капіталу.

Капітал банку має забезпечувати прибуткову стабільну діяльність банку, підтримку довіри до нього з боку клієнтів та впевненості кредиторів у фінансовій стійкості банківської установи. Управління капіталом комерційних банків – основний процес, у межах якого банки планують і реалізують свої прибутки та контролюють властиві їхній діяльності ризики. Це також діяльність банку, спрямована на формування його складових, визначення їх джерел і комбінацію цих джерел у пасиві балансу. Тобто це є вибір найбільш раціональної структури ресурсного забезпечення банку.

Завданням банку при формуванні капіталу є забезпечення його діяльності стабільною універсальною ресурсною базою і вибір найкращих елементів банківського капіталу.

Аналізуючи формування власного капіталу комерційних банків, необхідно розглянути його структуру (табл. 1). Головна складова власного капіталу банку – це його статутний капітал, оптимальний рівень якого має становити 15–50% від власного капіталу, що є свідченням помірної залежності від акціонерів банку і достатньої наявності власного капіталу для інвестування в розвиток банківської установи [2; 11].

Таблиця 1

**Динаміка показників, що характеризують структуру власного капіталу
українських банків**

	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011
Власний капітал банків, всього, млн. грн.	18421	25451	42566	69578	119263	115175	137725
Чисті активи, млн. грн.	134347,9	213878,0	340179	599396	926086	880302	942088
Власний капітал банків, у % до активів	13,7	11,9	12,5	11,6	12,9	13,1	11,9
Статутний капітал банків	12022,7	16650,7	26266	42873	82454	119189	145857
– у % до власного капіталу	65,3	65,4	61,7	61,4	69,1	103,5	106
Резерви банків, млн. грн.	3875,4	5505,6	5602	5821	10696	15663	25112
– у % до власного капіталу	21,0	21,6	13	8,3	8,9	13,6	18,2
Прибуток банків, млн. грн.	2523,3	3294,6	4144	6669	8860	-3845	-13026
– у % до власного капіталу	13,7	12,9	9,7	9,5	7,4	-22,2	-9,5

Примітка. Сформовано на основі джерела [3].

Як свідчать дані рис.1, в останні роки найбільш важливими джерелами зростання власного капіталу є прибуток і фонди банку, які формуються з прибутку. На частку цих джерел у 2009 р. припало в середньому 15% збільшення капіталу, в 2010 р. на резерви припадало 9,2%, а оскільки банки мали в 2010 р. від’ємний фінансовий результат,

тому прибуток був від'ємний у структурі власного капіталу вітчизняних банків. Це найдешевші шляхи зростання капіталізації банків, і головні передумови зростання прибутку визначаються сферою діяльності менеджменту і власників банку, перш за все, в напрямку покращення управління і контролю, розробки нових банківських продуктів, автоматизації і впровадження сучасних банківських технологій.

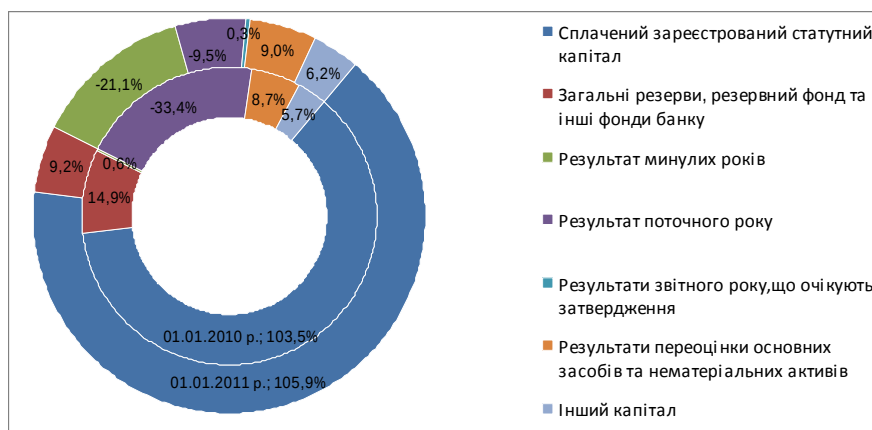


Рис. 1. Структура власного капіталу банків України за станом на 1.01.2011 р., %

Примітка. Побудовано автором на основі джерела [4; 35].

Дані рис. 2 підтверджують, що упродовж трьох років простежується чітка тенденція до збільшення абсолютної суми як статутного, так і власного капіталу банківської системи: на 26 668 млн. грн., або у 1,2 разу та на 22 550 млн. грн., або в 1,2 разу порівняно з 2010 р. Враховуючи вимогу НБУ щодо нарощення статутного капіталу, банки збільшили його розмір порівняно з 2010 р. на 81,7%, а його частка у власному капіталі зросла на 1,5%.

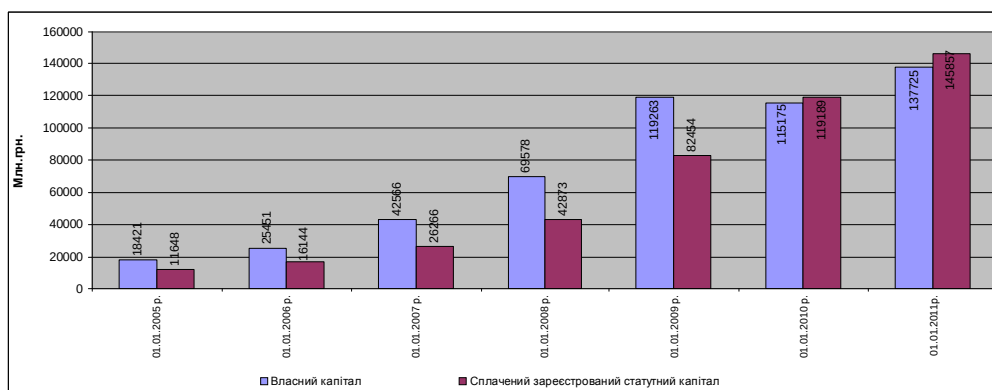


Рис. 2. Динаміка власного та статутного капіталу банків України за станом на 1.01.2011 р.

Примітка. Побудовано автором на основі джерела [5].

З наведених даних можна зробити висновок, що особливістю банків України є висока питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу, частка якого за станом на 1.01.2011 р. становила 106%. Збільшення як суми, так і частки статутного капіталу банків упродовж аналізованого періоду підтверджує їхнє намагання підвищити рівень капіталізації саме за рахунок нарощення цієї складової власного капіталу.

Зауважимо, що у процесі діяльності банківські установи створюють також резервний і спеціальні фонди, які зараховуються до власного капіталу банку шляхом проведення відповідних розрахунків [4; 33]. Наявність резервного фонду забезпечує стабільність діяльності банку, позитивно впливає на виконання банком своїх зобов'язань перед кредиторами й клієнтами і зменшує ймовірність банкрутства.

Протягом 2006–2010 рр. обсяги резервного капіталу системи банків збільшувались. Так, у 2010 р. резервний капітал збільшився на 13 727 млн. грн., або в 1,2 разу порівняно з 2009 р. Його частка у статутному та регулятивному капіталі зменшилась відповідно на 5,8% та 2,9%, а в 2009 р. зросла на 29,3% і 36,9% відповідно (табл. 2).

Таблиця 2

Резервний капітал банківської системи України у 2006–2010 рр.

Роки	Резервний капітал	Статутний капітал	Регулятивний капітал	Питома вага резервного капіталу в:	
				статутному капіталі банків, %	регулятивному капіталі банків, %
2006	12 246	26 266	41 148	46,6	29,7
2007	18 477	42 873	72 265	43,1	25,5
2008	44 502	82 454	123 066	53,9	36,2
2009	99 238	119 189	135 802	83,2	73,1
2010	112 965	145 857	160 897	77,4	70,2

Примітка. Сформовано на основі джерела [3].

Одна з важливих складових і внутрішніх джерел формування власного капіталу банку – це прибуток, який створюється як залишок чистого прибутку після виплати нарахованих дивідендів, відрахувань у загальні резерви, резервний фонд та в інші резерви банку. У банківській системі результат діяльності за станом на 01.01.2011 р. становив 13 027 млн. грн., що значно менше порівняно з минулим роком (у 2010 р. – 38 450 млн. грн.).

Решта складових власного капіталу має доволі незначну частку, тому вони об'єднані у статтю "Інший капітал", розмір якої за станом на 1 січня 2011 р. становив у банківській системі 0,3%. Зауважимо, що сукупний інший капітал банківської системи майже на 80% сформований за рахунок участі найбільших банків, 15,7% – участі великих банків і на 1–4% – решти груп банків (див. рис. 1).

Варто зазначити, що у банківській справі серед основних показників діяльності банку, його розвитку та регулювання головне місце посідає показник достатності власного капіталу, або капітальної адекватності масштабам і характеру здійснюваних банком операцій. Достатній обсяг власного капіталу сприяє стабільному функціонуванню банківської установи й зниженню ризиків, що виникають у процесі її діяльності. Крім цього, рівень адекватності власного капіталу забезпечує відповідний ступінь довіри до банку з боку інвесторів, кредиторів і вкладників.

Законом встановлюються вимоги щодо мінімального розміру регулятивного капіталу банку – 120 млн. грн., що пов'язано з необхідністю підвищення рівня

капіталізації банків та відповідно зниженням ризиків для вкладників і клієнтів банків [6]. Підвищення вимоги до регулятивного капіталу до 120 млн. грн., яке ініційоване Нацбанком, стосується 70 банків. Банківські установи повинні збільшити свою капітальну базу в півтора рази. Сьогодні вони не здатні це зробити. Для отримання ліцензії на ностро-рахунки або на інвестиції за кордоном банкам доведеться нарощувати капітал відповідно до 180 і 240 млн. грн. Це зумовить збільшення капіталу всіх малих банків більш ніж удвічі, на 13,8 млрд. грн. І це питання стосується 108 банків.

Достатність капіталу вітчизняних та іноземних банків обчислюється за допомогою нормативів: мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1); адекватності регулятивного капіталу (Н2); співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3).

Проведений аналіз показав, що банківські установи в Україні протягом 2009–2010 рр. дотримувались встановлених граничних значень обов'язкових економічних нормативів капіталу (рис. 3).

Однак з проведеного дослідження можна стверджувати, що невирішеним залишається питання щодо вибору підходів до оцінювання достатності власного капіталу банку. Оскільки неможливо сьогодні на основі таких розрахунків із високим ступенем точності передбачити банкрутство банківської установи.

Вирішення проблеми забезпечення достатності власного капіталу банку потребує наявності джерел його нарощування, всю сукупність яких слід об'єднати у дві групи:

- 1) внутрішні джерела (нерозподілений прибуток, переоцінка основних засобів, розкриті резерви);
- 2) зовнішні джерела (додаткова емісія акцій, субординований борг, емісійний дохід, бонусна емісія).

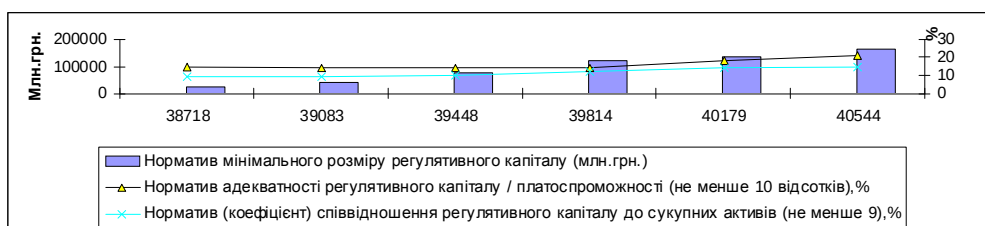


Рис. 3. Виконання банками України нормативів капіталу

Примітка. Побудовано на основі [8; 43].

Головним внутрішнім джерелом нарощення обсягів капіталізації для найбільших і великих банків слід вважати прибуток, який водночас є функцією інвестиційної, фінансової та дивідендної політики банку, а також кінцевим результатом їхнього комплексного втілення на практиці. Є два способи нарощення обсягів капіталізації банку за рахунок прибутку: безпосереднє збільшення прибутку шляхом зростання дохідності активних операцій відповідно до принципів кредитно-інвестиційної політики і реінвестування чистого прибутку [9; 11].

Для вирішення проблеми підвищення рівня капіталу установ банківської системи України, що нині є вкрай нагальною, банкам було б доцільно переважну частину прибутку спрямовувати на приріст власного капіталу, тобто виплачувати дивіденди в мінімальних розмірах (з урахуванням того, що відповідно до чинного Закону України "Про акціонерні товариства" виплата дивідендів здійснюється господарським товариством з чистого прибутку у звітному році та/або нерозподіленого прибутку (в

розмірі не менше 30%). Однак сучасний стан банківської системи країни такий, що значна кількість банків має збиткові результати діяльності або одержує мізерні прибутки, а тому ці банківські установи обмежені в можливостях збільшувати власний капітал за рахунок прибутку.

Для забезпечення капіталу банків на рівні, адекватному потребам економіки, насамперед необхідно стимулювати його приплив у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів.

Одна з головних проблем при реалізації будь-якої стратегії капіталотворення банківської установи – це балансування інтересів дрібних акціонерів, великих акціонерів і менеджерів банку.

Комерційним банкам слід також більш активно працювати в напрямі залучення зовнішніх (вихід на IPO) та внутрішніх запозичень. Оптимальним методом підвищення рівня власного капіталу банків, на наш погляд, слід вважати публічне розміщення акцій (IPO) на відкритому фінансовому ринку (визначеній фондовій біржі), що дасть банкам змогу підвищити свою інвестиційну привабливість. Для цього потрібна більша прозорість діяльності, варто розкривати інформацію про власників та отримувати інвестиційні рейтинги.

Однією з передумов інтеграції вітчизняної банківської системи в європейський економічний простір є запровадження принципів Базеля II та Базеля III. Введення нових регулятивних вимог до капіталу для українських банків, очевидно, приведе до підвищення активності у сфері залучення капіталу і поліпшення якості управління ліквідністю.

Головна ідея Базеля III полягає у посиленні стійкості банківської системи за рахунок збільшення ліквідних резервів та поліпшення якості капіталу. Посилене регулювання світової банківської системи, на думку представників Базельського комітету, має забезпечити від повторення світових фінансових та економічних криз, подібних тій, яка була два роки тому. Автори чергових поправок до Базельської угоди про капітал сподіваються, що запропонований пакет змін дасть змогу суттєво посилити фінансовий стан банків та забезпечити їх від взяття на себе надмірних ризиків.

Головною метою запропонованих в Угоді про капітал змін, які відповідають принципам Базеля III, є підвищення якості, прозорості й удосконалення структури банківського капіталу, розширення практики покриття ризиків капіталом і стимулювання заходів щодо створення резервних його запасів. Зокрема, переважаючою формою капіталу першого рівня мають стати прості акції та нерозподілений прибуток. Інструменти капіталу другого рівня мають бути гармонізовані. Передбачаються також заходи, спрямовані на стримування проциклічності банківської діяльності.

Зауважимо, що Базель III не є самостійним документом, який виключає використання попередніх видань. Положення стандарту застосовуються паралельно з Базелем II та зосереджені на встановленні мінімальних вимог до достатності капіталу та його структури.

Окрім цього, на подолання проблеми недокапіталізованості банківського сектору мають бути спрямовані зусилля менеджменту кожного комерційного банку. На наш погляд, робота має бути спрямована на мобілізацію власного капіталу з усіх доступних джерел.

Варто зазначити, що процес рекапіталізації передбачає зміну структури капіталу компанії (банку) з метою раціоналізації її діяльності чи в результаті її банкрутства. Як показує практика, рекапіталізація є стандартним заходом подолання фінансових криз

у багатьох країнах світу. Цей механізм успішно використовувався у США, Японії, Швеції, Росії та інших країнах, застосування процедури рекапіталізації поновило кредитування, активізувало кредитні ринки в цих країнах і покращило фінансовий стан банків. Загалом переваги рекапіталізації зводяться до покращення платоспроможності банків, уникнення розпродажу активів і підтримки їхньої кредитної активності.

Отже, на основі *проведеного дослідження* можна зробити такі висновки:

1) в умовах фінансової кризи нарощування власного капіталу може бути забезпечено за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, вибір яких слід здійснювати з урахуванням усієї сукупності чинників, що визначають можливості та доцільність їх використання певним банком і за певних умов;

2) для більшості банків України таке внутрішнє джерело нарощування власного капіталу, як прибуток, унеможливлене, оскільки вони мають збиткові результати своєї фінансової діяльності;

3) пріоритетним джерелом нарощування обсягу власного капіталу на сьогодні є збільшення статутного капіталу, що може бути забезпечено за рахунок коштів вітчизняних, іноземних інвесторів і коштів держави.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі необхідно вважати вивчення можливостей створення адекватної системи управління банківськими ризиками у процесі діяльності окремого банку та методів щодо їх мінімізації.

Література

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-ІН від 7 грудня 2000 р. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – № 1. – С. 3–47.
2. Алексеєнко М. Д. Банківський капітал: стан та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 / М. Д. Алексеєнко. – К., 2003. – 29 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
4. Гринько О. Прогнозування ресурсів банківських установ / О. Гринько // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 8. – С. 30–37.
5. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aub.com.ua>.
6. Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Нац. банку України № 458 від 17.12.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
7. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2011 року // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 35–37.
8. Основні показники діяльності комерційних банків України за станом на 1.01.2010 р. // Вісник НБУ. – 2010. – № 2. – С. 43.
9. Дробязко А. Якою банківська система України виходить із кризи 2008–2009 років? / А. Дробязко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 4–9.

Редакція отримала матеріал 3 листопада 2011 р.

І. ГРИШОВА, О. ГАЛИЦЬКИЙ

ПОТОКОВІ ПРОЦЕСИ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ АПК

Досліджено проблеми формування та управління фінансовими потоками агропромислового комплексу в умовах ринкових перетворень. Запропоновано підходи до оптимізації управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності, які поєднують ринкові важелі, державне регулювання і власне інвестиційну політику суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *фінансовий потік, ринкові перетворення, регулювання, рух.*

Сучасний розвиток фінансово-економічних відносин між суб'єктами господарювання визначає широке коло фінансових питань, які концентруються на підґрунті розподілу фінансових ресурсів. У результаті таких перерозподільчих процесів у фінансовій сфері відбувається зміщення акцентів на різновекторне формування та функціонування фінансових і грошових потоків у реальному секторі економіки, зокрема в агропромисловому комплексі.

Дослідження фінансових потоків в агропромисловому комплексі не має флуктуаційного характеру, оскільки поглиблення ринкових трансформацій у функціонуванні аграрного сектору об'єктивно спонукають до переосмислення управлінських підходів на засадах формування фінансових потоків. Специфіка комплексу *потребує формування дієвого інноваційного фінансового інструментарію*, який каталізував би функціональні детермінанти фінансових потоків. Сучасний зріз проблем в агропромисловому комплексі свідчить про недостатність інтенсифікації фінансових потоків агропромислових контрагентів, невизначеність їх оптимальної структури, нестійкість у взаємодії.

Невипадково, що останнім часом вирішенню низки питань щодо означеної проблематики приділяється підвищена увага. Зокрема, вагомий внесок у розвиток наукових і практичних положень у сфері фінансового забезпечення АПК здійснили такі *відомі вітчизняні науковці*, М. Я. Дем'яненко [1], П. Т. Саблук [2], А. Ю. Присяжнюк [3]. Проте, розкриваючи прикладні аспекти руху фінансових потоків, науковці недостатньо звертають увагу на конкретизацію відповідних механізмів, структури джерел забезпечення їх формування. Отже, виникає проблемна площина щодо оптимізації інструментів і цілей фінансової політики, що, як зазначає М. Я. Дем'яненко, тривалий час базувалася здебільшого на принципах оперативного реагування [1]. До того ж під час переходу до ринкових відносин господарювання головну роль відіграє фінансова політика, яка часто може нейтралізувати ендogenous впливи на фінансові потоки.

Основною детермінантою розвитку аграрної сфери є сукупний фінансовий потік галузі, саме тому *метою* даного дослідження є пошук шляхів оптимізації використання фінансових ресурсів та збільшення їх мультиплікативного ефекту.

Оскільки основною одиницею інтегрованого аграрного бізнесу є суб'єкт господарювання, то наше дослідження проведено в площині фінансових потоків на мікрорівні.

Формування фінансових потоків є важливою складовою операційної та загальної фінансової стратегії аграрного підприємства, а також вихідною умовою здійснення виробничого процесу на всіх його стадіях. Нагромадження фінансових ресурсів у межах самого підприємства (власний капітал і його реінвестування) та різними суб'єктами господарювання, населенням є базою для формування джерел фінансових потоків.

При цьому варто наголосити, що основною метою формування фінансових потоків суб'єктів господарювання АПК є задоволення потреб у придбанні необхідних фінансових активів та оптимізація їх структури з позиції забезпечення ефективності господарської діяльності. Ефективне формування інвестиційних ресурсів щодо окремих джерел є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства. Відповідно обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, що склалася на підприємстві в процесі його господарської діяльності, а також вартістю залучення капіталу. Для більш глибокого осмислення сутності фінансових потоків в агропромисловому комплексі необхідно виділити деякі ознаки їх функціональної взаємозалежності (рис. 1).

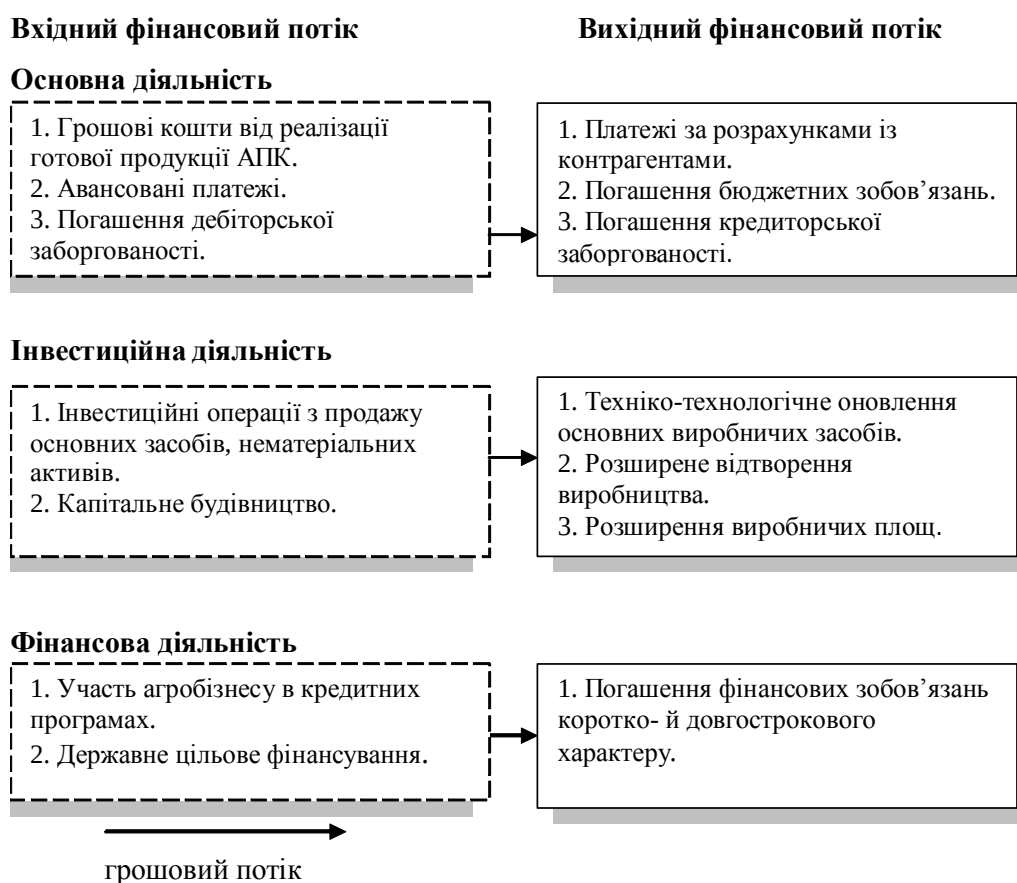


Рис. 1. Функціональний взаємозв'язок фінансових потоків суб'єктів господарювання АПК

Примітка. Розроблено автором.

Запропонована схема ґрунтується на типових взаємозв'язках фінансових потоків, які функціонують в операційній діяльності суб'єктів господарювання. Також зображені функціональні зв'язки, адаптовані до основних детермінант розвитку агропромислового комплексу: активізації інвестиційної діяльності, впровадження інноваційних програм розвитку, нарощення матеріально-технічної бази, участь у кредитних лініях для агробізнесу.

Особливої актуальності набувають питання управління фінансовими потоками в площині аграрної сфери з огляду на постійний пошук нового інструментарію матеріалізації фінансових ресурсів при реалізації державних програм і проектів підтримки сільського господарства. Все це і зумовило наше подальше дослідження в напрямку визначення теоретико-функціональних аспектів управління фінансовими потоками з метою їх генерації та ефективного використання.

Для визначення найбільш раціональних підходів в управлінні фінансовими потоками агросектору необхідно враховувати множину факторів та умов функціонування галузі. В контексті розвитку АПК існує ряд детермінант, які впливають на перманентність руху фінансових ресурсів, до яких варто віднести:

- 1) переважання гіпертрофованих корпоративних агроформувань;
- 2) експортну орієнтацію великих товарних виробництв, що визначає потенціал аграрного сектору на міжнародному рівні як сировинного придатку;
- 3) спотворену державну фінансово-кредитну підтримку та нормативно-правовий базис;
- 4) нераціональну структуру аграрного виробництва та використання екстенсивних технологій у рослинництві, монокультурізацію землеробства, деградацію сільгоспугідь, виснаження чорноземів;
- 5) декапіталізацію приватних селянських господарств через розпродаж активів унаслідок когнітивного соціально-економічного розвитку села;
- 6) нехтування науково обґрунтованими методами ведення сільського господарства;
- 7) економіко-правовий вакуум у сфері формування ринкових механізмів у земельних відносинах.

Відповідно до вищевказаних умов розвитку аграрного сектору пропонуємо розглянути найбільш актуальні підходи в управлінні фінансовими потоками галузі. Для обґрунтування і вибору того чи іншого підходу до управління фінансовими ресурсами необхідно виходити з аналізу різних підходів, можливості та доцільності їх застосування в той чи інший період економічного розвитку, для чого виділяється рівень стратегічного, тактичного та оперативного управління фінансовими ресурсами [2].

Стратегічне управління в АПК полягає у прогнозуванні глобальних змін в економічному середовищі та пошуку і реалізації фінансових ресурсів, спрямованих на забезпечення тривалого й ефективного розвитку організації у майбутній перспективі [3]. З огляду на це управління фінансовими потоками в АПК також має бути орієнтованим на тривалу перспективу, а стратегічний характер управління фінансовими ресурсами буде забезпечуватись пошуком оптимальних джерел формування фінансових потоків з урахуванням фактора часу.

Щодо оперативного управління фінансовими потоками, то в розрізі аграрного сектору воно спрямоване на розроблення системи стимулювання з метою заохочення інвестора, його участі в інноваційних змінах, готовності до фінансових асигнувань.

Доцільно зауважити, що створити ефективну систему управління на базі тільки одного концептуального підходу практично неможливо. До того ж однозначність

рекомендацій щодо застосування деякого підходу з управління ускладнюється множинністю агроформувань, специфікою їх діяльності. На практиці більш широкого застосування набула комбінація окремих підходів, на основі яких формуються гібридні системи менеджменту.

На нашу думку, особливої уваги потребує інтегродиференціальний підхід [4], суть якого полягає в об'єднанні деяких властивостей ресурсів певного суб'єкта господарювання або центрів відповідальності. Характерною ознакою цього підходу є врахування специфіки галузі й інших управлінських концепцій.

Деякі дослідники акцентують увагу на логістичних концепціях управління фінансовими потоками. Так, на думку Г. М. Азаренкової, ця концепція базується на зростаючій організаційній і технологічній єдності потокового процесу в економіці. При цьому Г. М. Азаренкова вважає, що відтворювальні процеси в ринковій економіці мають суспільний характер, і тому лише з деякою часткою впевненості можна говорити про економічну єдність потокових процесів. Разом з тим, форма присвоєння результатів праці в такому відтворювальному процесі є приватною, економічні інтереси суб'єктів економіки не збігаються і навіть суперечать один одному.

На наш погляд, використання логістичної концепції можливе лише в системних підходах до управління фінансовими потоками, оскільки основна функція логістики – забезпечення руху матеріальних потоків, при цьому фінансові потоки не завжди опосередковуються матеріальними і покликані обслуговувати рух матеріальних ресурсів.

До того ж слід виділити, як мінімум, чотири різних концептуальних напрями, що застосовуються у логістиці: аналітичний, технологічний (інформаційний), маркетинговий та інтегральний, де використовуються окремі положення, методи і моделі відомих підходів теорії менеджменту, відповідно до чого можна стверджувати, що логістична концепція фактично базується на інтегральному підході [6].

Сьогодні дедалі більшого значення набуває використання потокових підходів в управлінні фінансовими активами, які здатні і мають наочно відображати рух фінансових ресурсів, будь-які зміни у їх структурі та сприяють прийняттю більш ефективних управлінських рішень. Сутність потокового підходу управління полягає у неперервному врахуванні руху різноманітних ресурсів у часі та просторі. Зважаючи на вищевказане, необхідність застосування такого підходу для управління фінансовими потоками в АПК очевидна, оскільки самі фінансові потоки характеризуються рухом і зміною фінансових ресурсів, а також мають ознаку вимірності.

На наш погляд, потокові підходи в управлінні фінансовими ресурсами, зокрема в АПК, – це сукупність економічних і правових засобів, методів і форм управління, що застосовують з урахуванням змін фінансових ресурсів з метою оптимізації економічних результатів суб'єктів господарювання.

Також при розгляді взаємного впливу різних потоків у процесі управління рухом грошових коштів доцільно застосовувати й різні підходи з теорії менеджменту, а саме: ресурсний, який враховує наявність матеріальних потоків і необхідність узгодження різних потоків із сталістю грошового потоку; системний, який відображує складність управління між різними потоками з погляду єдиної системи функціонування у межах деякого суб'єкта господарювання [7]. Водночас слід наголосити, що жодний суб'єкт господарювання як система не може функціонувати ізольовано, без потоків обміну.

Доцільно зазначити, що управління фінансовими потоками аграрної галузі передусім пов'язано із системою державного управління економічними і соціальними процесами,

тобто перерозподілом фінансових ресурсів, який залежить від: 1) системи оподаткування; 2) структури фінансової системи; 3) макроекономічних факторів; 4) стабільності курсу грошової одиниці; 5) макроекономічної політики вибору пріоритетів у напрямках використання фінансових ресурсів; 6) характеру, цілей і змісту фінансово-економічної та соціальної політики, що також вказує на динамізм розвитку економічних явищ, подій, неперервність відповідних процесів [8].

Крім того, варто зазначити, що управління рухом фінансових ресурсів значною мірою ґрунтується на класичних принципах фінансового менеджменту. Вважаємо за доцільне виділити головні з них:

- 1) динамізм – здатність відповідного способу управління до швидких змін з урахуванням часу та неперервності економічних процесів;
- 2) адаптивність – моделювання стилю та способу управління під впливом певних факторів;
- 3) варіативність – відповідність загальної моделі управління фінансовими потоками щодо змін у функціонуванні відповідних потоків;
- 4) інтегрованість – врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища при здійсненні управлінських функцій;
- 5) стійкість – здатність до опору чи прийняття певних змін у процесі управління фінансовими потоками;
- 6) відповідність – врахування методів та способів управління фінансовими потоками відповідно до специфіки того чи іншого фінансового потоку [9].

Значною мірою дотримання цих принципів є головним фактором при прийнятті оптимальних управлінських рішень, оскільки вони враховують будь-які зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що сприяє підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами та їх рухом. Обрана група принципів, на наш погляд, максимально враховує специфіку управління фінансовими потоками саме в площині АПК, оскільки останній є чутливим до частих змін зовнішніх і внутрішніх факторів макросередовища.

Серед сучасних дослідників поточкових методів управління фінансовими ресурсами на різних рівнях на особливу увагу заслуговують висновки Г. М. Азаренкової [10] щодо загального механізму управління фінансовими потоками. Так, вона виділяє три додаткових складових, які безпосередньо впливають на управління фінансовими потоками:

- 1) ринкові важелі управління фінансовими потоками різних суб'єктів господарювання на підставі впровадження відповідної фінансової політики;
- 2) нормативно-правове забезпечення функціонування фінансових потоків, що містить закони, укази Президента, постанови Кабінету Міністрів, накази та листи відомств, інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки та інші нормативні документи;
- 3) внутрішні механізми управління фінансовими та товарними ринками, різними сегментами економіки.

На наш погляд, запропоновані складові механізму управління фінансовими потоками є характерними для управління рухом фінансових ресурсів в АПК, оскільки ефективність галузі прямо залежить від стану законодавчого поля та виваженості фінансової політики.

Більшість вчених, що займається проблематикою функціонування та управління фінансовими потоками, виділяє значну кількість методів управління у цій сфері, але найбільшої уваги заслуговують такі:

1) методи оцінки потоків у часі. Основною концепцією цих методів є врахування того, що вартість фінансових ресурсів з часом змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку, за яку, як правило, виступає норма позикового відсотка; при цьому найбільш розповсюдженим підходом є застосування дисконтного множника;

2) методи оцінки фінансових потоків в умовах інфляції. Концепція врахування фактора інфляції полягає у врахуванні дійсної вартості фінансових ресурсів і забезпеченні можливих втрат, які зумовлені інфляцією. При цьому основу розрахунків становить модель Фішера, яка пов'язує реальну відсоткову ставку із номінальною відсотковою ставкою з урахуванням інфляції;

3) методи оцінки рівномірності та синхронності руху грошових, матеріальних і фінансових потоків. Концепцію цих методів формує визначення взаємозв'язку між грошовими, матеріальними та фінансовими потоками [11].

Звертаємо увагу на те, що методи оцінки фінансових потоків в умовах інфляції та з урахуванням часу є достатньо дослідженими, відкритими ж залишаються питання оцінки рівномірності та синхронності руху грошових, матеріальних і фінансових потоків. Зокрема, недостатньо досліджені питання щодо синхронності та асинхронності певних потоків, тому цей метод потребує вдосконалення та більш чіткого наукового обґрунтування, що дало б змогу розширити його практичне застосування в рамках управління фінансовими потоками.

Дослідивши методи та принципи управління фінансовими ресурсами в інноваційній діяльності, вважаємо за необхідне визначити етапи процесу управління фінансовими потоками. При визначенні алгоритму управління фінансовими потоками слід зауважити, що ефективність управління, в першу чергу, залежить від гармонізації матеріальних, фінансових та інформаційних потоків. Отже, основними етапами управління фінансовими потоками є:

1) прогнозне управління. Його суть зводиться до чіткого фінансового планування та прогнозування в межах певного інноваційного проекту в довгостроковій перспективі;

2) саморегулювання й адаптація. Будь-яке управлінське втручання передбачає процес адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища та використання елементів саморегулювання;

3) управління фінансовими резервами та ліквідністю;

4) ідентифікація найбільш ефективних інструментів фінансового забезпечення;

5) підтримка та управління за допомогою інструментарію фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Аналіз останніх наукових публікацій щодо управління фінансовими потоками свідчить про те, що існує два підходи, які дають змогу обґрунтувати зміст управління фінансовими потоками і зрозуміти сутність руху та трансформації фінансових ресурсів.

Перший підхід ґрунтується на розгляді категорії капіталу, зокрема, в основу покладено фінансові відносини з приводу формування функціональних капіталів, взаємодія яких визначає управління фінансовими потоками. Серед множини функціональних капіталів, які впливають на управління фінансовими потоками, виділяють:

- позичковий капітал – капітал, наданий на умовах позики на певний період, за плату у вигляді відсотка на умовах зворотності. Його особливість полягає в тому, що власник такого капіталу не вкладає його в підприємство, виробництво чи діяльність, а передає в тимчасове користування з метою отримання прибутку;

- депозитний капітал – капітал у формі заощадження вільних грошових коштів суб'єктів господарювання та населення, які за умов стабільного та захищеного

депозитного відсотка перетворюються на дешеві та доступні інвестиційні ресурси;

- страховий капітал – функціонує на ринку страхових послуг й створення умов щодо економічної безпеки;
- фондовий капітал – капітал, вкладений у цінні папери;
- венчурний капітал – формується у вигляді фондів за рахунок різних зовнішніх джерел, а потім інвестується у цільовому проекті, що реалізовується венчурною компанією;
- промисловий капітал – капітал, що авансується для виробництва доданої вартості та функціонує у сфері матеріального виробництва;
- торговий капітал – капітал, що функціонує у сфері торгівлі [12].

Взаємодія згаданих вище функціональних капіталів зумовлена опосередкуванням відповідних фінансових потоків, що характеризується переливом і трансформацією фінансових ресурсів у певному напрямку. Необхідно зазначити, що значну увагу функціональним капіталом приділяє не тільки апарат державного управління, а й підприємницькі структури АПК. Управління потоками фінансових ресурсів між різними функціональними капіталами здійснюється податковими органами, казначейством, комерційними банками, розрахунковими касовими центрами, фінансовими органами місцевої виконавчої влади, фінансовими службами підприємств і організацій усіх форм власності.

Оскільки фінансові потоки формуються в результаті зміни та руху фінансових ресурсів, які визначаються рухом грошових коштів, вважаємо за доцільне розглянути інший підхід щодо управління фінансовими потоками, який ґрунтується на взаємозалежностях грошових коштів, фінансових ресурсів, продуктів праці та відповідних фінансових потоків.

Суть цього підходу полягає в тому, що продукти праці опосередковуються з рухом грошових коштів у вигляді різних форм категорії вартості. Поряд із цим необхідно зазначити, що гроші не можуть рухати продукт праці, вони лише визначають спрямованість цього руху. Фінансовий потік можна розглядати як напрямок руху фінансових ресурсів, а в окремих випадках – і як рух саме цих ресурсів. Тому рух таких складових, як продукти праці, грошові кошти та фінансові ресурси, утворює взаємозалежне коло, яке необхідно враховувати при прийнятті відповідних управлінських рішень. При цьому варто наголосити, що при нечіткості, недостатній регламентації грошових, товарних, фінансових потоків, слабкій фінансовій дисципліні, неврахуванні певних особливостей їх існування виявляються численні негативні фінансові диспропорції [13].

Широке практичне застосування цього підходу до управління фінансовими потоками в Україні відбувалось на початку 1990-х рр. внаслідок невідповідності між стадіями руху оборотних коштів, незбалансованості основного капіталу та обігових засобів, тобто спостерігався розрив у взаємозалежному русі грошових, товарних і фінансових потоків, що є одним із факторів економічної кризи. Тому розгляд питань з управління фінансовими потоками є особливо важливим в умовах ринкових економічних відносин, оскільки вони регулюються відповідними економічними законами, що пройшли випробування часом.

В агропромисловому комплексі такий підхід є актуальним, оскільки розриви між грошовими коштами та фінансовими потоками унеможливають реалізацію ефективного розширеного відтворення галузі. Практика господарювання малих і середніх бізнес-структур свідчить про те, що управління фінансовими потоками є

комплексним явищем і має ґрунтуватись на вищевказаних підходах одночасно, що дасть змогу приймати ефективні управлінські рішення в умовах мінливості та нестабільності зовнішнього й внутрішнього середовища.

Таким чином, у контексті управління фінансовими потоками на сучасному етапі розвитку фінансового менеджменту, поряд із ресурсною та системною концепціями управління, основне місце мають посідати потокові підходи щодо управління рухом фінансових ресурсів. Принципи потокового управління є відображенням прогресивних досягнень у сфері науки управління, фінансового менеджменту та фінансової математики. Саме завдяки поточним підходам здійснюється декомпозиція складних систем, відкриваються нові можливості щодо дослідження функціонування та діяльності суб'єктів господарювання, їх стратегічного та оперативного планування. У загальному можна визначити, що ідеологія потокового управління фінансовими ресурсами є однією із перспективних та принципових основ сучасного управління в усіх галузях народного господарства.

Література

1. Дем'яненко М. Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М. Я. Дем'яненко // *Економіка АПК*. – 2011. – № 7. – С. 67–72.
2. Саблук П. Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук, Ю. Я. Лузан // *Економіка АПК*. – 2011. – № 5. – С. 3–16.
3. Гришова І. Ю. Аналітичне забезпечення поточних підходів до управління фінансовими ресурсами молокопереробних підприємств / І. Ю. Гришова // *Інноваційна економіка*. – № 2(21). – 2011. – С. 101–105.
4. Присяжнюк А. Ю. Фінансові потоки в інноваційній діяльності: теоретичний аспект / А. Ю. Присяжнюк // *Інвестиції: практика та досвід*. – № 21. – 2007. – С. 28–30.
5. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин : моногр. / Г. М. Азаренкова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 328 с.
6. Черевко В. О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.018 / В. О. Черевко. – Суми, 2006. – 22 с.
7. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : моногр. / О. Є. Гудзь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
8. Гудзь Е. Е. Особенности становления и тенденции развития интеграционных процессов в АПК Украины: финансовый аспект / Е. Е. Гудзь // *Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном комплексе экономики: традиционный и инновационный подходы*. – М. : ООО "НИПКЦ Восход-А", 2009. – 925 с.
9. Хавтур О. В. Теоретична концептуалізація фінансових потоків страхових компаній в Україні / О. В. Хавтур // *Наукові записки*. – 2003. – Вип. 5. – С. 234–249.
10. *Фінанси в період реформування агропромислового виробництва* / М. Я. Дем'яненко, В. М. Алексійчук, А. Г. Борщ та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.
11. *Ринкова трансформація економіки АПК : кол. моногр. / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. Ч. 3: Фінансово-кредитна система*. – К. : ІАЕ, 2002. – 477 с.

12. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : моногр. / О. М. Ковалюк. – Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка, 2002. – 396 с.
13. Львовчкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовчкін // *Фінанси України*. – 2000. – № 12. – С. 25–33.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Розглянуто методичний підхід до організації моніторингу імплементації Податкового кодексу України та ідентифікації проблем і суперечностей, що виникають у процесі застосування його норм. Уточнено принципи та послідовність здійснення моніторингу з урахуванням специфіки об'єкта дослідження і розроблені форми для ідентифікації та аналізу проблем і суперечностей застосування норм Податкового кодексу України.

Ключові слова: податкова реформа, критерії моніторингу податкового кодексу.

Одним із основних напрямків економічної політики України є проведення податкової реформи з метою систематизації податкового законодавства та удосконалення діючої системи оподаткування. Впродовж існування незалежної України було здійснено кілька спроб розробки та ухвалення Податкового кодексу як головного нормативно-правового документа з питань оподаткування. Проте всі попередні спроби прийняття цього законодавчого акта (у 2002 та 2007 рр.) не забезпечили бажаного результату. Лише 2 грудня 2010 р. Верховна Рада України ухвалила Податковий кодекс України (ПКУ), норми якого передбачають уніфікацію та систематизацію різних нормативно-правових актів з питань оподаткування в єдиному законодавчому документі, що є безумовною перевагою цього законодавчого акта.

Як на стадії обговорення та ухвалення, так і практичного застосування норм Податкового кодексу України [1], протягом першого півріччя 2011 р. виникало багато проблемних питань щодо доцільності деяких його норм. Деякі з них були вирішені в квітні 2011 р. шляхом внесення перших змін, зумовлених як економічними проблемами (зростання цін на бензин і дизельне паливо), так і суто організаційно-правовими особливостями податкового адміністрування, оскільки місячну декларацію з податку на доходи фізичних осіб треба було подавати навіть у разі відсутності нарахувань із заробітної плати.

У практиці подальшого застосування норм оновленого податкового законодавства постійно виявляються нові проблеми й суперечності, які потребують ідентифікації, аналізу та обґрунтування шляхів їх вирішення. Тому виникає необхідність у створенні системи моніторингу імплементації ПКУ, тобто дослідження результатів процесу транспонування цього законодавчого акта, включаючи оцінку та аналіз порядку й процедур його впровадження, а також виявлення слабких сторін і розробку рекомендацій щодо їх усунення. Це актуалізує тему статті.

Дослідження проблемних аспектів імплементації норм Податкового кодексу України містяться в роботах О. Данілова [2], Т. Єфименко, А. Крисоватого, А. Соколовської [3] та інших науковців, але ці публікації присвячені аналізу окремих проблем та не стосуються загально-методичного підходу до моніторингу процесу застосування норм ПКУ.

Метою цієї статті є обґрунтування теоретико-методичного та організаційного

забезпечення ідентифікації проблем і суперечностей Податкового кодексу України в процесі моніторингу застосування його норм.

Одна з груп причин наявності проблем і суперечностей Податкового кодексу України пов'язана з оперативним внесенням змін до проекту в процесі його ухвалення без ретельного наукового обґрунтування їх узгодженості з нормами кодексу та інших законодавчих актів. Багатогранність реальних ситуацій у господарській діяльності не завжди піддається стандартизації, тому при застосуванні норм Податкового кодексу України з'являються нові проблеми, не враховані при його прийнятті. Ризики появи проблем і суперечностей пов'язані також із тим, що Податковий кодекс України є не тільки результатом кодифікації податкового законодавства, а й реформування системи оподаткування з використанням нових, але достатньо не апробованих на практиці інструментів податкового регулювання.

Все це спричинило появу суперечностей внутрішнього характеру (тобто між окремими нормами податкового законодавства), а також невідповідність окремих норм Податкового кодексу України нормам інших галузей права, що призводить до неоднозначності та подвійності трактування та, як наслідок, до конфліктних ситуацій у податкових правовідносинах. Крім того, наявність таких суперечностей негативно впливає на ефективність податкової системи.

Загальновідомим інструментом спостереження за процесами різного характеру для прийняття відповідних управлінських рішень є моніторинг. Термін "моніторинг" походить від лат. "monitor", що означає "той, що дивиться вперед", "той, що попереджує, застерігає".

"Вільна енциклопедія" ("Вікіпедія") розглядає моніторинг (рос. "мониторинг", англ. "monitoring", нім. "monitoring") як неперервне стеження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або тенденцій розвитку. Методологічно моніторинг означає проведення ряду однотипних замірів. При цьому головною інформацією є навіть не самі значення результатів, а їх зміна, динаміка від одного заміру до іншого [4]. Однак це визначення не передбачає застосування прогнозування цих змін на майбутнє.

В "Економічному енциклопедичному словнику" моніторинг трактується як неперервне спостереження та аналіз діяльності економічних об'єктів [5, с. 526]. У "Соціологічній енциклопедії" моніторинг визначено як метод дослідження об'єкта, який передбачає його відстеження та контроль за ним з метою прогнозування його діяльності [6, с. 681]. У "Сучасному економічному словнику" моніторинг подано як неперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складової управління [7, с. 261]. Таке тлумачення моніторингу передбачає у подальшому застосування таких важливих функцій управління, як планування, організація, мотивація та контроль для вирішення проблем, що виявляються.

Моніторинг може бути охарактеризований як процес і як система [8]. Розглядаючи моніторинг як процес можна вказати на його послідовність, спрямованість, функцію збирання інформації, її систематизацію, оцінку та аналіз об'єкта дослідження для прийняття якісних управлінських рішень, а також обґрунтування прогнозу розвитку об'єкта. Моніторинг як система складається із сукупності взаємопов'язаних елементів: суб'єкта та об'єкта дослідження; мети дослідження; оціночних параметрів і критеріїв; методологічної бази, яка охоплює систему принципів і сукупність методів проведення моніторингу. Таким чином, моніторинг поєднує у собі такі важливі функції управління, як спостереження, аналіз, оцінку, прогнозування.

Сутність економічного моніторингу трактується [9] як система управління станом моніторингового середовища з реалізацією таких функцій: спостереження за динамікою середовища; нагромадження нових знань про середовище й джерела впливу на неї; діагностика відхилень фактичного стану середовища від норми; регулювання цих відхилень.

У нашому дослідженні термін "імплементация" слід розуміти як процес застосування ПКУ, включаючи тлумачення та оцінку внутрішньої відповідності його норм та відповідності нормам інших нормативно-правових актів.

З огляду на це моніторинг імплементации Податкового кодексу України розуміємо як комплекс взаємопов'язаних дій, спрямованих на постійне спостереження та контроль за зміною у динаміці результатів застосування положень ПКУ (виявлення позитивних і негативних моментів) для підприємств і держави, який ґрунтується на своєчасній оцінці внутрішньої відповідності норм Податкового кодексу України та його відповідності нормам інших нормативно-правових актів і прогнозуванні стану ефективності державної податкової політики на базі отриманої інформації з наступним прийняттям рішення про внесення змін до ПКУ.

Загалом моніторинг як метод збору інформації є періодично повторюваним дослідженням, що дає об'єктивну інформацію про зміни досліджуваного об'єкта. Таким чином, з погляду процесу моніторинг імплементации Податкового кодексу України може бути представлений у вигляді послідовності процедур, що замикаються в цикл постійно діючого сканування ринкового середовища (рис. 1) [10].

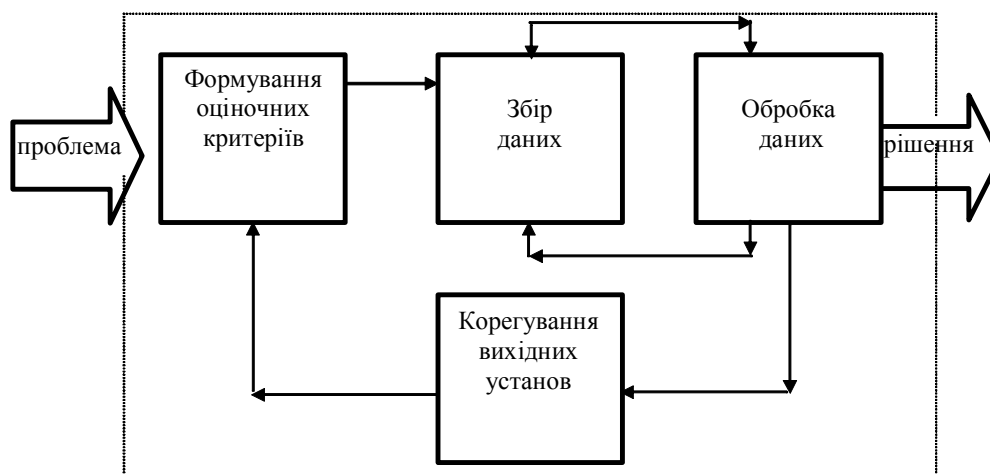


Рис. 1. Принципова схема процесу моніторингу

При реалізації завдань моніторингу податкового законодавства слід дотримуватися певних принципів. Принципи моніторингу нормативних актів – це загальні положення, що визначають найбільш суттєві риси діяльності та основні вимоги, що ставляться при її здійсненні [11]. Оскільки принципи визначають найбільш загальні ознаки та вимоги, то вони є обов'язковими для всіх суб'єктів моніторингу нормативних актів.

Для моніторингу імплементации ПКУ характерний ряд принципів, однак не всі вони можуть вважатися основними. До основних принципів слід зараховувати тільки ті, які відображають головні необхідні сторони та вияви моніторингу нормативних актів і характеризують стійкі, закономірно існуючі відносини та зв'язки в процесі здійснення

моніторингу. Ці принципи виражають характер і спрямованість дій усіх суб'єктів моніторингу нормативних актів, що є важливим для виявлення необхідності змін, доповнень, відміни або прийняття нормативних актів.

Моніторинг імплементації ПКУ має базуватися на таких принципах:

- законність – нормативні акти мають прийматися в рамках повноважень відповідного органу влади; мають дотримуватися процедурні правила, порядок підготовки, обговорення, прийняття, оприлюднення нормативного акта; в процесі правотворчого процесу слід дотримуватися ієрархія нормативних актів;
- гласність – характерна для всіх його видів і на всіх етапах правотворчого процесу. Для забезпечення гласності та широкого ознайомлення населення з результатами моніторингу імплементації ПКУ необхідно ширше залучати засоби масової інформації;
- науковість – без сучасних знань і методик моніторинг імплементації ПКУ неможливий, оскільки основою методології його проведення є дослідження, тобто наукове вивчення, яке базується на аналізі інформації про об'єкт і предмет правового регулювання;
- комплексність – для правильного визначення потреби правового регулювання суспільних відносин, формулювання правил поведінки, визначення механізму їх реалізації мають використовуватися різні види аналізу, експертиз, прогнозів;
- системність – у проведенні моніторингу імплементації Податкового кодексу України мають брати участь різні органи, суспільні організації, вчені; необхідними є систематизація даних з різних джерел, аналіз і розробка певних рекомендацій;
- об'єктивність – при проведенні моніторингу не може бути упередженого ставлення до норм податкового законодавства, навіть якщо вони стосуються осіб, які здійснюють моніторинг;
- цілеспрямованість – кожен процес має свою мету. Не є винятком і процес моніторингу, мета якого визначається особами, які його будуть здійснювати (або замовниками);
- неперервність – моніторинг має проводитися постійно, оскільки зміни відбуваються у податковому законодавстві доволі часто і тому дуже важливо постійно слідкувати, яким чином ці зміни впливають на економічні процеси;
- оптимальність – система моніторингу має дати змогу системі прийняття рішень обрати найбільш ефективне рішення;
- оперативності – передбачає, що система має працювати без збоїв за схемою: збір інформації про стан об'єкта дослідження – систематизація – аналіз – підбиття підсумків – надання результатів і пропозицій.

Процес моніторингу імплементації ПКУ має здійснюватися кількома етапами (рис. 2).

- 1 етап – підготовчий. На цьому етапі формулюється мета дослідження, яка полягає у моніторингу імплементації ПКУ для виявлення суперечностей (внутрішніми та з іншими нормативними актами з оподаткування; з іншими галузями права) та розробці рекомендацій з усунення виявлених суперечностей шляхом внесення змін до нормативно-правових актів.

У ході підготовчого етапу проводиться організаційна підготовка проведення процесу моніторингу. Цей етап має велике значення, тому що від того, наскільки чітко буде організований процес моніторингу, розподілені всі завдання між учасниками процесу, підготовлені інструменти його проведення, залежить оперативність і ефективність моніторингу.

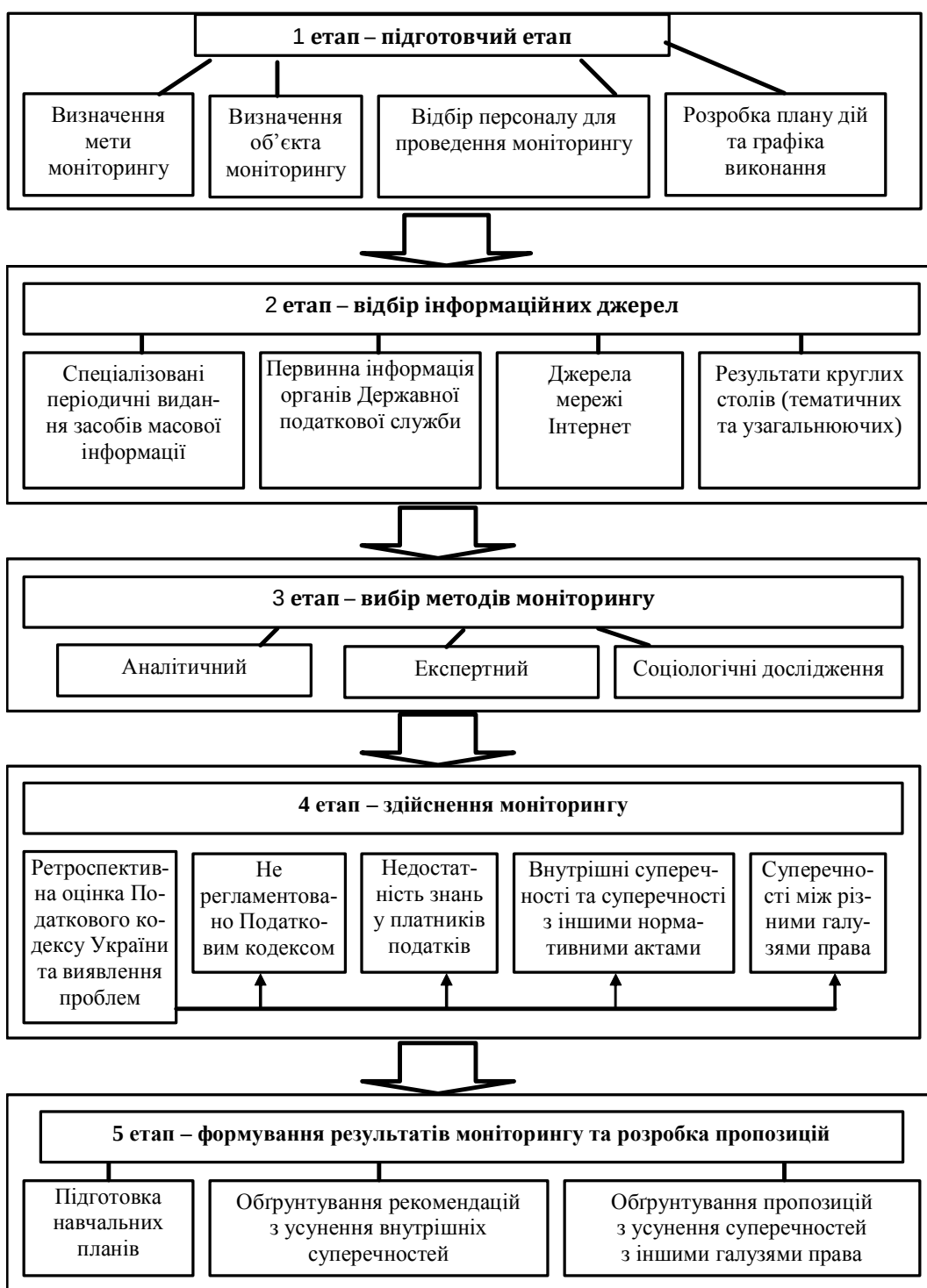


Рис. 2. Етапи моніторингу імплементації Податкового кодексу України

Організаційна підготовка моніторингу передбачає підбір персоналу для його проведення, визначення об'єкта моніторингу, розробку плану дій. Об'єктом моніторингу

є ПКУ [1]. Фахівцями, що здійснюватимуть процес моніторингу, пропонується залучати фахівців з оподаткування, які мають знання й навички у сфері податкового аналізу.

Завершальною стадією першого етапу моніторингу є складання плану дій, які будуть здійснені в процесі моніторингу та календарного графіку їх виконання.

- 2 етап – відбір інформаційних джерел, за допомогою яких буде здійснюватися моніторинг податкового законодавства. На цьому етапі слід відібрати той масив інформації, який буде основою моніторингу.

Якість здійснення процесу моніторингу значною мірою визначається оперативністю збору об'єктивної та якісної інформації. Джерела інформації для проведення моніторингу наведені на рис. 3.



Рис. 3. Джерела інформації для проведення моніторингу проблем і суперечностей законодавства в процесі імплементації Податкового кодексу України

При відборі спеціалізованих періодичних видань засобів масової інформації, які буде використано для проведення моніторингу, автори керувалися тиражем зазначених

видань та їх рейтингом серед засобів масової інформації з питань бухгалтерського обліку та оподаткування.

Важливим напрямком роботи податкових органів є роз'яснення і пропаганда податкового законодавства через найбільш доступні засоби масової інформації. Податкові органи мають постійно нагадувати платникам податків про те, що від рівня сплачуваності податкових платежів залежить наповнюваність дохідної частини бюджету, що відповідно впливає на суми соціальних видатків, які буде здійснювати держава.

Поряд з суто адміністративно-правовими заходами, які і надалі залишатимуться основним засобом справляння податків, необхідно більш результативно вести роз'яснювально-виховну роботу, спрямовану на зміцнення податкової дисципліни. У цивілізованому діловому світі платник податків боїться не лише законного покарання за порушення вимог законодавства, а й публічного безчестя. Публікація матеріалів про те, хто і скільки платить податків, хто приховує або занижує власні доходи, ошукує державу, – це одна з форм прозорості податкової системи і виховання ділової культури в суспільстві.

Тому важливою буде також інформація, отримана з податкових органів. При цьому проблемні питання можуть виникати не тільки у платників податків, які звертаються до відділу масово-роз'яснювальної роботи, а й у працівників податкових органів. Також слід звернути увагу на врахування при моніторингу можливих юридичних наслідків застосування норм ПКУ, незважаючи на недовготривалість існування цього законодавчого акта.

Крім того, слід обов'язково використати інформацію, отриману із мережі Інтернет (як з офіційних сайтів органів виконавчої влади, так і з сайтів спеціалізованих електронних видань (Ліга, Дінай тощо)). Не може залишитися поза увагою інформація щодо проблем застосування норм Податкового кодексу України, яка міститься на сайтах громадських організацій та у більшості блогів.

Не останнє місце серед існуючих проблем посідає проблема гармонізації відносин між контролюючими органами у сфері оподаткування та платниками податків, суть якої полягає не лише у відсутності партнерських відносин між вказаними суб'єктами податкових правовідносин, а й в існуванні між ними постійних і численних протистоянь та конфліктів.

Проблема гармонізації відносин контролюючих органів у сфері оподаткування та платників податків розглядається сьогодні лише в межах відносин податкових органів і платників податків. Така позиція дещо звужує реальні межі існування досліджуваної проблеми, оскільки платники податків під час реалізації свого конституційного обов'язку щодо сплати податків та інших обов'язкових платежів вступають у податкові правовідносини також з іншими податковими органами, до функцій яких належить здійснення податкового контролю щодо сплати окремих податків та обов'язкових платежів.

Одним із напрямків вирішення цієї проблеми є проведення круглих столів (тематичних та узагальнюючих) за участю провідних фахівців податкових органів і представників підприємств, організацій та установ.

- 3 етап – вибір методів здійснення моніторингу. На цьому етапі слід вибрати метод моніторингу. Для цього можуть бути використані аналітичний та експертний методи дослідження.

Аналітичним методом дослідження є кабінетні дослідження фахівців, відібраних для проведення моніторингу, на основі аналізу Податкового кодексу України.

Експертний метод дослідження базується на інформації, отриманій контактними методами, за допомогою проведення спеціальних експертних і соціально-економічних опитувань за проблемними питаннями Податкового кодексу України.

Також можуть бути застосовані результати соціологічних досліджень. Соціологічні дослідження – це дослідження соціальних об'єктів, відносин, процесів, напрямків для отримання нової інформації та виявлення закономірностей суспільного життя на основі теорій, методів і процедур, прийнятих у соціології [11]. У ході проведення соціологічних досліджень аналізується соціальна інформація, тобто сукупність знань, вмінь, оцінок та інших даних, які формуються та відтворюються в суспільстві та використовуються індивідами, групами індивідів, організаціями, соціальними інститутами в різних видах взаємодії у суспільстві.

В моніторингу імплементації Податкового кодексу України можливо застосувати формалізовані та неформалізовані соціологічні методи, в тому числі методи емпіричної соціології.

Формалізовані соціологічні методи завжди структуровані жорсткою програмою збору даних, яка розробляється до початку дослідження та в його ході не може змінюватись. У цій програмі заздалегідь визначаються процедури дослідження та елементи ситуацій, які вивчаються та мають найбільше значення для реалізації мети дослідження. Як правило, в емпіричних дослідженнях до формалізованих методів належать різноманітні анкетні опитування [12].

Анкетні опитування завжди проводяться за заздалегідь розробленою інструкцією та складаються за відповідями респондентів на заздалегідь сформульовані запитання, оформлені у вигляді анкети. Тому у більшості анкет соціологи намагаються використовувати закриті запитання, а відкриті тільки у разі необхідності, коли важко сформулювати заздалегідь можливі варіанти відповідей респондентів [12].

Формалізовані методи соціологічних досліджень частіше використовуються для отримання кількісних, числових оцінок соціальних процесів та явищ.

Неформалізовані методи соціологічних досліджень структуровані приблизним планом, в якому заздалегідь не визначаються детально всі елементи процесів чи явищ, які будуть вивчатись. Найбільш розповсюдженими є такі неформалізовані методи соціологічних досліджень: фокус-групи; глибинні інтерв'ю з громадянами; експертні інтерв'ю з фахівцями, експертами за обраною тематикою [12].

- 4 етап – здійснення моніторингу. В ході цього етапу слід: визначити сфери суспільних відносин, які регулюються Податковим кодексом України; виявити нормативні акти, які були прийняті у розвиток нормативного акта, що розглядається; визначити нормативні акти, які мають бути прийняті у розвиток нормативного акта; зіставити норми цього нормативного акта та інших нормативних актів.

У рамках моніторингової оцінки здійснюється ретроспективна оцінка, яка проводиться після прийняття нормативного акта, в ході його застосування чи після завершення періоду дії правових норм. Метою ретроспективної оцінки є визначення того, що відбувається після вступу в дію нормативного акта, в ході якої оцінюється його якість відповідно до таких критеріїв, як ефективність, дієвість і доцільність [11]:

- дієвість нормативного акта визначає, наскільки нормативний акт є дієвим у законодавчому полі;
- ефективність – це співвідношення між фактичним результатом дії нормативного акта та тими цілями, для досягнення яких він був прийнятий;
- доцільність передбачає розгляд витрат на його застосування та ступінь досягнення визначених цілей.

У рамках цього етапу відбувається ідентифікація проблемних моментів імплементації Податкового кодексу України, які автори пропонують поділити на такі (рис. 4).

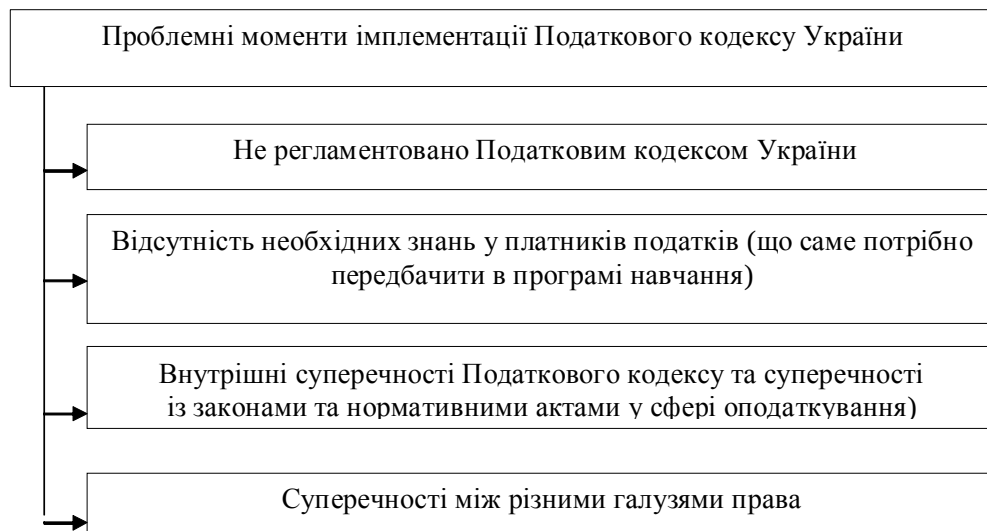


Рис. 4. Проблемні моменти імплементації Податкового кодексу України

• 5 етап – формування результатів моніторингу та розробка пропозицій щодо внесення змін до податкового законодавства.

Для обробки матеріалів, отриманих з різних джерел, автори пропонують макет таблиці, яка буде використовуватися для фіксації проблемних аспектів в ПКУ. При складанні цієї таблиці передбачено:

- детальне описання виявлених проблем за розділами Податкового кодексу України з обов'язковим посиланням на відповідну статтю ПКУ чи статтю іншого нормативно-правового акта;

- зазначення частоти виникнення проблем за результатами імплементації Податкового кодексу України; описання можливих наслідків існування проблем для держави та платників податків;

- розробка обґрунтованих пропозицій щодо усунення виявлених проблем.

На цьому етапі особливо важливо встановити статус результатів моніторингу:

- якщо за результатами моніторингу були виявлені проблеми, пов'язані із відсутністю необхідних знань у платників податків, то ця проблема має бути вирішена шляхом підготовки навчальних планів та освітніх заходів щодо ПКУ;

- якщо були виявлені проблеми, пов'язані із внутрішніми суперечностями Податкового кодексу та суперечностями із законами та нормативними актами у сфері оподаткування, то ця проблема має бути вирішена шляхом обґрунтування рекомендацій з усунення внутрішніх суперечностей і суперечностей з іншими нормативними актами з оподаткування;

- якщо були виявлені проблеми, пов'язані із суперечностями між різними галузями права, то ця проблема також має бути вирішена шляхом обґрунтування пропозицій щодо усунення виявлених суперечностей.

Висновки з проведеного дослідження мають формулюватися як рекомендації, адресовані конкретним органам державної влади та місцевого самоврядування (внесення змін у законодавство).

Підсумовуючи, зазначимо, що застосування запропонованого методичного підходу дасть змогу оперативно виявляти та аналізувати проблеми й суперечності податкового законодавства, що є підґрунтям для обґрунтування конкретних рекомендацій щодо його подальшого удосконалення. Основними напрямками розвитку теоретико-методичного забезпечення моніторингу імплементації податкового законодавства є визначення оптимального складу і структури джерел первинної інформації з точки зору репрезентативності та мінімальної достатності, що може стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Податковий кодекс України № 2755-IV від 2 грудня 2010 р. – К. : ДП "ІВЦ ДПА України", 2010. – 336 с.
2. Фискальное регулирование экономического развития государства в пост-кризисный период : моногр. / под ред. к. э. н., проф. А. Д. Данилова. – К. : ООО "ДКС-центр", 2011. – 242 с.
3. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика : моногр. / под ред. И. А. Майбунова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.
4. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Моніторинг&>.
5. Кураков Л. П. Экономический энциклопедический словарь / Л. П. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2005. – 1030 с.
6. Социологическая энциклопедия. Т. 1 / руковод. науч. проекта Г. Ю. Семгин. – М. : Мысль, 2003. – 694 с.
7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
8. Кузьмин М. Н. Мониторинг как составная часть информационного обеспечения процесса управления / М. Н. Кузьмин // Системное управление. Информационные системы в экономике и управлении. – 2009. – № 1 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sisupr.mrsu.ru/2009-1/index.htm&>.
9. Колосов А. Мониторинг реализации инвестиционных проектов / А. Колосов // Бизнес-информ. – 1998. – №12. – С. 28–30.
10. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : моногр. / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова, д-ра екон. наук, проф. О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
11. Арзамасов Ю. Г. Мониторинг в правотворчестве: теория и методология : моногр. / Ю. Г. Арзамасов, Я. Е. Наконечный. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2009. – 160 с.
12. Григорьев С. И. Основы современной социологии : уч. пособ. для студ. гуманитар. вузов и ф-тов / С. И. Григорьев, Ю. Е. Растов. – М. : Пед. общество России, 2002. – 256 с.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

Марія КОЗОРИЗ, Галина ВОЗНЯК

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛІЗМУ В УКРАЇНІ

Висвітлено проблеми сучасної системи міжбюджетних відносин і проаналізовано основні бар'єри запровадження принципів бюджетного федералізму в Україні. Основна увага приділена обґрунтуванню нових підходів до оцінки фінансової спроможності регіонів на основі визначення їх фінансового потенціалу. Запропоновано можливі напрями вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні.

Ключові слова: бюджетний федералізм, міжбюджетні відносини, вирівнювання бюджетів.

У сучасних умовах розвитку соціально-економічних процесів, що відбуваються в Україні, питання бюджетного федералізму та можливих механізмів його імплементації є найбільш дискусійними і викликають жвавий інтерес, оскільки головною детермінантою бюджетного менеджменту (незалежно від форми державного устрою) є питання вертикальних і горизонтальних бюджетних відносин між державою та місцевими органами влади. На сьогодні вважають аксіомою твердження про те, що утвердження справжньої самостійності місцевих бюджетів має відповідати теоретичним засадам бюджетного федералізму, відповідно до яких домінуючим чинником ефективної діяльності органів місцевого самоврядування є забезпечення їх фінансової незалежності.

Актуальність тематики, пов'язаної з дослідженням бюджетного федералізму в Україні, зумовлена низкою обставин: 1) обмежений рівень доходів місцевих бюджетів. Йдеться про те, що функції, покладені на органи місцевого самоврядування на сучасному етапі розвитку країни, потребують суттєвого збільшення фінансових ресурсів; 2) недосконала структура доходів органів місцевого самоврядування; 3) відсутність прозорих і зрозумілих принципів побудови системи взаємовідносин між бюджетами різних рівнів, що позбавляє будь-якої можливості самостійно здійснювати бюджетне прогнозування; 4) необхідність розвитку таких інструментів бюджетного управління, які забезпечували б виконання соціально-економічної політики держави найбільш ефективним шляхом.

Різні аспекти проблеми розвитку бюджетного федералізму знайшли своє відображення в *низці праць* українських та зарубіжних дослідників. Так, основи теорії бюджетного федералізму закладені в роботах Р. Масгрейва, В. Оутса, Ч. Тібу, Дж. Бьюканена, Дж. Бренана, Дж. Стігліца, Е. Аткинсона, Р. Берда, Дж. Куліси та ін. Серед російських дослідників, котрі вивчають проблеми міжбюджетних взаємодій, слід виокремити Т. Грицю, О. Кузнєцову, Н. Голованову, Л. Якобсона, К. Багрутін. Особливості міжбюджетних відносин в Україні найбільш ґрунтовно висвітлені в працях вітчизняних економістів І. Луніної, Ю. Пасічника, З. Варналія, О. Тищенка, К. Павлюк, В. Опаріна, В. Швеця та інших науковців [1–6].

Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів ефективного застосування принципів бюджетного федералізму в Україні при формуванні фінансових відносин "держава–регіони".

Аналіз проблем розвитку бюджетного федералізму в Україні та обґрунтування висновків про необхідність і доцільність застосування принципів бюджетного федералізму в нашій державі потребує насамперед з'ясування економічної суті цього поняття.

Проведене дослідження показало, що в економічній літературі не існує одностайної позиції в підходах до розуміння поняття "бюджетний федералізм". Так, західні дослідники (П. Расел, У. Оутс, К. Шоуп) визначають бюджетний (фіскальний) федералізм як "трансферт багатства шляхом зрівняльних платежів від тих провінцій, "хто має", до тих, "хто потребує допомоги", з метою перерозподілу доходів для забезпечення прийнятних рівнів надання суспільних послуг за більш-менш припустимих умов оподаткування, при цьому наголошують на позиції раціонального розподілу функцій між центральними і місцевими органами влади, виділяючи лише функції вертикального фінансового вирівнювання [6]. Російські вчені бюджетний федералізм розглядають як систему податково-бюджетних відносин органів влади різних ієрархічних рівнів на всіх стадіях бюджетного процесу [9].

Досліджуючи суть бюджетного федералізму, вітчизняні дослідники наголошують, що розподіл коштів бюджету між різними рівнями влади і відповідне ресурсне забезпечення має бути оптимальним, а витрачання коштів – максимально ефективним [3].

Автори поділяють думку науковців, котрі бюджетний федералізм розуміють як законодавчо зафіксований розподіл функціональних повноважень та відповідальності структур різних рівнів влади з паритетним розмежуванням на цій основі доходів і видатків між ними на засадах державної соціально-економічної і політичної доцільності, соціальної етики, міжрегіональної та суспільної солідарності [7]. Загалом бюджетний федералізм – це система взаємовідносин між бюджетами різних рівнів, яка має забезпечувати соціально-економічну ефективність, територіальну справедливість та політичну стабільність і базуватися на таких принципах:

- автономії – закріплення власних джерел доходів на кожному рівні влади з можливістю визначення напрямів їх використання;
- недопущення вилучень до бюджетів вищого рівня додаткових доходів і невикористаних чи додатково отриманих джерел доходу;
- відшкодування видатків, що виникли внаслідок рішень, які було прийнято органами влади та управління вищого рівня;
- чітке розмежування видаткових повноважень між державними і місцевими органами влади та управління і бюджетної відповідальності (зокрема, відповідальності за фінансове забезпечення завдань і функцій бюджетними коштами, акумульованими відповідним бюджетом);
- консенсус між різними рівнями влади та управління з питань бюджетно-податкової політики.

Залежно від ступеня централізації державного управління (самостійності органів місцевого самоврядування) всі існуючі моделі міжбюджетних відносин прийнято поділяти на централізовані, децентралізовані та змішані (кооперативні) [8]. Централізовані моделі характеризуються найвищим ступенем централізації управління, тотальним контролем за бюджетами нижчих рівнів, максимальним обмеженням самостійності органів місцевого самоврядування, усунення диференціації регіонального розвитку через систему бюджетних трансфертів. Децентралізовані моделі характерні для країн із ринковою економікою та фінансовою самостійністю регіональних органів влади, сприяють рівномірному розвитку регіонів. Основна перевага цього типу моделі – незалежність регіонів від "центру" і мінімум перерозподільних процесів у бюджетній

системі. Змішані моделі взаємовідносин – це певний симбіоз складових централізованої та децентралізованої моделей, який передбачає бюджетне вирівнювання територій, посилення контролю з боку "центру" та обмеження фінансової самостійності "регіонів".

Враховуючи зарубіжний досвід, національні особливості та закріплені у Конституції України державний устрій, доцільна побудова міжбюджетних відносин на основі бюджетного унітаризму у поєднанні з елементами децентралізації, відповідно до якої розширюються бюджетні права органів місцевої влади та підвищується питома вага місцевих бюджетів у загальній структурі державних видатків.

Дослідження, здійснені в Інституті регіональних досліджень НАН України, показали, що визнання доцільності використання принципів бюджетного федералізму в побудові економічних відносин між державою і регіонами з метою підвищення ефективності функціонування останніх має здебільшого теоретичний характер і не знаходить реалізації в практиці господарювання. В результаті більшість вітчизняних регіонів залишається дотаційною, тобто не здатна забезпечувати соціально-економічний розвиток територій, що входять до їх складу. Проблема дотаційності вітчизняних регіонів не вдалось вирішити, незважаючи на багаточисельні спроби урядових структур. Більше того, частка дотаційних місцевих бюджетів має чітку тенденцію до зростання. Зокрема, якщо у 2002 р. дотаційні місцеві бюджети становили 87% в їх загальній кількості, то у 2009 р. – 94,6%. За період з 2010 р. і до теперішнього часу ситуація на краще не змінюється. Аналіз причин, які суперечать прийнятій на державному рівні економічній політиці розвитку регіонів на основі закріплення принципів бюджетного федералізму та посилення ролі місцевого самоврядування у використанні фінансових ресурсів, створених суб'єктами господарювання і населенням на територіях, що перебувають у їхньому підпорядкуванні, дав змогу зробити такі висновки:

1. Основні причини дотаційності вітчизняних регіонів перебувають у площині формування фінансових відносин між державою і регіонами. Наведена в табл. 1 інформація свідчить про те, що доходи місцевих бюджетів (без трансфертів) у % до ВВП становлять менше 10% і мають тенденцію до зниження. Ця величина є значно нижчою, ніж у зарубіжних країнах, де принципи самоврядування реалізуються на практиці. При позитивних темпах зростання доходів місцевих бюджетів їх обсяги є недостатніми для реалізації функцій самоуправління розвитком регіонів.

2. Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів становить понад 45% і має чітку тенденцію до зростання. Збільшення величини трансфертів у доходах місцевих бюджетів теж свідчить про зростання залежності місцевих органів влади від розподілу державного бюджету на міжрегіональному рівні, що в принципі суперечить цілям бюджетного федералізму, які передбачають зниження такої залежності та підвищення самостійності місцевих органів влади щодо формування і використання створених у регіонах ресурсів.

3. Дослідження функціонування регіональних економічних систем в Україні яскраво засвідчило наявність деструктивних тенденцій у господарських комплексах регіонів, вичерпання потенціалу екстенсивного розвитку, поширення утриманських настроїв на фоні неефективності державних механізмів подолання відсталості територій.

Яскравим виявом диспропорційності територіального розвитку України є суттєві відмінності у показниках ВРП на одну особу [10]. Так, якщо у 2006 р. співвідношення між максимальним (Донецька область) і мінімальним значенням (Чернівецька область) ВРП на одну особу (не враховуючи м. Київ і м. Севастополь) становило 2,78 разу, то у 2009 р. це співвідношення дорівнювало 2,46 разу. У 2006 р. ВРП на одну особу

лише у 5 регіонах (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська та Полтавська обл.) перевищував середній показник по країні, проте у 2009 р. до лідерів за цим показником додалися Одеська та Харківська області. До категорії депресивних регіонів за критерієм середнього обсягу ВРП на одну особу в 2009 р. слід віднести: Чернівецьку, Тернопільську, Закарпатську області.

Таблиця 1

**Показники формування доходів бюджетів місцевого
самоврядування за 2002–2010 рр.***

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	27,41	28,17	26,51	30,4	31,57	30,51	31,36	31,6	29,0
Доходи місцевих бюджетів, усього, млрд. грн.	28,247	34,277	42,974	53,663	74,011	103,005	133,103	133,2	158,3
Темпи зростання обсягів місцевих бюджетів, %	–	121,3	125,4	124,9	137,9	139,2	129,2	100,07	118,84
Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів), % до ВВП	8,60	8,45	7,58	6,86	7,33	8,10	7,78	7,78	7,41
Частка доходів місцевих бюджетів (без трансфертів), у доходах зведеного бюджету, %	31,361	29,989	28,587	22,582	23,200	26,530	24,803	24,6	25,6
Частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	31,22	34,13	42,47	43,53	46,14	45,49	44,26	46,7	49,1

Примітка. Складено за даними Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> [10].

Намагання уряду вирішити проблему на основі застосування інструментів бюджетного вирівнювання шляхом надання дотацій, субвенцій, бюджетних позик не дали позитивних результатів, а навпаки, як показали дослідження, частка доходів місцевих бюджетів (без трансфертів) у доходах зведеного бюджету має чітку тенденцію до зниження, а отже, фінансова залежність місцевих органів влади від державного бюджету зростає, що суперечить проголошеним на державному рівні принципам бюджетного федералізму і розвитку системи місцевого самоврядування.

4. Методи бюджетного вирівнювання, які застосовуються в Україні, не вирішують проблеми дотаційності регіонів, а навпаки, підвищують їх залежність від державного бюджету.

Отже, існує необхідність кардинально змінити важелі впливу держави на формування місцевих бюджетів, замінивши інструменти бюджетного вирівнювання на бюджетне регулювання шляхом поступової передачі у законодавчому порядку місцевим бюджетам окремих загальнодержавних доходів або їх частин, що забезпечить зменшення рівня централізації бюджетних коштів у державному бюджеті.

5. Чинні законодавчі акти, які на даний час регулюють і встановлюють вимоги до формування державної регіональної політики (Указ Президента України "Про концепцію

державної регіональної політики" (2001 р.), Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо реалізації Концепції державної регіональної політики" (2001 р.), Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" (2005 р.), Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" (2005 р.), Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена Постановою КМУ (№ 1001 від 21.07.2006 р.), та інші), приймалися у різний час, на різних концептуальних засадах є неузгодженими між собою, а тому не вирішують проблемні питання розвитку регіонів. Навіть з прийняттям таких важливих для національної економіки законодавчих документів, як Бюджетний та Податковий кодекси, низка проблем, пов'язаних із закріпленням прав, обов'язків, функцій та відповідальності регіональних органів влади за повноту і ефективність використання фінансових ресурсів, створених суб'єктами господарювання, розташованих на їх територіях, залишається не вирішеною. Зокрема, донині в Україні не діють принципи бюджетного федералізму, що передбачають:

- розмежування на законодавчій основі повноважень і функцій в управлінні фінансовими ресурсами між державними і регіональними органами влади;
- адекватність ступеня відповідальності місцевих і державних органів влади за ефективність використання фінансових ресурсів держави, обґрунтованість прийнятих ними рішень.

Основними бар'єрами, які гальмують розвиток бюджетного федералізму в Україні, є: відсутність механізмів стимулювання місцевих органів влади за реалізацію ефективних управлінських рішень у напрямках зниження рівня тінізації економіки в регіонах, підвищення зайнятості і добробуту населення за рахунок раціонального використання місцевих ресурсів, впровадження нових інноваційних технологій.

Проведені дослідження дають змогу констатувати, що існуюча система управління фінансовими відносинами між державою і регіонами не здатна успішно вирішувати проблеми регіонального розвитку та подолати дотаційність більшості регіонів. Для розв'язання виявлених у ході досліджень проблемних питань, пов'язаних з формуванням фінансових відносин "держава-регіони", потрібні нові методологічні підходи до їх побудови, основою яких, на думку авторів, мають бути такі положення:

1. Кожен регіон країни є унікальним за своїми природними ресурсами, географічно-кліматичними умовами, складом виробничо-господарських структур, станом і темпами їх розвитку. Отже, правомірною є постановка питання про необхідність індивідуального підходу до формування стратегії соціально-економічного розвитку кожного регіону з врахуванням його реальних і потенційних фінансових можливостей.

2. За територіальною ознакою більшість регіонів України є більшими від багатьох європейських держав, але суттєво відрізняються від них за показниками, що характеризують ступінь їх самостійності у формуванні і виборі напрямів соціально-економічного розвитку. Це свідчить про те, що необхідно підвищити економічний статус регіонів України в забезпеченні соціально-економічного розвитку національної економіки, враховуючи індивідуальні особливості та можливості кожного з них.

3. Згідно з теорією бюджетного федералізму основними показниками, що характеризують здатність регіонів до саморозвитку, є: наявність, достатність і ефективність використання основних фінансових джерел, створених у регіонах. Отже, концепція держави щодо розвитку регіонів України на принципах бюджетного федералізму має орієнтуватись на визначенні їхнього фінансового потенціалу та створенні умов для його ефективного використання. Загальне уявлення про роль, місце і структуру фінансового потенціалу регіону в національній економіці (рис. 1) дає

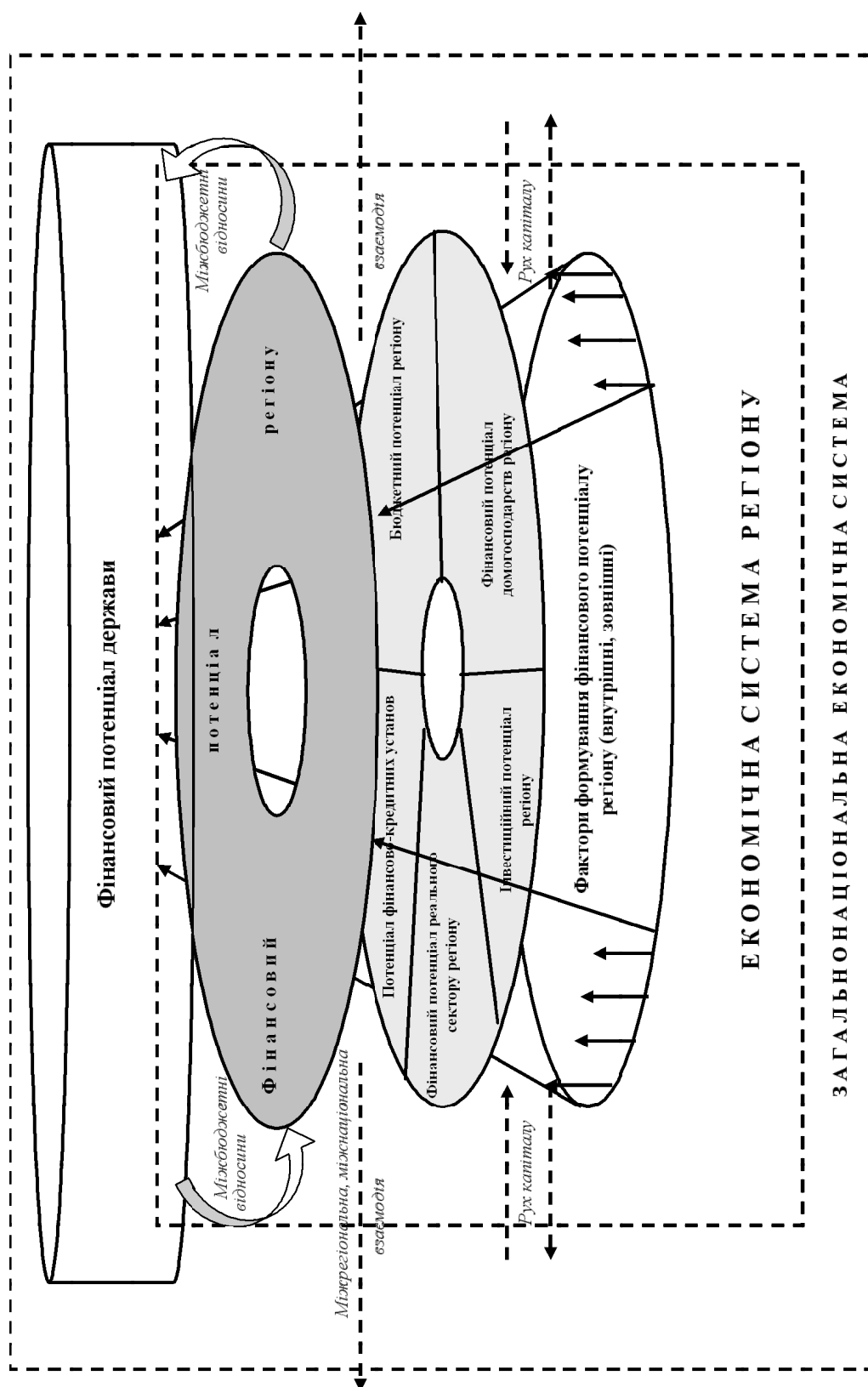


Рис. 1. Структурна схема фінансового потенціалу регіону

можливість сформулювати такі головні напрями побудови фінансових відносин "держава-регіони" на принципах бюджетного федералізму, взявши за основу розподільчих відносин такі критерії, як фінансовий потенціал і фінансова достатність регіонів до забезпечення соціально-економічного розвитку. Фінансовий потенціал регіону є невід'ємною складовою фінансового потенціалу держави. Сукупність фінансових потенціалів усіх регіонів країни формує фінансовий потенціал держави. Однак у межах окремих регіонів існують суттєві розбіжності між обсягами створеного і використаного потенціалу. В Україні, як підтвердили дослідження, розвинуті регіони і великі міста значною мірою використовують фінансовий потенціал, створений у дотаційних регіонах, що знижує можливості ефективного розвитку останніх.

Для обґрунтування стратегічних напрямів розвитку регіонів доцільно визначати прогнозу величину їх фінансового потенціалу, яка є сумарною величиною загального обсягу фінансових ресурсів, що перебувають визначений період у розпорядженні місцевих органів влади, та виявлених фінансових резервів, які можуть бути використаними для забезпечення розвитку регіонів у перспективі.

Важливими видами фінансових резервів регіонів, які на теперішній час не мають чітких механізмів реалізації, але в практиці господарювання набувають дедалі більшої ваги, є такі: доходи органів місцевої влади, територіальних громад від приватизації майна, що їм належить; надання послуг населенню і суб'єктам господарювання на платній основі; надходження від оренди комунальної власності; доходи від фінансових операцій з капіталом тощо. Стимулювання місцевих органів влади з боку держави за активізацію їх діяльності в зазначених напрямках може змінити ситуацію в багатьох регіонах, залучивши у виробничо-господарський обіг регіонів нові фінансові ресурси.

Таким чином, удосконалення міжбюджетних відносин є однією з важливих проблем, вирішення якої впливає як на добробут кожного громадянина зокрема, так і на розвиток економіки регіонів загалом. Тому забезпечення умов ефективного функціонування бюджетного федералізму в Україні – завдання дуже важливе і для удосконалення моделі міжбюджетних відносин у державі, і для формування реальної фінансової спроможності місцевого самоврядування.

Викладений вище підхід до визначення і оцінки можливостей розвитку регіонів спрямований на активний пошук фінансових ресурсів для забезпечення стратегічних і поточних цілей соціально-економічного розвитку регіонів. Його реалізація потребує внесення змін у чинні системи обліку і оцінки діяльності місцевих органів влади відповідно до реальних і потенційних можливостей, повноти і ефективності використання фінансового потенціалу кожного конкретного регіону.

Література

1. Годин А. М. *Бюджет и бюджетная система Российской Федерации : уч. пособ.* / А. М. Годин, И. В. Подпорина. – М. : Изд. дом «Дашков и Ко», 2001. – 272 с.
2. Грицюк Т. В. О некоторых концептуальных представлениях о бюджетном федерализме / Т. В. Грицюк // *Финансы и кредит*. – 2003. – № 15. – С. 25–37.
3. *Бюджетний менеджмент : підруч.* / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
4. Луніна І. О. *Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : моногр.* / І. О. Луніна. – К. : Наук. думка, 2006. – 432 с.
5. Швець В. Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин / В. Я. Швець // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 23–31.

6. Oates W. E. *Of the evolution of fiscal federalism: theory and institutions* / W. E. Oates // *National Tax Journal*. – 2008. – Vol. 61. – June. – P. 313–334.
7. Балацький Є. О. Особливості бюджетного федералізму деяких країн світу / Є. О. Балацький // *Вісник Української академії банківської справи*. – 2009. – № 2.
8. Иванов В. В. Типологии межбюджетных отношений и моделей бюджетного федерализма / В. В. Иванов // *Вестник МГТУ*. – 2010. – Т. 13, № 1. – С. 5–14.
9. Христенко В. Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы / В. Б. Христенко. – М. : Дело, 2002. – 608 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Надія ГОЛОЗУБОВА

ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ СИРОВИННИХ ЗОН ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано модель формування сировинних зон для виноробних підприємств. Доведено, що застосування цієї моделі приведе до підвищення ефективності всієї інтегрованої структури, оскільки формування сировинної зони суттєво вплине на підвищення ефективності використання виробничих потужностей виноробних підприємств, що позитивно відобразиться на динаміці виробництва готової продукції та розширенні її асортименту.

Ключові слова: *інтеграція, інтегратор, інтеграційна структура, виноробство, виноробна галузь, ефективність, сировинна зона.*

Виноробство є однією з важливих складових харчової промисловості в Україні. Обсяги виробництва її продукції в структурі виробництва всієї харчової промисловості України становлять 6%, а по Одеському регіону – майже 16%. Розвитку виноробства в Одеському регіоні сприяють природно-кліматичні та ґрунтові умови, що дають можливість вирощувати цінні столові та технічні сорти винограду і виробляти якісні різновиди вин, які користуються високим попитом як в Україні, так і закордоном. Вітчизняна виноробна продукція здатна конкурувати на міжнародному ринку та займати на ньому значну частку.

Основними напрямками розвитку переробних підприємств у довгостроковій перспективі є збільшення обсягів виробництва готової продукції, розширення її асортименту, оновлення виробничих фондів, запровадження інноваційних і передових технологій, що дадуть змогу утримувати лідируючі та конкурентоспроможні позиції на ринку. Суттєвим стримуючим фактором є нестача сировинних ресурсів, оскільки здійснювати розширене виробництво якісної продукції, започатковувати випуск нових видів товарів не можливо без сировини у необхідній кількості та якості.

Проблеми нестачі сировини спричинені нераціональним структуруванням площ насаджень сільськогосподарських культур, низькою врожайністю, низькою рентабельністю виробництва сировини на сільськогосподарських підприємствах. Доходи господарств, що вирощують сировину, не заохочують її виробників до підвищення ефективності виробництва, вирощування потрібних для харчової переробної галузі культур, збільшення обсягів валового збору тощо. Сільськогосподарські товаровиробники сировини у жорстких умовах ринкової економіки не мають ресурсів на реалізацію проектів розвитку та підтримки національного виробництва. Саме тому головним фактором серед багатьох інших, від якого залежить ефективний і перспективний розвиток переробних підприємств, є стан економічних відносин та

їхня налагодженість між виробниками сировини та її переробниками, а головним фактором укріплення економічних відносин різних галузей харчової промисловості – інтеграція, що *актуалізує тему дослідження*.

Проблеми інтеграції між постачальниками сировини та переробними підприємствами вивчали такі *вітчизняні вчені*: А. М. Авідзба, А. Н. Бузні, І. Ю. Вегерук, А. П. Гарасим, О. М. Гаркуша, В. С. Горбачов, А. Б. Гульчак, Л. В. Дейнеко, М. О. Дудник, Л. Е. Дяченко, О. Ю. Єрмаков, П. І. Літвінов, Г. В. Карпінська, В. П. Котков, І. І. Кравчук, П. М. Купчак, М. Й. Малік, Л. О. Мармоль, І. Г. Матчина, В. А. Рибінцев, М. В. Рильський, П. Т. Саблук, Ю. В. Тінтулов, І. І. Червен, С. В. Чугаєвська та ін.

Проте багатогранність, складність і недостатнє вирішення проблем, пов'язаних з інтеграційними процесами у сфері переробки харчової сировини, а саме у формуванні економічного партнерства між виноробними підприємствами та їх сировинними зонами, визначають *вибір напрямку наукового дослідження*. Зокрема, йдеться про необхідність визначення підходів до формування заходів щодо вдосконалення механізмів економічного партнерства між сировинними та переробними секторами виноробної промисловості як запоруки їх сталого розвитку. Одним з таких напрямків є формування сировинних зон для підприємств, що здійснюють переробку винограду та випуск якісної виноробної продукції.

Метою статті є розробка методичного підходу щодо формування інтеграційної моделі економічних зв'язків між виноробними підприємствами та виробниками сировини на основі визначення їх сировинних зон.

Основою формування сировинних зон для виноробних підприємств є принципи інтеграції. Посилення економічних зв'язків виноробних підприємств з сировинними зонами дає змогу забезпечити стабільне постачання якісної сировини, що характеризується тенденцією до зростання, значно збільшити завантаження виробничих потужностей, підвищити обсяги випуску конкурентоспроможної продукції, а в результаті збільшити прибуток і підвищити рівень рентабельності. Інтегруючись з постачальниками сировини, виноробне підприємство за рахунок поступового зростання доходів від реалізації отримує можливість спрямовувати частину виручки на розвиток сировинних зон, тим самим забезпечуючи більш міцне та стабільне джерело постачань сировини для власного подальшого стратегічного розвитку.

Першим кроком на шляху реалізації інтеграційного процесу є визначення для виноробного підприємства переліку сировинних господарств, які увійдуть до складу інтегрованого формування та будуть забезпечувати максимальну завантаженість виробничих потужностей переробного заводу. Необхідно визначити оптимальний радіус сировинної зони, постачання сировини з якої буде забезпечувати певний рівень рентабельності виноробному підприємству.

Питання оптимізації сировинної зони виноробного підприємства, що дасть змогу забезпечити безперебійну його роботу і максимальне завантаження протягом всього сезону, було вирішено за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

У процесі дослідження та вивчення досвіду застосування економіко-математичних моделей у різних галузях переробної промисловості та сільського господарства використано *наукові праці* С. В. Білоусова [1, с. 98–102], М. Е. Браславця [2], Р. Г. Кравченко [3], О. В. Ніколюк [4, с. 43], Л. Л. Терехової та ін. Вивчення системи моделей оптимізації розміщення виробництва окремих видів сировинної продукції та спеціалізації адміністративно-територіальних підрозділів потребує суттєвої модифікації відомих у літературі моделей, які відображають умови функціонування переробних підприємств.

Існуючі моделі за внутрішньою структурою (складом змінних, обмежень) взаємопов'язані з моделями оптимізації галузевої структури сільськогосподарських і переробних підприємств. З метою досягнення визначених цілей зроблено спробу розробити модель, яку можна використати у виноробстві, з врахуванням досвіду застосування аналогічних математичних моделей зазначених вище авторів в інших галузях агропромислового виробництва.

Економіко-математичну модель, яка дасть змогу вирішити питання встановлення паритетності взаємовідносин між переробними підприємствами та значною кількістю підприємств-виробників сировини, побудовано за допомогою розробки блочно-діагональної моделі, де кожен блок є системою змінних і обмежень окремих постачальників сировини, а зв'язуючий блок характеризує виробничо-технологічні можливості переробного підприємства.

Вирішення проблеми економічно вигідної взаємодії між переробним підприємством та окремими виробниками сировинних ресурсів побудовано на основі застосування симплексного методу математичного програмування.

У сільському господарстві, як ні в якій іншій галузі, виявляється весь спектр зв'язків різних показників виробничо-ресурсного потенціалу, організаційних та економічних відносин. Описати їх у взаємодії максимально можливо саме із застосуванням цього методу. Кожне рівняння або нерівність описує окремі залежності.

Перевагами обраного методу є такі можливості:

- застосування різних одиниць виміру, що є доволі зручним у процесі вирішення задачі, особливо враховуючи багатогранність виробничих, економічних та організаційних процесів у сільському господарстві;
- закладення у задачу будь-яких цілей, що потребують вирішення, виражаючи поставлені задачі у вигляді лінійних рівнянь;
- розв'язання задачі одночасно для багатьох підприємств, якими у нашому разі є виноробне підприємство та його постачальники сировини;
- внесення коректив, уточнень, аналіз багатоваріантних рішень та обрання оптимального варіанта тощо;
- побудови моделі, максимально адаптованої до потреб виноробства, враховуючи особливості цієї галузі.

Об'єктом для розв'язання задачі з оптимізації сировинних зон було обране виноробне підприємство БАТ "Комсомолец", оскільки воно має власні сировинні ресурси, цехи первинної переробки винограду на виноматеріали, цехи виготовлення готової виноробної продукції, торговельні точки та співпрацює з сільськогосподарськими підприємствами, які є постачальниками винограду. Такими підприємствами є БАТ "Ім. Чапаєва", СВК "Росія", СВК "Дружба", ФГ "Христо Боєво", ФГ "Бургунжи", ФГ "А и С", ФГ "Лібера", ФГ "Валентина". Проблемою є відсутність міцних і стабільних економічних відносин між виноробним підприємством та його постачальниками сировини; відсутність паритетності відносин між ними; відсутність налагодженості постачань сировини, які б забезпечували достатню завантаженість виробничих потужностей тощо. З метою підвищення ефективності роботи виноробного підприємства та його сировинних постачальників необхідно активізувати інтеграційний процес і розробити напрямки подальшого розвитку інтегрованої структури, які можливо визначити за допомогою розв'язання задачі економіко-математичного моделювання.

Економіко-математичне моделювання оптимальної сировинної зони виноробного підприємства дає можливість розв'язати три основні задачі:

1) визначити обсяги збору врожаю винограду для забезпечення більш раціонального та ефективного завантаження технологічного обладнання заводу на сезон. При цьому доцільно орієнтуватися на використання технологічних потужностей підприємств у 1,5–2,0 зміни;

2) розрахувати оптимальний радіус сировинної зони, в якій розташовані господарства, що постачають виноград на переробку. При цьому витрати на транспортування сировини з господарств, що увійдуть до сировинної зони, до виноробного підприємства з урахуванням вартості сировини повинні покриватися виручкою від реалізації виноматеріалів з певним відсотком рентабельності;

3) оптимізувати в господарствах сировинної зони виноробного заводу структури посадок окремих сортів винограду з метою виробництва виноматеріалів, які мають найбільший попит і високу закупівельну ціну, а саме: Каберне, Мерло, Шардоне, Трамінер, Ріслінг та інші.

При постановці задачі встановлено перелік ресурсів, які впливають на рівень розвитку господарств-постачальників сировини і переробних підприємств. При побудові моделі максимально використано досвід моделювання сировинних зон схожих об'єктів. Тому постановку економіко-математичної задачі розпочато з визначення переліку показників, які слід оптимізувати. Головними з них є обсяги можливих поставок винограду окремих сортів і площі їх посадок.

Основними обмеженнями цієї задачі в кожному блоці є: площі посадок, грошові витрати, наявність окремих основних фондів, наявність трудових ресурсів, механізовані витрати (еталонні га), відстань перевезень і витрати на перевезення сировини. Основою моделі є зв'язуючий блок, побудований на основі даних ВАТ «Комсомолец». Обмеженнями в цьому блоці є площа посадок окремих сортів винограду в окремих господарствах сировинної зони, обсяги заготівлі винограду за сортом, виробничі потужності заводу на сезон.

Сутність задачі полягає у знаходженні значень змінних величин, які мінімізують функцію:

$$C_{\min} = \sum C_{iz} \times x_{iz} \times x_{piz}, \quad (1)$$

де C_{iz} – вартість і-го виду продукції на 1 га посадки в z-му господарстві;

x_{jz} – шукана площа j-го сорту винограду в z-му господарстві сировинної зони;

x_{iz} – шуканий обсяг поставки і-го сорту винограду з z-го об'єкта;

x_{piz} – транспортні витрати на доставку 1 т і-го сорту винограду з z-го господарства.

При таких обмеженнях:

1. Обмеження з використання землі під посадками винограду і-го виду в z-му господарстві:

$$\sum_{i=1}^n x_{iz} \geq A_i; x_{m1} - x_{m2} - x_{m3} - x_{m4} - x_{m5} - x_{m6} + x_i = 0, \quad (2)$$

де A_i – площа земель під посадку винограду;

Це обмеження зумовлює обов'язкову наявність посадок винограду і-го сорту в z-му господарстві не менш ніж є на момент моделювання з можливістю подальшого збільшення, а також баланс земельних ресурсів, відведених під посадку окремих сортів винограду на 2015 р. у кожному господарстві.

2. Загальний обсяг грошово-матеріальних витрат у z-му господарстві представлений таким обмеженням:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m m_{iz} \cdot x_{iz} - x_{mz} = 0, \quad (3)$$

де m_{mz} – шукані витрати переробного підприємства на сировину в z-му об'єкті.

Це обмеження відображає витрати різних матеріальних ресурсів, виражених у грошовій формі.

Обмеження з використання трудових ресурсів окремих видів мають вигляд:

$$\sum t_1 x_{ijz} - x_{1z} = 0, \quad (4)$$

$$\sum t_2 x_{ijz} - x_{2z} = 0, \quad (5)$$

де t_1 – витрати праці простих працівників на 1 га посадок i-го сорту винограду;

t_2 – витрати праці механізаторів на 1 га посадок i-го сорту винограду;

x_{1z} та x_{2z} – потреба у простих працівниках і механізаторах у z-му господарстві.

За допомогою цього обмеження можна визначити необхідну для виробництва певної кількості винограду чисельність простих працівників і механізаторів у кожному блоці.

3. Обмеження щодо механізованих витрат R_{iz} на 1 т винограду, або на 1 га посадок винограду відповідного сорту (i) в z-му господарстві можна записати формулою:

$$\sum R_{iz} x_{iz} - x_{iz} = 0, \quad (6)$$

де R_{iz} – норматив витрат механізованих робіт на 1 га посадки 1 т i-го сорту винограду в z-му господарстві.

Це обмеження дає змогу визначити необхідну кількість механізованих об'єктів i-го виду для виконання j-го виду робіт у z-му господарстві.

4. За допомогою цього обмеження визначається загальна сума транспортних витрат на перевезення винограду до заводу:

$$\sum_{i=1}^n x_{pz} - x_t = 0, \quad (7)$$

де k_{pz} – витрати на транспортування 1 т винограду на 1 км відстані;

x_{pz} – відстань перевезень винограду з z-го господарства.

5. Обмеження зв'язуючого блоку, яке забезпечує співвідношення можливостей господарств сировинної зони виробляти певну кількість відповідного сорту винограду і виноробного заводу переробити цю кількість сировини в оптимальні терміни при достатньому рівні інтенсивності використання своїх виробничих потужностей:

$$-\sum_{j=1}^m y_{iz} \cdot x_{jz} + \sum_{i=1}^n x_i = 0, \quad (8)$$

де y_{iz} – урожайність i-го виду винограду в z-му господарстві;

x_i – можливості виноробного заводу переробити певну кількість i-го виду винограду.

При цьому можуть бути прийняті такі умови невід'ємності змінних:

$$x_i \geq 0; \quad x_{iz} \geq 0; \quad x_{jz} \geq 0; \quad x_j \geq 0.$$

У наведеній моделі, на наш погляд, чітко простежуються умови, які обмежують вибір певної кількості варіантів вирішення цієї проблеми, верхній рівень якої визначається наявністю виробничих ресурсів для виробництва певної кількості сировинної продукції окремих об'єктів сировинної зони виноробного заводу, нижній

(зв'язуючий блок) – потреби виноробного заводу в окремих видах сировини (сортів винограду), він визначається технологічною потужністю підприємства.

У результаті розв'язання задачі розраховані фактичні та прогнозні показники діяльності господарств із вирощування винограду на 2015 р.

У розрахунках визначені матеріальні, трудові, механізовані та інші витрати, які є основними статтями витрат у структурі собівартості вирощування винограду та у підсумку впливають на її розмір.

Важливим моментом при формуванні сировинної зони є сортовий склад винограду. Сортосуміш винограду ціниться не занадто високо: так само, як і несортівні виноматеріали. Витрати переробного заводу на переробку як сортового, так і несортівного винограду однакові, а фінансові результати через високі закупівельні ціни на сортові виноматеріали доволі відрізняються. Тому в економіко-математичній задачі проект сортових посадок на перспективу разом з оптимальною відстанню перевезень передбачено як головний фактор оптимізації сировинної зони заводу. Метою оптимізації сировинної зони є, по-перше, реструктуризація площ виноградних насаджень, тобто закладання високоякісних і цінних сортів винограду за рахунок скорочення площ непродуктивних і менш цінних сортів; по-друге, засадження нових виноградників.

Усі ці заходи, як підтвердили результати задачі, приведуть до зростання певних статей витрат. Так, у перспективі на 2011–2015 рр. зросте показник фондомісткості виробництва однієї тонни винограду. Це пов'язано з тим, що для закладання нових сортів винограду підприємствам знадобиться додаткова техніка. Зростатиме показник трудомісткості виробництва 1 т винограду, що пов'язано з необхідністю у майбутньому залучати додаткові трудові ресурси.

Вирощування винограду є складним технологічним процесом. Для підвищення якості продукції, що виробляється, необхідно вкладати більше ручної праці. Підвищення продуктивності виробництва та дотримання складної технології вирощування винограду потребує більш висококваліфікованої праці. Трудомісткість буде зростати, вимоги до робочого персоналу будуть підвищуватися, а це відобразиться на відповідній статті витрат у структурі собівартості вирощування винограду, тобто на розмірі фонду оплати праці.

Механізовані витрати на обробку 1 еталонного га виноградників зростатимуть більш повільними темпами, ніж трудомісткість виробництва, а в більшості випадків будуть скорочуватись. Це пов'язано з тим, що незважаючи на потенційне зростання у майбутньому площ виноградників і на необхідність залучення додаткової техніки, поява та використання більш продуктивної техніки, машин та обладнання не приведе до збільшення показника механізованих витрат, необхідних для обробки 1 га виноградників. Науково-технологічний прогрес не перебуває на місці. Щороку з'являються нові машини, обладнання та інша техніка, що сприяє підвищенню продуктивності виробництва. Цю тенденцію простежено при аналізі діяльності сировинних підприємств за останні 5–6 років та закладено у математичну модель задачі.

Результати задачі вказали на зростання грошових витрат на виробництво 1 т винограду у перспективі на 2011–2015 рр. у середньому по всіх сировинних господарствах на 10–15% порівняно з 2006–2010 рр. Ці розрахунки зроблені за умови, що не буде суттєвих цінових змін у найближчі 5 років на основні матеріальні та енергетичні ресурси. Зростання відбулося за рахунок підвищення трудомісткості виробництва, необхідності залучення додаткової техніки, збільшення матеріальних та інших витрат, що необхідні для закладання нових цінних сортів винограду, підвищення якості сировини, продуктивності виробництва тощо.

Аналогічні тенденції спостерігаються при аналізі собівартості винограду. Собівартість виробництва 1 т винограду різних сортів у всіх наведених господарствах, окрім грошових витрат на виробництво, містить також транспортні витрати на доставку винограду від постачальника сировини до виноробного підприємства. Суттєвих розбіжностей у показнику собівартості виробництва окремих сортів винограду по господарству не спостерігається. Як підтвердило детальне дослідження, більш низька собівартість 1 т винограду в господарствах з площею посадок менше 100 га, проте у них і нижча якість сировини (% виходу вина з 1 т винограду, вміст цукру тощо). До таких господарств належать ФГ "А і С", ФГ "Лібера", ФГ "Валентина", зараховані до групи інших господарств. Ці господарства, як правило, не спеціалізуються на виноградарстві, оскільки стихійний продаж сировини не завжди є рентабельним.

Показник собівартості винограду містить грошові витрати на виробництво 1 т винограду та транспортні витрати, які розраховані відповідно до відстані перевезень винограду від сировинного господарства до виноробного заводу. Аналіз витрат на доставку за останні 5–7 років по різних господарствах, різними способами (власними силами або за необхідності отримання послуг спеціалізованих транспортних компаній) та на різні відстані дав змогу зробити висновок: транспортні витрати є найбільш динамічною статтею витрат у структурі собівартості винограду, тому ця тенденція обов'язково була врахована при розрахунках. Витрати на перевезення сировини від виробника до переробного підприємства є суттєвим фактором, що впливає на собівартість 1 т винограду для виноробного заводу. Саме тому було поставлено завдання: визначити оптимальну відстань перевезень, що забезпечить певний відсоток рентабельності реалізації готової виноробної продукції.

Для визначення оптимального радіусу постачань сировини для виноробного заводу в математичну модель були введені відстані перевезень різних сортів винограду від різних сировинних господарств до виноробного підприємства, вартість перевезень у розрахунку на 1 т/км, відпускні ціни винограду, собівартість виноматеріалів і дохід від реалізації виноматеріалів переробним підприємством. Результати задачі показали, що оптимальним радіусом заготівель винограду для ВАТ "Комсомолец" є 36 км. Доставка винограду на більші відстані, ніж вказана величина, характеризується значними витратами на перевезення та втратами при транспортуванні сировини. Це відповідно призведе до зменшення показника рентабельності реалізації готової продукції або навіть до збитковості виробництва виноматеріалів. Таким чином, за оптимальним планом до сировинної зони заводу увійшли ФГ "Бургунжи", СВК "Росія", СВК "Дружба" та інші господарства (табл. 1), що розташовані на відстані до 20 км від заводу та забезпечували сировиною потужності на 30%. З оптимального плану видно, що господарства сировинної зони здатні забезпечувати виробничі потужності заводу до 75–80%, збільшивши обсяги переробки винограду у кілька разів. При цьому прибуток від реалізації виноматеріалів зростає з 463,3 до 6709,1 тис. грн. Рівень рентабельності виробництва виноматеріалів на заводі у 2015 р. досягатиме 24,8% порівняно з 9,4% у середньому за 2005–2010 рр.

Як видно з даних табл. 1, оптимальний план формування сировинної зони виноробного підприємства ВАТ "Комсомолец" на 2015 р. передбачає збільшення площ посадок виноградників. Так, планується розширення площ посадок винограду сорту Одеський чорний – на 144 га, Мерло – на 218 га, Каберне – на 186 га, Рислінг – на 114 та скорочення насаджень інших сортів винограду на 76 га, а також закладання нових цінних сортів винограду.

Таблиця 1
Прогнозна оцінка розвитку інтегрованої структури виноробного підприємства ВАТ "Комсомолец" на 2011–2015 рр.

Показники	Одиниця виміру	У середньому за 2005–2010 рр.			У середньому на 2011–2015 рр.					Усього по інтегрованій структурі
		ВАТ “Комсомолец”	Господарства сировинової зони	Усього підприємств	ВАТ “Комсомолец”	СВК “Росія”	СВК “Дружба”	ФГ “Бурганжи”	Інші господарства в зоні 20 км	
Площі посадок, у тому числі	га	412	662	1074	450	350	300	250	600	1950
– Мерло	га	64	88	152	90	50	100	80	50	370
– Каберне	га	78	36	114	100	70	30	40	60	300
– Шардоне	га	90	–	90	100	70	60	–	50	280
– Трaminer	га	–	–	–	–	80	–	20	50	150
– Одеський чорний	га	40	66	106	60	40	80	40	–	220
– Рислінг	га	80	116	196	100	40	30	50	90	310
– інші сорти	га	60	336	396	–	–	–	20	300	320
Відстань перевезень	км	3	20	–	3	34	27	22	20	–
Обсяги постачань сировини	т	950,0	1855,0	2805,0	2915,0	2205,0	2026,0	1502,0	2860,0	11508,0
Витрати на перевезення	тис. грн.	12,8	170,7	183,5	52,5	449,8	328,2	180,2	377,5	1388,2
Собівартість виноматеріалів	тис. грн.	1605,2	3931,1	5536,3	7194,9	7199,8	6580,4	4778,3	9132,8	34886,2
Виручка від реалізації	тис. грн.	1755,4	4245,2	6000,6	8835,5	8421,9	7703,4	5573,1	10488,1	41022,0
Прибуток	тис. грн.	150,2	314,1	464,3	1640,6	1222,1	1123,0	794,8	1355,3	6135,8
Частина перерозподіленого прибутку	тис. грн.	–	–	–	145,3	109,8	100,9	74,8	142,5	573,3
Чистий прибуток	тис. грн.	150,2	314,1	463,3	1785,9	1331,9	1223,9	869,6	1497,8	6709,1
Рентабельність	%	9,4	7,5	8,4	24,8	18,5	18,6	18,2	16,4	19,2

Планується засадження винограду сортів Шардоне на 120 га і Трамінеру – на 150 га. Закладання нових сортів винограду приведе до збільшення валового збору врожаю та, як вже зазначалося, забезпечить завантаження виробничих потужностей виноробного заводу на 75% порівняно з 30% на сьогодні.

По-третє, оптимальний план сировинної зони передбачає скорочення транспортних витрат на доставку сировини від виробника до переробного підприємства. За умов співпраці виноробного підприємства з постачальниками сировини в межах інтегрованої структури розмір транспортних витрат суттєво скорочується, оскільки налагоджуються стабільні та регулярні постачання сировини від конкретних сировинних підприємств; заздалегідь узгоджуються умови щодо доставки та укладаються довгострокові договори на транспортування сировини від виробника до переробного підприємства; розраховується оптимальний радіус постачань, за межами якого доставка характеризується високими витратами та є не вигідною для виноробного заводу; скорочуються трансакційні витрати на пошук підприємств, які будуть здійснювати доставку тощо.

Збільшення площ виноградників та їх реструктуризація приведуть до збільшення валового збору в три рази. Вказане зростання валового збору винограду також пов'язано з підвищенням рівня його врожайності завдяки закладанню більш продуктивних сортів винограду.

Збільшення обсягів переробки винограду, виробництва готової продукції та зменшення транспортних витрат приведуть до зростання виручки від реалізації з 1755,4 до 8835,5 тис. грн. у БАТ "Комсомолец" та з 6000,6 до 41022,0 тис. грн. у сільськогосподарських підприємствах – постачальниках сировини. Збільшення виручки від реалізації по виноробному підприємству дасть змогу виділити певний відсоток із доходів виноробного підприємства на користь сировинних господарств, тим самим мотивуючи їх продовжувати працювати у напрямках збільшення обсягів виробництва, підвищення якості сировини, забезпечення стабільних постачань сировини до виноробного підприємства. При розв'язанні задачі з'ясувалося, що частиною перерозподіленого прибутку є 573,3 тис. грн., який зменшує виручку від реалізації БАТ "Комсомолец" та збільшує виручку від реалізації винограду по сировинних господарствах. Це приведе до підвищення ефективності діяльності як сировинних господарств, так і переробного підприємства. Цей факт підтверджує показник рентабельності, розрахований у середньому за п'ять останніх років та у перспективі на 2011–2015 рр. Якщо в середньому за 2005–2010 рр. рівень рентабельності вирощування винограду по сировинних підприємствах не перевищував 7–8%, то за розрахунками на 2015 р. цей показник зросте у господарствах сировинної зони до 16–18%. Показник рентабельності загалом за інтегрованою структурою становитиме 19,2%.

Закладання та вирощування перспективних сортів винограду на площі 1950 га та застосування інтеграційних принципів участі підприємств сировинної зони виноробного підприємства у розподілі прибутків від реалізації кінцевого продукту забезпечує суттєве підвищення ефективності галузі виноградарства. Результати задачі підтвердили висновки про залежність діяльності виноробних підприємств від наявності та стану сировинних зон. Інтеграція виноробних підприємств з виробниками сировини приведе до підвищення діяльності як інтегрованого формування загалом, так і його окремих економічних партнерів.

Таким чином, розроблено модель формування сировинних зон, застосування якої

сприятиме підвищенню ефективності діяльності виноробного підприємства. За допомогою застосування методів економіко-математичного прогнозування визначено оптимальний радіус сировинної зони виноробного підприємства та розраховано економічний ефект від його інтеграції з постачальниками сировини. Сформовані сировинні зони дадуть можливість підвищити ступінь використання виробничих потужностей виноробного підприємства до 75–80%, що збільшить обсяги продукції, що виробляється, у кілька разів. Це дасть можливість підвищити рівень рентабельності інтегрованого підприємства у 2015 р. до 24,8% порівняно з 9,4% у середньому за 2005–2010 рр. У сировинних господарствах, які входять до інтегрованої структури, рівень рентабельності вирощуваного винограду не перевищував 7–8%, а за розрахунками на 2015 р. цей показник зростає до 15–18%. Інтеграція виноробних підприємств з виробниками сировини сприяє підвищенню рівня завантаженості їх виробничих потужностей і приводить до підвищення ефективності діяльності як сировинних господарств, так і виноробних підприємств.

Література

1. Білоусова С. В. Теоретичні аспекти економіко-математичного моделювання інтеграційних процесів в агропромислових формуваннях / С. В. Білоусова // *Економіка АПК*. – 2010. – № 5. – С. 98–102.
2. Браславец М. Е. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / М. Е. Браславец, Р. Г. Кравченко. – М. : Колос, 1972. – 589 с.
3. Кравченко Р. Г. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / Р. Г. Кравченко. – М. : Колос, 1978. – 423 с.
4. Ніколюк О. В. Створення сировинних зон – один із напрямів зниження собівартості продукції у виноградарсько-виноробному підкомплексі АПК [Електронний ресурс] : зб. наук. пр. / О. В. Ніколюк // *Аграрний вісник Причорномор'я*. – 2005. – Вип. 27. – С. 43–46. – Режим доступу : <http://www.e-catalog.name/x/x/x.exe?Z21ID=&I21DBN=HGAU&P21DBN=HGAU&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=briefwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR=>.

Редакція отримала матеріал 26 грудня 2011 р.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розглянуто проблеми формування вертикально інтегрованих структур у сільському господарстві – аграрних холдингів. Здійснено оцінку потенціалу і ринкових позицій агрохолдингів у системі аграрного бізнесу. Визначено конкурентні переваги і можливі ризики для аграрної сфери та сільських територій від стрімкого їх розвитку в Україні.

Ключові слова: *вертикальна інтеграція, агрохолдинги, оренда земель, капіталізація, концентрація виробництва, ефективний менеджмент, агробізнес.*

Світова криза продовольства, зумовлена збільшенням населення планети і зростанням обсягів виробництва біопалива, а також незабезпечений внутрішній попит на продукти харчування, в Україні зумовлюють перехід вітчизняного аграрного сектору до принципово нових підходів в організації сільськогосподарського виробництва, які пов'язані з процесами капіталізації.

В цих умовах найбільшою мірою реалізують свій шанс великотоварні підприємства і так звані аграрні холдинги, які стали на сучасному етапі найбільш ефективним суб'єктом агропродовольчого ринку. Вертикально інтегровані структури – агро холдинги, скориставшись невизначеністю в аграрному секторі держави, шляхом акумулювання значних земельних та інвестиційних ресурсів динамічно нарощують обсяги виробництва сільськогосподарської продукції для задоволення попиту внутрішнього і зовнішнього агропродовольчих ринків, підвищують ефективність господарювання на селі.

Водночас, незважаючи на великий потенціал новоутворених агрохолдингів і відчутні переваги великого агропромислового виробництва, в окремих регіонах поширюються такі негативні явища, як недооцінка сільськогосподарських земель, низька вартість робочої сили, важке фінансове становище сільськогосподарських підприємств, соціальний занепад сільських територій, що *актуалізує* проблему формування та розвитку вертикально інтегрованих систем в сільському господарстві.

Проблемам становлення та інституціонального розвитку агрохолдингів у контексті еволюції економічних процесів в агробізнесі України *присвячені роботи* багатьох вчених-економістів. Найбільш відомими є наукові праці В. Андрійчука, В. Голоти, А. Данькевича, О. Єранкіна, Т. Зінчук, О. Мороза, Ю. Нестерчука, Т. Осташко, П. Саблука, В. Точиліна та ін. Проте існуючі розбіжності в окремих їх поглядах щодо перспектив розвитку вертикально інтегрованих структур у сільському господарстві свідчать про складність й актуальність цих проблем і *необхідність подальших наукових досліджень*.

Мета дослідження – дослідити передумови формування вертикально інтегрованих структур у сільському господарстві, здійснити оцінку потенціалу і ринкових позицій агрохолдингів у системі агробізнесу, виявити конкурентні переваги та існуючі ризики від подальшого їх розвитку в Україні.

У період реформування аграрного сектору економіки України відсутність належного законодавчого забезпечення регулювання земельних відносин призвела до розвитку тіньового сегмента та перерозподілу земель на користь великих інвесторів. Відсутність ринку землі в умовах розпаювання власності колективних господарств та, як наслідок, низький рівень орендної плати спричинили розвиток великого аграрного бізнесу – агрохолдингів [1, с. 85].

Встановлено, що формування вертикально інтегрованих структур у сільському господарстві (агрохолдингів) у перехідних економіках не було передбачено жодною теорією. В реальній практиці створення агрохолдингів – це принципово новий підхід до організації сільськогосподарського виробництва. Їх формування відбувається еволюційним шляхом як своєрідна відповідь аграрної економіки України вимогам ринку, спрямованим на відновлення порушених міжгалузевих зв'язків і диспаритету цін між реалізованою сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами промислового походження, відновлення самодостатньої кредитної системи.

Надмірна та невластива для світових сільськогосподарських утворень концентрація площ землекористування під керівництвом єдиної компанії, яка здійснює оперативне та стратегічне управління, приводить до “ефекту масштабу” [2, с. 597]. У результаті цього забезпечуються переваги агрохолдингів над іншими вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами.

Основними інструментами агрохолдингів, завдяки яким досягається підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, є:

- використання сучасних технологій і формування ефективного менеджменту виробничих процесів;
- зміцнення вертикальної інтеграції та удосконалення ефективної моделі бізнесу за рахунок накопичення унікального досвіду і впровадження інноваційних технологій;
- формування ланцюга доданої вартості шляхом побудови замкнутого циклу виробництва з доведенням продукції до кінцевого споживача;
- відновлення порушених міжгалузевих зв'язків, матеріально-технічного забезпечення та налагодження ефективного збуту сільськогосподарської продукції;
- залучення інвестицій шляхом емісії цінних паперів;
- зменшення витрат щодо постачання сировини і матеріалів через організацію спільних закупівель;
- оптимізація кількості персоналу, мотивація його праці;
- мінімізація господарських ризиків.

Незважаючи на те, що нові вертикально інтегровані структури функціонують у сільському господарстві України вже понад 10 років, але юридично оформлені як цілісні організаційні структури лише після ухвалення у 2006 р. Закону України “Про холдингові компанії в Україні” [3].

Процес формування агрохолдингів немає широкого інформаційного розголосу, а відсутність статистичної інформації для проведення досліджень щодо ефективності та масштабів змушує брати за основу окремі експертні оцінки.

З економічної точки зору організаційно форма діяльності агрохолдингу передбачає інтеграцію в єдиний процес усіх основних стадій агропромислового виробництва: починаючи від наукових досліджень, проектування, налагодження матеріального виробництва до реалізації продукції по вигідних збутових каналах. Головна мета створення такого вертикально інтегрованого формування полягає не стільки у формуванні прямих зв'язків між учасниками, усуненні посередницьких ланок, скороченні матеріальних

витрат і збільшенні доходу, скільки у забезпеченні фінансової стійкості його структурних елементів, оптимізації процесу розподілу прибутку через взаємодію фінансово-кредитних установ з виробництвом, а також сприятливого інвестиційного й податкового клімату. Нова форма агробізнесу повною мірою відповідає логістичній концепції, що також орієнтується на потокові процеси й вважається одним з основних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасних глобальних змін.

Встановлено, що більшість функціонуючих в Україні агрохолдингів, хоча й прагне забезпечити диверсифікацію виробництва, проте має чітко визначену виробничу спеціалізацію, навколо якої відбувається нарощування виробничих, обслуговуючих, комерційних й інших господарських структур, основними завданнями яких є забезпечення конкурентоспроможності виробництва конкретного виду сільськогосподарської продукції.

Аграрні холдинги, за твердженням В. Г. Андрійчука, "...є результатом капіталізації та економічної концентрації, а їхньою особливою рисою є спосіб організації управління на основі виділення головної великої компанії і втрати права юридичної особи усіма іншими підприємствами, що увійшли до її складу, з подальшим їхнім перетворенням у структурні підрозділи" [4, с. 47]. І хоча вчений визнає термін "агрохолдинг" умовним, все ж пропонує відображати домінанту інтегратора такого утворення, відповідно до чого подає такі різновиди агрохолдингів (рис. 1).



Рис. 1. Способи утворення різних видів агрохолдингів відповідно до наявності домінуючого інтегратора

Основною передумовою інтенсивного становлення і розвитку агрохолдингів в Україні були недосконалі земельні відносини, пов'язані з низьким попитом на сільськогосподарські угіддя разом з їхньою доступністю. Саме це зумовило активізацію процесів, спрямованих на нарощування земельного фонду таких інтегрованих утворень.

У ході інституціональних перетворень в аграрному секторі України відбулася передача сільськогосподарськими підприємствами консолідованих орендних земельних ділянок у суборенду вертикально інтегрованим структурам – агрохолдингам. Це переважно великі промислові, торгові та фінансові компанії, діяльність яких спрямована

переважно на експорт, а розміри землекористування досягають понад 330 тис. га земельних угідь. Найпоширенішими формами залучення агрохолдингів в аграрну галузь стали оренда землі та майна; видача кредитів сільськогосподарському підприємству з наступною процедурою його банкрутства; скуповування акцій або додатковий випуск акцій сільськогосподарським підприємством та їх скуповування (на випадок акціонерного товариства) [5, с. 25].

Кожен із представлених агрохолдингів є формою агропромислової інтеграції, що має вертикальний характер і утворюється шляхом об'єднання капіталів різних секторів економіки з метою забезпечення технологічної єдності або економічної диверсифікації виробництва компаніями-інтеграторами.

За попередніми оцінками, в Україні функціонує понад 60 великих агрохолдингів, більшість з яких не виділена в окремий бізнес. За підрахунками експертів, на даний період вони контролюють понад 6 млн. га, або 24% ріллі та є найбільшими виробниками зернових і технічних культур. Здебільшого вони використовують інноваційні технології і вирощують конкурентоспроможну продукцію [6].

Серед агрохолдингів України слід виділити найбільші з них: ТОВ "Українські аграрні інвестиції", ВАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча", ТОВ "Миронівський хлібопродукт", Група компаній "Агрохолдинг Мрія", ДП "Нафком-Агро", які орендують у селян від 330 до 200 тис. га земель (табл. 1) [7; 8].

Слід зауважити, що основою формування холдингів є як зарубіжні, так і вітчизняні інвестиції фінансово-промислових груп, що намагаються диверсифікувати свої ризики, використати сприятливу світову кон'юнктуру і закріпитися на українському земельному ринку. Серед функціонуючих в Україні агрохолдингів більшість утворилася з ініціативи несільськогосподарських організацій, у результаті чого аграрний сектор став більше спрямованим на підприємницькі аспекти і менше на традиційно-соціальні.

Зростання капіталізації агрохолдингів у сучасних умовах є результатом активізації діяльності таких утворень на фондових ринках. Проте серед всіх функціонуючих великих формувань лише 13 компаній розмістили свої акції на фондових ринках. У результаті за станом на 1 листопада 2010 р. їхня сумарна капіталізація становила – 10,7 млрд. дол. США (табл. 2). При цьому на перші п'ять агрохолдингів ("Агро ліга", "Миронівський хлібопродукт", "Кернел Холдинг", "Авангард", "Мрія Агро") припадає 84,8% від залучених на фондовому ринку інвестицій. Слід також зазначити, що більшість акцій українських агрохолдингів розміщена на Лондонській, Франкфуртській і Варшавській біржах.

Агрохолдинги об'єднують підприємства, як правило, в різних природнокліматичних зонах, що зменшує ризики сільськогосподарського виробництва. Найбільша концентрація агрохолдингів спостерігається у південних областях України. Встановлено, що на території Тернопільської області функціонує 9 основних агрохолдингів, проте лише два з них зареєстровані в межах області: ГК "Агрохолдинг Мрія" і ТОВ "Бучач-агрохлібпром".

Найбільшою компанією серед них є ТОВ "Українські аграрні інвестиції", що використовує в Україні 330 тис. га земельних угідь. За оцінкою домінуючого інтегратора це агроформування є фінагропродхолдингом, утвореним у результаті переливання ресурсів з фінансової сфери у сферу агропродовольчого виробництва. Джерелом надання ресурсів свого часу була російська компанія "Ренесанс капітал". Аграрний напрям цього холдингу є багатопрофільним, але найбільше уваги приділяється молокопродуктовій галузі. До його складу належить 14 молокозаводів [7, с. 180].

Оцінка особливостей агробізнесу 10-ти найбільших агрохолдингів України за розмірами землекористування за станом на 01.01.2011 р.

Таблиця 1

№ з/п	Назва компанії, формування	Земельний банк, тис. га	Характеристика формування, власники	Склад та особливості розташування агробізнесу	Стратегічний розвиток агробізнесу
1.	ТОВ "Українські аграрні інвестиції"	330	"Клуб сиру" (14 молоко-заводів). Власник – російська компанія "Ренесанс капітал".	5 Сільськогосподарське виробництво, переробка молока.	6 Розвиток з метою перепродажу.
2.	ВАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча"	238	Власник ВАТ "Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча". Соціальна функція.	Вирощування зернових культур, виробництво тваринницької продукції.	Відокремлення від металургійного бізнесу, диверсифікація капіталу.
3.	ТОВ "Миронівський хлібопродукт"	220	Єдиний вертикально інтегрований комплекс, близько 40% ринку м'яса бройлерів в Україні. 2008 р. – купівля компанії "Український бекон" – свинарство. Капіталізація холдингу – 1,7 млрд. дол. США.	Торговельна мережа. Агробізнес. ТМ "Наша ряба", "Фуа Гра", "Пегко".	Довгострокове лідерство у виробництві м'яса птиці. Досягнення світових стандартів якості.
4.	Група компаній "Агрохолдинг Мрія"	218	Вертикально інтегрований агропромисловий холдинг з 2007 р. Капіталізація за підсумками розміщення – 841 млн. дол. США.	Виробництво і реалізація картоплі, цукрових буряків, зернових та олійних культур. Насінництво. Володіє потужностями для зберігання картоплі (16 тис. т) і зерна (301,5 тис. т).	Активне зростання агробізнесу, будівництво елеваторів, диверсифікація (план побудови заводів з виробництва біоетанолу).
5.	ДП "Нафком-Агро"	200	Дочірнє підприємство компанії "Нафком".	Виробництво і переробка сільськогосподарської продукції. Торгівля нафтопродуктами. Цукровий бізнес.	Компанія інформаційно закрита.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
6.	ТОВ "Астарта-Київ"	166	В агрохолдинг входять 37 виробничих підрозділів і 7 торгових компаній, 7 цукрових заводів. Капіталізація холдингу – 155 млн. дол. США.	Сільськогосподарське виробництво, вирощування ВРХ, виробництво комбікорму, консервованих овочів і фруктів. Цукровий бізнес охоплює понад 8% ринку цукру в Україні.	Довгострокове лідерство у виробництві цукру. Диверсифікація агробізнесу (тваринництво, біопаливо).
7.	Група компаній "Дакор Агро Холдинг"	163	9 агропромислових фірм, 5 цукрових заводів, частка ринку цукру України – понад 6%. Капіталізація холдингу – 103 млн. дол. США.	Сільськогосподарське виробництво, виробництво цукру.	Злиття з компанією "Land West Company".
8.	ЗАТ "Агротон"	150	Сільськогосподарські підприємства, 5 елеваторів, 6 свинокомплексів потужністю 40 тис. гол., 2 млини, завод з виробництва олії, макаронна фабрика, хлібзавод, птахофабрика, 2 сирзаводи. Капіталізація холдингу – 42 млн. дол. США.	Сільськогосподарське виробництво, свинарство, молочна продукція, птахівництво, виробництво олії.	Утримання позицій у регіональному лідерстві.
9.	Корпорація "Приват-Агро"	150	30 агропромислових та торгових підприємств. Завод з переробки сої. Понад 10 елеваторів. Зерновий термінал у порту Південний.	Переробка сої, виробництво цукру, зернотрейдерство.	Укріплення бізнесу. Можливе розширення або продаж.
10.	ЗАТ "Райз"	150	Охоплює 5 дочірніх підприємств по дистрибуції високоякісного насіння, засобів захисту рослин, добрив і техніки. Має 64 філій по Укра	Матеріально-технічне постачання, селекція, насінництво, зернотрейдерство.	Утримання позицій на ринку засобів захисту рослин.

Примітка. Складено за даними [7; 8]

Таблиця 2

**Капіталізація та залучення інвестицій найбільшими агрохолдингами
України за станом на 01.11.2010 р.**

Назва компанії	Місце розташування біржі, на якій розміщено акції	Ринкова капіталізація, млн. дол. США	Частка у загальній капіталізації агропродовольчих компаній, %	Залучено інвестицій через біржі, млн. дол. США
Агроліга	Варшава	4295,1	40,1	1280,1
Миронівський хлібопродукт (включаючи Миронівський завод круп та комбікормів)	Лондон	1518,0	14,2	323,0
Кернел Холдинг	Варшава	1506,0	14,0	385,0
Авангард	Лондон	938,0	8,7	188,0
Мрія Агро	Франкфурт	841,0	7,8	90,1
Астарта Холдинг	Варшава	524,0	4,9	32,0
Сінтал	Франкфурт	230,0	2,1	47,5
МСВ Agricole	Франкфурт	230,0	2,1	56,0
Дакор	ПФТС	215,0	2,0	43,0
Агротон	Франкфурт	162,2	1,5	54,0
Креатив Груп	Франкфурт	128,0	1,2	30,0
УкрРос	Франкфурт	67,0	0,6	42,0
Лендком	Лондон	65,9	0,6	135,5
Разом		10720,2	100,0	2706,2

Примітка. Складено за даними [9].

Господарська діяльність вертикально інтегрованих компаній на території Тернопільської області є доволі різноманітною. Їхні земельні наділи в більшості є розрізненими, що вимагає додаткових зусиль для координації й контролювання їхньої діяльності. Прикладом територіальної розрізненості сільськогосподарських угідь є Група компаній "Агрохолдинг Мрія", яка володіє земельними угіддями загальною площею 218 тис. га на території чотирьох областей: Тернопільської, Івано-Франківської, Хмельницької й Чернівецької. Вертикально інтегрований агропромисловий холдинг вирощує і реалізовує зернові культури, цукрові буряки, картоплю, займається насінництвом. Крім цього, володіє 6 цукровими заводами і елеваторами потужністю зберігання зерна 200 тис. т.

Весь земельний банк холдингу поділений на 12 кластерів, у середньому від 10 до 22 тис. га кожен. На чолі кожного кластера стоїть окрема виробничо-господарська структура, яку очолює провідний менеджер.

Такий організаційний підхід до управління виробництвом широко застосовують холдингові компанії, що мають суттєво розрізнені земельні угіддя. Вони забезпечують виробничу децентралізацію сукупно з централізацією адміністративних функцій. У міру зростання масштабів виробничо-господарської діяльності, однією з невирішених проблем агрохолдингів є забезпечення виробничо-господарських і управлінських процесів висококваліфікованим управлінським персоналом.

З досліджень випливає, що більшість вітчизняних агрохолдингів орієнтована на експорт сільськогосподарської продукції та спрямована на отримання "швидких" надприбутків. Надприбуток агрохолдингів формується за рахунок низької орендної плати за землю, низької заробітної плати працівників сільськогосподарських формувань, які входять в агрохолдинг, та занижених відносно світових внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію, яка закуповується у виробників.

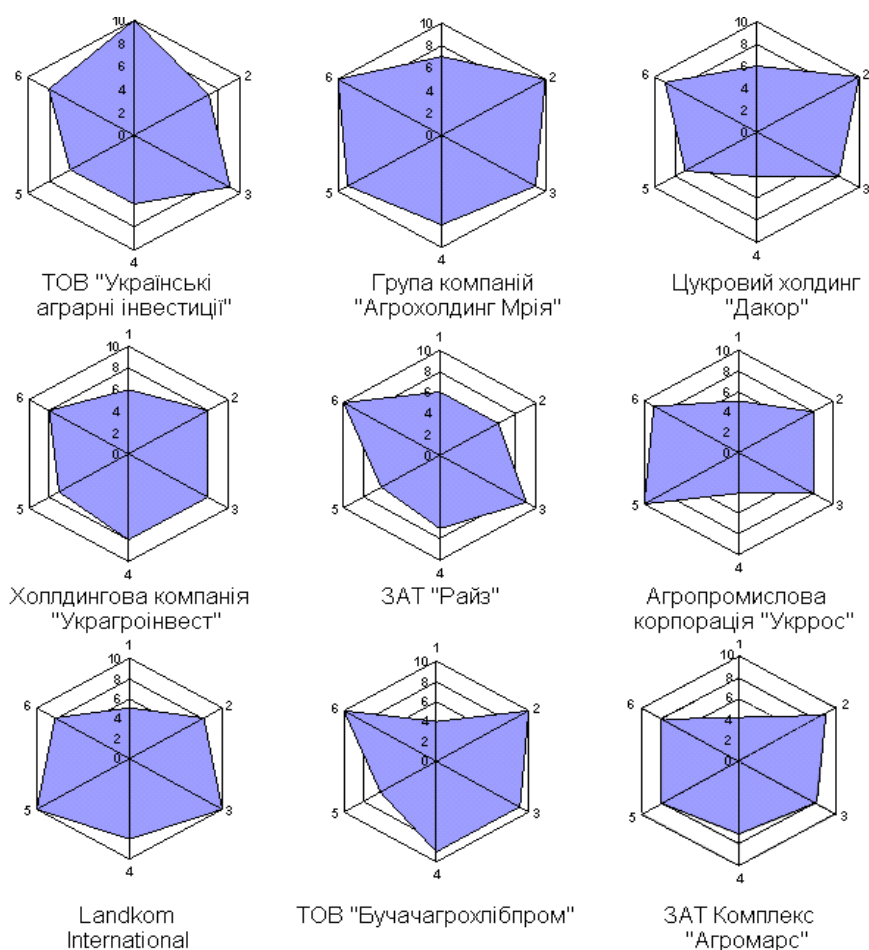
В умовах розвитку ринкових відносин ефективність діяльності агрохолдингів можна характеризувати не лише на основі фінансово-економічних показників, а й на підставі оцінки потенціалу та їх ринкової позиції. Аналіз окремих параметрів господарювання агрохолдингів на основі графоаналітичного методу діагностики дав змогу порівняти умови їхньої діяльності і виявити подібні тенденції щодо їх подальшого розвитку (рис. 2).

Оцінка і аналіз потенціалу та ринкових позицій агрохолдингів, які функціонують у межах Тернопільської області, засвідчують, що найкращою регіональною позицією володіє Група компаній "Агрохолдинг Мрія". Одержані розрахункові показники за цим агрохолдингом характеризуються найбільш вагомими значеннями і збалансованістю. Основними перевагами Групи компаній "Агрохолдинг Мрія" визнано: зручну локалізацію угідь; високий рівень інноваційності та диверсифікації; активну інвестиційну політику та рівень капіталізації. Сильними сторонами Цукрового холдингу "Дакор" є високий рівень локалізації й розвинений бренд. Інші показники дещо поступаються значеннями досліджуваних формувань, особливо рівень диверсифікації виробництва. "Агромарс" демонструє непогані показники за більшістю напрямів, окрім наявності земель для сільськогосподарського виробництва.

Серед досліджуваних формувань надійні шанси щодо перспективного розвитку має ТОВ "Бучаагрохлібпром", яке поступається лише нижчими показниками площі земельних угідь та рівнем капіталізації. Отже, найнижчий рівень потенціалу та ринкових позицій у межах області було виявлено у ЗАТ "Райз" та Агропромислової корпорації "Укррос".

Загалом агрохолдингові компанії, які функціонують у регіоні, мають потужний виробничо-господарський потенціал, що дозволяє їм здійснювати ефективну господарську діяльність. Якщо ж узагальнити загалом по напрямках аналізу, то найнижчі показники у досліджуваних агрохолдингах спостерігаються в капіталізації підприємств і наявності бренду.

Слід зазначити, що, незважаючи на певні відмінності у спеціалізації агрохолдингів, умови їх формування й функціонування, більшість з них має багато спільних рис, що характеризують їх як високотехнологічні, маркетингоорієнтовані, інвестиційноактивні господарські утворення, які динамічно розвиваються. Поряд з цим, діяльність таких утворень зазнає значних обмежень, що визначаються недосконалим нормативно-законодавчим полем у державі, недобросовісною конкуренцією, запитами споживачів й інших груп контактних аудиторій.



Умовні позначення осей:

1 – розмір земельних угідь; 2 – локалізація земельних угідь; 3 – інноваційність господарської діяльності; 4 – диверсифікація виробництва; 5 – рівень капіталізації; 6 – наявність і відомість бренду.

Рис. 2. Оцінка потенціалу та ринкових позицій агрохолдингів, що функціонують у межах Тернопільської області

Дослідження підтверджують, що агрохолдинги порівняно з іншими організаційно-правовими формами господарювання на селі мають ряд суттєвих переваг. Найвагомішою перевагою є те, що в таких утвореннях досягається реальна інтеграція сільського господарства, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції і торгівлі. В агрохолдингах у результаті формування мережевої структури між підрозділами-підприємствами виникає можливість внутрішньої реалізації продукції, спільне використання ресурсів, поглиблення переробки сільськогосподарської продукції. Такий внутрішній механізм дає змогу уникати посередників й акумулювати більшу частку прибутку в межах холдингу. Кінцеві результати діяльності зумовлюють вищий рівень орендної плати орендодавцям за земельні частки (паї), а також заробітної

плати працівникам, які забезпечують своєю працею виробництво сільськогосподарської продукції більш ефективно, ніж це властиве іншим організаційно-правовим формам у сільському господарстві.

Крім того, форма вертикальної інтеграції структурних підрозділів є більш вдалою і ефективною порівняно з традиційними формами об'єднання, які властиві аграрним підприємствам, що сформували власні переробні цехи, але не забезпечують глибокої переробки сільськогосподарської сировини.

Так, концентрація та інтеграція агробізнесу в результаті функціонування агрохолдингів з використанням ефективного менеджменту дають змогу впроваджувати у виробництво наукові розробки значно ширше, ніж це може бути здійснено в дрібних і середніх агропідприємствах.

Поряд з тим, окремі аспекти господарської діяльності агрохолдингів піддаються критиці експертів і мають дискусійний характер серед науковців. Найбільшою мірою це стосується тінізації відносин всередині агрохолдингів, а також їхньої діяльності, спрямованої на мінімізацію податків і платежів до державного та місцевих бюджетів. О. О. Мороз стверджує, що "...складна інтегральна форма господарювання є ідеальною для проведення як відносно законних (оптимізація й мінімізація податків та спекуляцій), так і незаконних (ухилення від сплати податків) операцій" [10, с. 96]. Прагнення агрохолдингів до зменшення податкових зобов'язань зумовлює їхню активну діяльність в офшорних зонах (майже половина з них має відкриті рахунки на Кіпрі), уникнення формалізації та узаконення статусу агрохолдингів, що суттєво ускладнює процедури обліку і контролю діяльності материнських та дочірніх компаній і встановлення взаємозв'язків між ними.

Занепокоєння викликають земельні відносини, які складаються при оренді земель гігантами індустрії, великими корпоративними об'єднаннями, агрохолдингами, різними компаніями та організаціями. Ці вертикально інтегровані структури орендують земельні частки (паї) у селян і концентрують їх на великих земельних площах для вирощування переважно високорентабельних сільськогосподарських культур. Окремі з цих господарських структур не беруть безпосередньої участі у сільськогосподарській діяльності, а здійснюють лише закупівлю сільськогосподарської продукції, реалізацію агропродовольчих товарів і ресурсне забезпечення аграрних підприємств.

Поряд з позитивними сторонами, які виявляються завдяки вкладеним інвестиціям з боку їх засновників, в оренді земель, часто запущених, необроблюваних, є ряд недоліків щодо формування методичних підходів. По-перше, у гонитві за прибутками підприємства ведуть виснажливе землеробство, тому що орієнтація у використанні земель здійснюється переважно на інтенсивні методи вирощування високорентабельних сільськогосподарських культур при порушенні вимог сівозмін і раціональної структури посівів. По-друге, великі господарські формування майже не виявляють інтересу до тваринницької галузі. По-третє, великі компанії-орендарі здебільшого не дотримуються вимог раціонального та еколого-безпечного господарювання на орендованих землях, не організовують переробки сільськогосподарської продукції на місцях, не виявляють належної турботи про збереження та підвищення родючості ґрунтів і поліпшення агрокультури, залишаючи поза власними інтересами вирішення соціальних питань розвитку сільських поселень, в яких проживають орендодавці.

Відсутність дійового контролю з боку держави за використанням сільськогосподарських земель часто призводить до хижацького ставлення в їх використанні

тимчасовими орендарями. Зі скасуванням мораторію на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення ряд негативних соціально-економічних наслідків поповниться, оскільки відповідно до тенденцій стрімкого розвитку великого аграрного бізнесу існує зацікавленість у використанні цілісних великомасштабних масивів земель.

Таким чином, розвиток агрохолдингів в Україні слід сприймати як об'єктивну реальність у вияві підприємницького ефекту в умовах розвитку ринкових відносин. Проте для прозорої реалізації конкурентних переваг агрохолдингів необхідна конструктивна аграрна політика щодо стратегії розвитку сільського господарства, удосконалення земельного законодавства та врегулювання відносин власності, кредитування розвитку агропродовольчого ринку й захисту вітчизняного товаровиробника.

Література

1. Вплив торговельної політики на людський розвиток / UNDP. – К., 2011. – 130 с.
2. Точилін В. О. Агрохолдинги: інституційні засади, переваги та ризики / В. О. Точилін // Збірник матеріалів Всеукраїнського конгресу “Інституціональні засади трансформації в аграрній сфері”. – К. : ННЦ “Ін-т аграр. екон.”, 2011. – С. 595–599.
3. Про холдингові компанії в Україні : Закон України № 3528-IV від 15.03.2006 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 34. – С. 291.
4. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : моногр. / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ В-во “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
5. Зінчук Т. О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки : моногр. / Т. О. Зінчук. – Житомир : ДВНЗ. – 384 с.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/doc-rss/1094560>.
7. Єранкін О. О. Формування агропромислових формувань в Україні: глобалізаційний і маркетинговий аспект / О. О. Єранкін // Вчені записки. – 2008. – №10. – С. 175–187.
8. Офіційні сайти агрохолдингів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini>.
9. Нестерчук Ю. О. Тенденції розвитку холдингів в АПК [Електронний ресурс] / Ю. О. Нестерчук, В. М. Голома. – Режим доступу : <http://www.udau.edu.ua/library.Php?id=1486>.
10. Мороз О. О. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О. О. Мороз // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 96–103.
11. Данкевич А. Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 139–147.
12. Єранкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : моногр. / О. О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.

Редакція отримала матеріал 19 грудня 2011 р.

Елеонора ОНИЩЕНКО

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХІД ДО ПРОЕКТУВАННЯ ПІДСИСТЕМ

Розглянуто особливості системи управління кадровим потенціалом підприємства та доведено, що оптимальна система управління забезпечує ефективну діяльність сучасного підприємства. Запропоновано систему управління кадровим потенціалом підприємства, розроблено та охарактеризовано основні її підсистеми.

Ключові слова: *кадровий потенціал, підсистема управління кадровим потенціалом підприємства.*

У сучасних умовах господарювання розвиток кадрового потенціалу є проблемою, вирішення якої визначає результати діяльності підприємства і можливість соціально-економічного зростання національної економіки загалом. Вчені довели, що управління кадровим потенціалом є важливим стратегічним напрямом розвитку кожного підприємства та засобом досягнення стійких конкурентних переваг в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Звідси випливає, що розуміння керівниками підприємств основних засад формування системи управління кадровим потенціалом та науково обґрунтоване проектування основних її підсистем дадуть змогу вирішити основні науково-технічні, організаційні та економічні завдання господарювання, що визначило *актуальність дослідження.*

На сьогодні однозначного визначення системи управління кадровим потенціалом та його складових немає. Важливо розглядати аспекти управління кадровим потенціалом у системі, яка організаційно закріплює певні функції за структурними підрозділами, працівниками, а також регламентує потоки інформації в системі управління. Основним завданням управління кадровим потенціалом є найбільш ефективно використання здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства. При цьому повинно забезпечуватися збереження здоров'я кожного працівника і встановлення гідних відносин між членами трудового колективу.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних засад та формулюванні пропозицій щодо побудови системи і основних підсистем управління кадровим потенціалом підприємства, а її досягнення зумовило виконання таких завдань: розглянути сутність і значення системи управління кадровим потенціалом, виділити її основні підсистеми та подати характеристику кожного з їх елементів.

Теоретико-методологічні та економіко-організаційні аспекти управління кадровим потенціалом суб'єктів господарювання висвітлені у *працях провідних учених та науковців*, таких як А. П. Дудар, Н. І. Верхоглядова, Л. В. Беззубко, Б. І. Беззубко, В. Р. Веснин та ін. Так, А. П. Дудар розглядав складові системи управління кадровим потенціалом на прикладі торгово-виробничої фірми, при цьому особливу увагу приділяв аналізу кадрового потенціалу підприємства і характеристиці кадрової політики загалом. Н. І. Верхоглядова досліджувала систему управління кадровим потенціалом, методи

її аналізу, але, на нашу думку, неповністю розкрила складові системи, не врахувавши підсистему управління якістю трудового життя. В. Р. Веснин охарактеризував підхід до поліпшення якості трудового життя і середовища. За результатами аналізу теоретичних напрацювань вчених у галузі управління персоналом доцільно зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання теорії та методології побудови системи управління кадровим потенціалом підприємства та компонування її підсистем.

Ґрунтовний аналіз напрацювань вчених дозволив констатувати, що система управління – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети.

Базуючись на логіці досліджень, доцільно зазначити, що система управління кадровим потенціалом підприємства складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем, які виділені за функціональними елементами або організаційними ознаками, кожна із яких виконує певні завдання.

Практика господарювання свідчить, що оптимальна система управління кадровим потенціалом підприємства має забезпечувати: своєчасне укомплектування кадрами з метою забезпечення безперебійного функціонування виробничого процесу і процесу реалізації товарів і послуг; формування необхідного рівня кадрового потенціалу колективу підприємства; стабілізацію колективу з урахуванням інтересів працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання і отримання інших пільг; мотивація до високопродуктивної праці; раціональне використання робочої сили згідно з кваліфікацією відповідно до спеціальної підготовки тощо.

Доцільно запропонувати систему управління кадровим потенціалом, яка охоплює чотири підсистеми (рис. 1).



Рис.1. Система управління кадровим потенціалом підприємства

Примітка. Складено автором.

На думку сучасних фахівців, перша підсистема управління кадровим потенціалом охоплює цикл робіт щодо його формування та складається з чотирьох напрямів: 1) планування потреби в персоналі; 2) найм працівників; 3) комплектування управлінського персоналу на підприємстві; 4) рівень оплати праці і склад пільг, що надаються.

Планування потреби в персоналі починається з вивчення і аналізу фактичного складу і структури кадрового потенціалу, що дає змогу критично оцінити характер і форми використання персоналу на підприємстві, виявити вузькі місця, внести з урахуванням нових вимог необхідні зміни в організацію праці і виробничо-технологічний процес, відкоригувати професійно-кваліфікаційний склад працівників підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз кадрового потенціалу підприємства

Напрямок аналізу	Методика аналізу	Використання результатів аналізу
Динаміка кількісних і якісних характеристик кадрового потенціалу	Порівняння показників за окремими складовими кадрового потенціалу в звітному і попередніх періодах.	Оцінка результативності проведених заходів щодо зміни характеристик кадрового потенціалу.
Відповідність фактичного рівня кадрового потенціалу необхідному	За показниками, які плануються шляхом порівняння фактичної і планової величин показника. Порівняння необхідного рівня показника і фактичного (наприклад, середнього розряду робіт і середнього розряду робітників).	Управлінські рішення щодо коригування кадрової політики з метою зміни кадрового потенціалу в потрібному напрямі.
Рівень використання кадрового потенціалу	Порівняння фактичної величини показника з потенційно можливою (наприклад, кількість фактично відпрацьованих людино-днів і людино-годин з максимально можливою величиною, середнього розряду виконаних робіт і низького розряду).	Заходи щодо більш повного використання можливостей працівників.

Примітка. Наведено за даними [1], [2].

У сучасних умовах такий аналіз є базою для розроблення прогнозів у сфері праці (можливої потреби в робочій силі, її кваліфікації), планування заходів щодо підбору, навчання і адаптації кадрів. У цьому відношенні великої уваги заслуговують зміни структури працюючих унаслідок руху кадрів на підприємстві (зміна складу кадрів за статтю, віком, стажем роботи, освітою та іншими показниками, що характеризують якісну сторону кадрового потенціалу). За результатами аналізу таких змін виявляються обсяги вибуття кадрів, що вимагають заміни, визначаються заходи щодо вирішення соціальних проблем (для молоді, осіб передпенсійного та пенсійного віку), питань підготовки кадрів (форм, термінів), кваліфікаційного просування, стабілізації колективу.

Важливий вплив на підсистему управління формуванням кадрового потенціалу має найм працівників. Найм на роботу є рядом дій, спрямованих на залучення кандидатів, які володіють необхідним кадровим потенціалом, і їх відбір [3].

Відомі два джерела залучення персоналу (табл. 2): внутрішні (працівники підприємства) і зовнішні (особи, які не пов'язані з підприємством).

Таблиця 2

Джерела залучення персоналу підприємства

Зовнішні джерела залучення персоналу	Внутрішні джерела залучення персоналу
Державні центри зайнятості, регіональні біржі праці	Підготовка своїх працівників на підприємстві
Кадрові агенції	Просування по службі своїх працівників
Система контрактів з вищими, середніми спеціальними, професійно-технічними навчальними закладами	Пряме звернення до своїх працівників щодо рекомендацій на роботу друзів, знайомих
Публікації оголошень у пресі, через радіо, телебачення	Регулярне інформування колективу про вакансії, які виникають
Ярмарки вакансій, які організовані підприємствами для випускників навчальних закладів усіх рівнів	
Використання засобів Internet	

Примітка. Систематизовано на основі [4], [6].

Комплектування резерву кадрів (а іноді і безпосередній набір) здійснюється з урахуванням вимог, зафіксованих у посадових інструкціях. Чисельний склад кадрів, що комплектуються, враховує майбутній вихід на пенсію, плинність, звільнення по закінченні дії контрактів про найм, а також майбутнє розширення підприємства. Як претенденти на вакантні робочі місця можуть бути:

- 1) працівники підприємства;
- 2) клієнти і працівники сімейних підприємств;
- 3) колишні співробітники підприємства;
- 4) випускники шкіл, середніх спеціальних і вищих навчальних закладів;
- 5) рекомендовані агентством із працевлаштування;
- 6) особи, що відгукнулися на публікації про набір і на рекламу підприємства в засобах масової інформації.

Один з основоположних чинників, що впливають на процес комплектування кадрів, у тому числі управлінських, – початковий рівень заробітної плати, склад пільг, що надаються. Визначення заробітної плати та пільг необхідне для забезпечення конкурентоспроможності робочих місць, що пропонуються працівникам при наймі. Ставки, що встановлюються на підприємстві та інші стимулюючі працю елементи підвищують привабливість майбутньої посади і підприємства. Цей висновок підтверджується думкою одного з сучасних науковців: "Коли робоча сила функціонує в стані нееквівалентного обміну, а праця оплачується за ціною, що не відповідає реальній вартості її результатів і не забезпечує найманому працівнику необхідних умов для нормального відтворення його робочої сили, то мова йде про існування експлуатації як соціально-економічного явища. Під час переходу до ринкових відносин об'єктивно виникає необхідність перегляду підходів до проблем вартості, ціни робочої сили й заробітної плати виходячи із життєвих реалій та потреб практики" [5].

Встановлення пільг і стимулів для різних категорій працівників – це великий комплекс підготовчої і розрахунково-аналітичної роботи щодо вироблення власної системи чинників конкурентоспроможності, що використовуються при виході на ринок праці для найму працівників зі сторони і для ефективного використання кадрів, що є на самому підприємстві.

Друга підсистема управління розвитком кадрового потенціалу є реалізацією кадрової політики і стратегії підприємства щодо розвитку персоналу, враховуючи роботу зі штатними працівниками підприємства і реалізацію прогнозів щодо забезпечення потреби в персоналі у стратегічній перспективі. Ці заходи передусім мають бути спрямовані на якісний розвиток кадрового потенціалу працівників, підвищення продуктивності праці.

Структурно другу підсистему можна представити у вигляді трьох напрямів:

1. Професійна орієнтація і соціальна адаптація працівника в колективі підприємства.
2. Оцінювання кадрового потенціалу.
3. Кар'єрне зростання та просування працівників підприємства.

Першим кроком до того, щоб зробити працю робітника більш продуктивною, є професійна орієнтація і соціальна адаптація. Професійна орієнтація – це система заходів, що передбачає надання інформації і консультацій, необхідних людині для вибору професії, найбільшою мірою відповідної її особистим здібностям і особливостям, а також необхідної на ринку праці. Неповне використання можливостей працівника в трудовій діяльності завдає шкоди не тільки його власному розвитку, а й обертається втратою для підприємства. Розрив між професійною підготовкою і змістом трудових функцій, які виконує працівник, знижує його інтерес до праці, що в підсумку призводить до зниження продуктивності, погіршення якості продукції, до зростання професійної захворюваності і травматизму.

На сучасному етапі розвитку підприємства використовують ряд офіційних і неофіційних засобів для того, щоб ввести людину у своє середовище. Формально під час наймання на роботу підприємство дає людині інформацію про себе для того, щоб очікування кандидата були реалістичними. Далі – навчання спеціальним трудовим навичкам професійної адаптації та співбесіди. Правила, процедури і наставлення з боку старших за посадою є додатковими формальними методами адаптації працівників у колективі підприємства [6].

Другим напрямом у підсистемі управління розвитком кадрового потенціалу є оцінювання результатів діяльності персоналу, його кадрового потенціалу, що передбачає вивчення безпосереднім лінійним керівником якості виконання кожної трудової операції навченим працівником на його робочому місці за визначений період. У результаті всебічної, комплексної оцінки керівник інформує працівника про рівень ефективності його праці, вказує напрями її вдосконалення. Крім того, така оцінка дає можливість скласти умовний професійний портрет працівника і схему його подальшої роботи на підприємстві з визначенням чіткої мотивації кожного його переміщення.

Слід зазначити, що кар'єрне зростання та просування працівників відіграє важливу роль у підсистемі управління розвитком кадрового потенціалу підприємства.

Доцільно погодитись з точкою зору вчених Н. І. Верхоглядової, Н. А. Іваннікової, О. В. Лаврінченко, які стверджують, що кар'єра – це врахування потенційних можливостей людини. Трудова або ділова кар'єра більшою мірою залежить від початкових кроків у трудовому житті працівника: професійно-кваліфікаційного потенціалу (освіта, кваліфікація, професійна майстерність і вміння), психофізіологічного потенціалу (здоров'я, працездатність), особового потенціалу, комунікативного потенціалу, потенціалу до розвитку. Просування працівників звичайно проводиться за результатами оцінки їх професійних знань, умінь та навичок, ділових і особистих якостей (тобто кадрового потенціалу) [7].

Кар'єрне зростання та просування працівників дає змогу вирішити такі завдання:

1) закріплення на підприємстві кадрів з необхідним потенціалом; 2) підвищення ефективності використання кадрового потенціалу; 3) створення можливості отримання працівником місця, що відповідає його кадровому потенціалу; 4) створення зацікавленості працівників у професійно-кваліфікаційному зростанні [8].

Третя підсистема в кадровому управлінні – це управління якістю трудового життя, що означає міру задоволення працівниками своїх особистих потреб у процесі роботи на підприємстві. Якість трудового життя охоплює такі параметри, як гідна заробітна плата, екологічно чисте середовище на роботі, безпека, здоров'я, дружній колектив, вирішення конфліктів і самоповага, тобто сприятливий соціально-психологічний клімат. Досягнення високого рівня якості трудового життя для кожного співробітника є невід'ємною складовою забезпечення високої ефективності роботи підприємства загалом.

Підхід до поліпшення якості трудового життя і середовища відомий в англійській мові як Job Enrichment (буквально "збагачення роботи"), і пов'язаний з концепцією людських відносин і нових підходів до гуманізації праці. Згідно з цими поглядами, співробітник має право вимагати від підприємства задоволення всіх своїх потреб у кваліфікаційному зростанні, можливості особистого розвитку, поваги. Робоче місце має відповідати його бажанням і вимогам [9; 10].

Необхідно наголосити, що особистісні характеристики також є важливим чинником діяльності, який необхідно враховувати при розробці моделі для поліпшення якості трудового життя і робочого середовища. При розробці системи поліпшення цих якостей доцільно орієнтуватися на такі п'ять параметрів: різноманітність; ідентичність у діяльності; значущість; автономність; зворотний зв'язок [11].

На наш погляд, у сучасних умовах соціально-економічного розвитку України питання організації оплати праці та її належної виплати набувають особливого значення. Зокрема, необхідно здійснювати оплату, по-перше, за результатами праці, а не за рівнем у корпоративній ієрархії; по-друге, з урахуванням досвіду, кваліфікації, знань, навичок кадрової роботи (для лінійних керівників); по-третє, поєднувати оплату праці з оплатою понаднормової праці, додатковими виплатами.

Надалі слід зазначити, що стан природного середовища – одна з найважливіших характеристик якості трудового життя, науково-технічного та економічного розвитку підприємства. У зв'язку з цим першочергового значення набуває необхідність вивчення ризику для працівників з боку екологічних чинників. На сьогодні в Україні не розроблено загальнодержавної програми аналізу ризику для людини та навколишнього середовища. Тому забезпечення безпеки населення та навколишнього середовища в умовах господарської діяльності – це складна соціально-економічна проблема, вирішення якої залежить від характеру взаємодії економічних, соціальних, екологічних і демографічних факторів, що визначають розвиток як окремих держав, так і цивілізації загалом.

Наступним елементом підсистеми управління якістю трудового життя є безпечність і здоров'я. Найбільший вплив на безпеку та здоров'я працівників мають певні параметри, які мають бути враховані керівниками підприємств, наприклад, ведення медичної документації всіх працівників, гігієна праці, наявність аптечки, проведення інструктажу з техніки безпеки, проведення заходів щодо зниження і попередження виробничого травматизму і профзахворювань, дотримання технічних і ергономічних вимог щодо організації робочого місця та інші.

Важливо зазначити, що соціально-психологічний клімат є одним із важливих

факторів ефективності використання кадрового потенціалу і функціонування підприємства загалом [12] та складовою підсистеми управління якістю трудового життя. Стан соціально-психологічного клімату залежить від характеру взаємовідносин, які формуються як по горизонталі (між колегами), так і по вертикалі (між керівниками та підлеглими).

Одним із критеріїв оцінки соціально-психологічного клімату на підприємстві є рівень згуртованості персоналу. Згуртованість – це єдність поведінки членів колективу, що ґрунтується на спільності інтересів, цінностей і норм поведінки. Це не тільки спільність мети для усіх співробітників при виконанні виробничого завдання, а й своєрідний дух взаємодопомоги, підтримки, почуття надійності та безпеки. Для згуртованого колективу характерними є стабільність кадрів, високий рівень трудової та виконавчої дисципліни, підтримання між працівниками дружніх стосунків, високі показники продуктивності праці [13]. Незгуртованим колектив вважається тоді, коли у ньому формується кілька соціально-психологічних груп, між якими складаються недружні стосунки; для таких працівників звичною є недисциплінованість, невиконання доручень, зобов'язань.

Отже, підсистема управління якістю трудового життя нарівні з іншими підсистемами відіграє велику роль для створення високомотивованого персоналу.

Четверта складова в системі управління кадровим потенціалом – це управління його використанням. Вона містить такі складові: організація праці та забезпечення ефективного використання кадрового потенціалу.

Суть підсистеми "організація праці" полягає у встановленні певного порядку побудови і здійснення трудового процесу і розкривається через її елементи. До елементів підсистеми "організація праці" належать: проектування умов праці, нормування праці, проектування службових приміщень і робочих місць.

Забезпечення ефективного використання кадрового потенціалу охоплює методи зіставлення витрат і результатів праці, оцінки внеску працівників і колективів у загальні підсумки діяльності підприємства, визначення чинників збільшення випуску продукції і зниження витрат праці. Ефективність кадрового потенціалу характеризується показниками: продуктивності праці, використання робочого часу, забезпечення підприємства персоналом, його руху та інтенсивності використання персоналу [8].

За результатами проведеного дослідження слід зробити *висновок*, що система управління кадровим потенціалом охоплює чотири взаємопов'язаних блоки: підсистему формування кадрового потенціалу; управління розвитком кадрового потенціалу підприємства; управління якістю трудового життя та підсистему управління використанням кадрового потенціалу. Практика господарювання свідчить, що в результаті застосування цих інструментів змінюється поведінка співробітників, підвищується ефективність їх праці, поліпшується структура колективу. Використання та дослідження зазначених складових системи управління кадровим потенціалом має практичне значення для ефективного функціонування сучасного підприємства, чому будуть присвячені *подальші наукові дослідження*.

Література

1. Дудар А. П. Менеджмент людських ресурсів у сфері обігу / А. П. Дудар ; рец. А. П. Румянцев, Ю. Н. Новіков, В. В. Чепурко. – Сімферополь : Таврія, 2002. – 287 с.
2. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия / Е. В. Маслов. – М. : Инфра – М. ; Новосибирск : НГАЭ, 1999.

3. Беззубко Л. В. Трудовий і кадровий потенціали (держава, регіон, галузь, підприємство) : моногр. / Л. В. Беззубко, Б. І. Беззубко, Л. О. Гончарова. – Донецьк : Норд прес, 2008. – 201 с.
4. Красношапка В. В. Управління людськими ресурсами : курс лекцій / В. В. Красношапка. – К. : Київ, 2004 – 42 с.
5. Чайчивська О. Життєвий рівень населення і продуктивність праці / О. Чайчивська // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. праць з проблем торгівлі і громад. харчування. Вип. 10, т. I / відп. ред. І. В. Сорока. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2000. – 198 с.
6. Лук'янихін В. О. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. О. Лук'янихін. – Суми : ВТД "Унів. кн.", 2004. – 592 с.
7. Верхоглядова Н. І. Управління трудовим потенціалом підприємств / Н. І. Верхоглядова, Н. А. Іваннікова, О. В. Лаврінченко. – К. : Пороги, 2007. – 284 с.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин. – М. : Юристъ, 1988.
10. Дойл П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойл ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
11. Виханский О. С. Менеджмент : учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 1988.
12. Малік М. Й. Організаційні мотиви праці / М. Й. Малік, П. Т. Саблук // Мотивація праці та формування ринку робочої сили. – К. : Урожай, 1993. – С. 177–188.
13. Дворецька Г. В. Соціологія : навч. посіб. / Г. В. Дворецька. – К. : КНЕУ, 2002. – 472 с.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

Петро МИКИТЮК

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ФАКТОРІВ РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сформовано систему оцінювання та аналізу факторів ризику інвестиційно-інноваційної діяльності, яку пропонується використовувати на підприємствах, що запроваджують систему ризик-менеджменту, щоб уникнути кризи в умовах невизначеного ринкового середовища.

Ключові слова: *оцінка рівня ризику, кількісний аналіз ризиків, аналіз матриці рішень, ризик інвестиційно-інноваційного проекту.*

Діяльність господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки пов'язана з наявністю ризику в усіх сферах її здійснення. Неповна інформація, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості й інші явища у процесах господарювання ускладнюють процес управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та ризику. Суттєвий вплив ризиків на всі елементи й аспекти діяльності комерційної організації приводить до необхідності управління ними, оцінки ризиків та розроблення заходів їх мінімізації з метою уникнення або часткового зменшення можливих фінансових втрат від дії ризиків.

З огляду на це, *актуалізується* необхідність проведення системного оцінювання та аналізу факторів ризику інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Нині *серед науковців* [1; 2] немає однозначного розуміння сутності ризику. В загальному розумінні ризик – це потенційна, чисельно вимірна можливість втрати. Для ризику характерна також невизначеність, пов'язана з імовірністю настання в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків. Незважаючи на багатоаспектність цього явища, необхідно зазначити практично повне ігнорування господарським законодавством ризику в реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Ризик – це складне явище, що обумовлює можливість декількох визначень понять ризику, висловлених із різних поглядів. В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов під ризиком розуміють об'єктивно-суб'єктивну категорію, пов'язану з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Ризик відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного очікуваного результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [1, с. 9]. П. Г. Грабовий, С. Н. Петрова, С. І. Полтавцев під ризиком розуміють загрозу втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [2, с. 16]. В. М. Гранатуров розглядає ризик як діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення запланованого результату, невдачу чи відхилення від мети [3, с. 7]. С. М. Ілляшенко визначив ризик у загальному випадку як можливість або загрозу відхилення результатів конкретних рішень чи дій від очікуваного [4, с. 10]. А. О. Старостіна, В. А. Кравченко визначили ризик як комбінації подій, пов'язаних із

діяльністю підприємства, ймовірності цієї події і наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей та в остаточному підсумку негативно позначаються на доходах підприємства [5, с. 22].

Навіть у найсприятливіших економічних умовах для будь-якого підприємства завжди зберігається ймовірність настання кризових явищ, яка асоціюється з ризиком.

Метою статті є виявлення і деталізація чинників ризику для їх урахування при оцінюванні та аналізі ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Досвід розвитку всіх країн показує, що ігнорування або недооцінка господарського ризику при розробленні тактики і стратегії економічної політики, ухваленні конкретних рішень неминуче стримує розвиток суспільства, прирікає економічну систему на застій.

Інтерес до прояву ризику в Україні виник достатньо недавно і був викликаний економічними реформами. Господарське середовище вносить до діяльності організацій додаткові елементи невизначеності, розширює зони ризикових ситуацій. У цих умовах виникають нечіткість та невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, а отже, зростає і ступінь ризику.

Підвищення ділової активності підприємств в Україні та усвідомлення ними того, що можна частково спрогнозувати невизначеність у майбутньому і тим самим вплинути на кінцеві результати діяльності, привели до того, що на підприємствах розробляються і упроваджуються системи ризик-менеджменту. Використання системи управління ризиками особливо актуально в інвестиційній діяльності внутрішніх ресурсів, коли отриманий дохід знову вкладається в інновацію. Один із критеріїв ухвалення подібних інвестиційних рішень можна сформулювати так: інвестиційний проект вважають ефективним, якщо його прибутковість і ризик збалансовані в прийнятній для учасника проекту пропорції.

У випадку невизначеності неможливо стверджувати щось певне про результати і величину витрат, оскільки вони ще не отримані, їх тільки очікують у майбутньому. Отже, виникає новий чинник – чинник ризику, який необхідно враховувати при аналізі ефективності інвестицій.

Спектр ризиків, пов'язаних зі здійсненням інвестиційних проектів, характерний різноманітням. Більше того, будь-який ризик взагалі й ризик інвестиційного проекту зокрема досить багатогранний у своїх проявах і нерідко є складною системою з елементів інших ризиків.

Інвестиції в будь-який проект пов'язані з певним ризиком. Водночас ризик пов'язаний із тим, що дохід від проекту є випадковою, а не детермінованою величиною (тобто невідомою в момент ухвалення рішення про інвестування) так само, як і величина збитків. Аналізуючи інвестиційний проект, слід врахувати чинники ризику, виявити якомога більше його видів і намагатися мінімізувати загальний ризик проекту.

Важливим показником, що характеризує ступінь ризику підприємства, є його рівень. Цей показник має значний вплив на формування рівня прибутковості фінансових операцій підприємства. Крім того, він є основним показником оцінки рівня її фінансової безпеки, що відображає ступінь захисту фінансової діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Рівень ризику характеризує ймовірність його виникнення під впливом різних чинників (або групи таких чинників) і можливих втрат при настанні ризикової події.

На основі наведених визначень формується конкретний методичний інструментарій для оцінки рівня ризику, що дає змогу вирішувати пов'язані з ним конкретні завдання управління фінансовою діяльністю підприємства.

Економіко-статистичні методи становлять основу для здійснення оцінки рівня фінансового ризику. До основних розрахункових показників такої оцінки належать: рівень фінансового ризику, дисперсія, стандартне відхилення.

Експертні методи оцінки рівня ризику застосовують, коли нема необхідної інформації для розрахунків за допомогою економіко-статистичних методів. Ці методи базовані на досвіді кваліфікованих фахівців і передбачають подальше математичне опрацювання його результатів.

В умовах невизначеності ймовірність різних варіантів розвитку подій суб'єктові, який ухвалює ризикове рішення, невідома. В цьому випадку при виборі альтернативи прийняття рішення суб'єкт керується, з одного боку, своєю ризиковою перевагою, а з іншого – відповідним критерієм вибору зі всіх альтернатив за складеною ним "матрицею рішень".

Проаналізуємо три варіанти реалізації продукції в інвестиційно-інноваційному проекті ТОВ "Карпатнафтохім" і виберемо найоптимальніший [8]. Необхідно зазначити, що співвідношення обсягів продукції в усіх випадках визначені відповідно до потреби ринку й обмеженості виробничих потужностей підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

**Співвідношення обсягів реалізації продукції
ТОВ "Карпатнафтохім", тис. т**

Асортимент	Річний обсяг реалізації продукції					
	V ₁	частка %	V ₂	частка %	V ₃	частка %
Полівінілхлорид	7626	37	7779	39	7779	37
Поліпропілен	6000	29	4200	21	8396	40
Каустична сода	6866	34	8187	41	4806	25
Разом	20492		20166		20981	

Примітка. Розраховано автором за даними звітності ТОВ "Карпатнафтохім".

Матриця рішення наведена в табл. 2, де V₁ – V₃ – кожен із варіантів ухвалення рішення щодо співвідношення обсягів реалізації продукції, а NPV₁ – NPV₅ – кожен із можливих варіантів розвитку подій: NPV₁ – прогнозовані умови проекту, NPV₂ – зниження цін реалізації на 5% за інших рівних умов, NPV₃ – зростання цін на 5%, NPV₄ – зниження собівартості на 5%, NPV₅ – зростання собівартості на 5%.

Наведену матрицю рішень (табл. 2) називають матрицею виграшів, оскільки вона протиставляє конкретне значення показника ефективності (певний рівень чистого дисконтного доходу) відповідний певній альтернативі за певної ситуації.

Таблиця 2

Матриця рішень за видами продукції

Річний обсяг реалізації	Чистий дисконтний дохід, тис. грн.				
	NPV ₁	NPV ₂	NPV ₃	NPV ₄	NPV ₅
V ₁	57940	14240	101640	86860	20020
V ₂	57060	13670	100460	85630	28490
V ₃	56900	12570	100420	85820	27180

Примітка. Розраховано автором за даними звітності ТОВ "Карпатнафтохім".

Можливі ситуації, коли окремі чинники діятимуть сприятливішим чином порівняно з зняйгіршим станом, на який орієнтувався суб'єкт, що ухвалює рішення. В подібних

ситуаціях корисний результат може значно відрізнятися від того, який забезпечується максимальним значенням. У цьому випадку матриця рішень перетвориться на "матрицю втрат", де замість значень ефективності використано H_{ij} – відхилення отриманих результатів від їх максимального значення за різних варіантів розвитку подій.

У наведеній матриці втрат у табл. 3 значення H_{ij} визначають можливі відхилення отриманих результатів від їх оптимальних значень, відповідних певній альтернативі за певної ситуації.

Таблиця 3

Матриця втрат (недоотримання доходу)

Річний обсяг реалізації	Втрати за чистим дисконтним доходом, тис. грн.				
	NPV ₁	NPV ₂	NPV ₃	NPV ₄	NPV ₅
V ₁	0	0	0	0	0
V ₂	870	570	1170	1220	520
V ₃	1440	1660	1210	1040	1840

Примітка. Розраховано автором за даними звітності ТОВ "Карпатнафтохім".

На основі наведених матриць розрахуємо найкраще з альтернативних рішень за основними критеріями, що їх застосовують у процесі ухвалення рішень в умовах невизначеності: принцип Лапласа (принцип недостатнього обґрунтування); критерій Вальда (максимін); критерій Севіджа (мінімакс); критерій Гурвіца (критерій оптимізму-песимізму) [6].

Принцип Лапласа. Ризик – категорія ймовірнісна, тому в процесі оцінки невизначеності та кількісного визначення ризику використовують ймовірнісні розрахунки. Ймовірнісні задачі характерні тим, що ефективність ухвалюваних рішень залежить не тільки від детермінованих чинників, а й від ймовірності їх виникнення. Ймовірнісна постановка задачі вибору оптимальних рішень в економіці адекватніше відображає реальні ситуації, тому застосування ймовірнісних моделей у багатьох випадках дає змогу зменшити ризик при виборі найефективніших рішень. Проте застосування цих моделей пов'язане з необхідністю визначати ймовірнісні характеристики аналізованих ситуацій. Це істотно ускладнює вирішення даних завдань.

В умовах повної невизначеності, коли ймовірності настання певних ситуацій невідомі, користуються правилом Лапласа, а саме: всі ймовірності настання альтернативних ситуацій P_j вважають однаковими (рівноможливі ймовірності). Після цього ефективне рішення можна приймати за критерієм мінімізації середнього очікуваного ризику:

$$\min M(P_i) = \min \sum_{j=1}^n P_j H_{ij},$$

де $M(P_i)$ – середній очікуваний рівень ризику;

H_{ij} – елемент матриці втрат.

Відповідно до принципу Лапласа в даному інвестиційно-інноваційному проекті "Виробництво поліпропілену" $P_j = 0,20$. Тоді мінімальні втрати в 0 тис. грн. будуть отримані при реалізації першої стратегії реалізації продукції V₁.

Критерій Вальда. Даний критерій припускає, що зі всіх можливих варіантів матриці рішень вибирають ту альтернативу, яка забезпечує максимізацію мінімального

виграшу, тобто значення ефективності краще зі всіх гірших. Таким чином, критерій Вальда записують у вигляді: $\max_i \min_j a_{ij}$.

Встановлено, що оптимальне рішення відповідає $NPV = 1424$ тис. грн. – це значення ефективності є максимальним зі всіх мінімальних її значень за якнайгірших варіантів ситуацій.

Таким чином, співвідношення обсягів реалізації продукції V_1 вважається найефективнішою стратегією і, якщо її вибрати, незалежно від варіантів обставин, буде отриманий дохід не менше 1424 тис. грн. При будь-якому іншому рішенні за несприятливих обставин може бути отриманий результат, менший від даного значення. Так, при виборі V_2 отриманий виграш залежно від настання варіанта обставин коливатиметься від 1367 тис. до 10046 тис. грн., а при V_3 – від 1257 тис. до 10042 тис. грн.

Критерій Севіджа. Цей критерій припускає, що зі всіх можливих варіантів матриці рішень вибирають ту альтернативу, яка дає змогу мінімізувати розміри максимальних втрат за кожним із можливих рішень. При його використанні розглядають матрицю втрат. Проаналізувавши проект, отримуємо, що у разі вибору стратегії V величина ризику дорівнює нулю, набуває мінімального значення в найсприятливішій ситуації.

Отже, критерій Севіджа забезпечує зниження втрат при реалізації стратегії.

Критерій Гурвіца. Даний критерій дає змогу враховувати комбінацію якнайгірших станів. При виборі рішення слід керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між крайнім песимізмом і нестримним оптимізмом. Відповідно до цього компромісного критерію, для кожного рішення визначають комбінацію мінімального і максимального виграшів. Перевагу віддають варіанту рішення, для якого цей показник виявляється максимальним: $\max_i [k \min_j a_{ij} + (1 - k) \max_j a_{ij}]$, де k – коефіцієнт, що його розглядають як показник оптимізму ($0 \leq k \leq 1$); a_{ij} – значення матриці рішень.

При $k = 0$ критерій Гурвіца збігається з максимальним критерієм, тобто орієнтація на граничний ризик, оскільки більший виграш пов'язаний звичайно з великим ризиком, при $k = 1$ – орієнтація на обережну поведінку (критерій Вальда). Значення k між 0 і 1 є проміжними між ризиком й обережністю і вибираються залежно від конкретних обставин та схильності до ризику.

У результаті аналізу матриці рішень інвестиційно-інноваційного проекту ТОВ "Карпатнафтохім" отримали результат, наведений у табл. 4.

Таблиця 4

Вибір оптимального ризикового рішення за критерієм Гурвіца

тис. т

Обсяг реалізації	Значення коефіцієнта k				
	0,00	0,25	0,50	0,75	1,00
V_1	10164	7979	5794	3609	1424
V_2	10046	7876	5706	3546	1367
V_3	10042	7846	5650	3453	1257
max NPV	10164	7974	5794	3609	1424

Примітка. Розраховано автором за даними звітності ТОВ "Карпатнафтохім".

За критерієм Гурвіца середній розмір чистого дисконтованого доходу буде отриманий при виборі обсягу реалізації продукції V_1 .

Таким чином, згідно з критеріями Вальда, Севіджа, Гурвіца і принципу Лапласа, які використовують у процесі ухвалення рішень в умовах невизначеності, підприємство в рамках інвестиційного проекту "Виробництво супутньої продукції" має дотримуватися стратегії V_1 , тобто при середньорічному випуску 7626 тис. т (полівінілхлориду), 6000 тис. т (поліпропілену) і 6866 тис. т (каустичної соди) вона отримає найбільший прибуток.

Якісний аналіз ризиків передбачає опис невизначеностей, властивих проекту, причин, що їх викликають, а також ризиків проекту, які необхідно ранжувати за ступенем важливості та величини можливих втрат. Основні ризики мають бути проаналізовані за допомогою кількісних методів для точної оцінки кожного з них [7].

Під час реалізації інвестиційно-інноваційного проекту на ТОВ "Карпатнафтохім" можуть виникнути такі ризики:

- невиконання планових обсягів реалізації за рахунок нижчої ціни, що може стати наслідком погіршення ситуації на товарному ринку, наприклад, поява нового конкурента, зниження митних зборів для експортерів аналогічного товару, поява товару-замінника;

- зниження норми прибутку через зростання цін на сировину. Даний ризик є також одним із ключових показників для ТОВ "Карпатнафтохім", оскільки сировинні матеріали – це матеріаломістка продукція, і в собівартості частка основної сировини та допоміжних матеріалів становить понад 70%;

- недосягнення планових обсягів реалізації за рахунок їх меншого фізичного обсягу (в натуральному виразі). Цю ситуацію може викликати низка причин, наприклад: асортиментне зрушення у бік менш швидкісної продукції; попит на продукцію нижчий, ніж був запланований у проекті; порушення технологічного процесу; невідповідність продуктивності устаткування потужності, заявленої в контрактах, та ін.

Кількісний аналіз ризиків необхідний для того, щоб оцінити, як найзначущіші ризикові чинники можуть вплинути на показники ефективності інвестиційно-інноваційного проекту. Аналіз дає змогу виявити, наприклад, чи призведе невелика зміна обсягу реалізації до значної втрати прибутку або проект буде вигідний навіть при реалізації 40% від запланованого обсягу реалізації.

Відомо кілька основних методик проведення такого аналізу: аналіз впливу окремих чинників (аналіз чутливості), аналіз впливу комплексу чинників (аналіз сценаріїв) та імітаційне моделювання (метод Монте-Карло) [7].

Аналіз чутливості. Це метод кількісного аналізу, який полягає в зміні значень ключових чинників, підстановці їх у фінансову модель проекту і розрахунку показників його ефективності за такої зміни.

У ході даного аналізу з'ясовано, що на результат інвестиційно-інноваційного проекту "Виробництво тротуарної плитки" впливають спочатку ціна реалізації, потім собівартість продукції і, нарешті, фізичний обсяг реалізації.

Незважаючи на те, що ціна реалізації значно впливає на NPV, ймовірність її коливання може бути дуже низькою, а отже, зміні цього чинника спричинятиме незначний ризик. Для визначення цієї ймовірності використовується "дерево ймовірності". Спочатку на основі експертних думок визначають ймовірність першого рівня – реальна ціна може змінитися, тобто стане більшою, меншою від планової або дорівнюватиме їй, а потім ймовірність другого рівня – можливе відхилення на певну

величину. Підсумкову ймовірність відхилення ціни реалізації від планового значення розраховують шляхом перемноження ймовірності першого і другого рівнів [7].

У досліджуваному підприємстві ймовірність відхилення реальної ціни від планової в більший бік – 20%, в менший – 30% і дорівнює плановій – 50%.

При оцінці ймовірності другого рівня міркуємо так: якщо ціна все ж таки виявиться меншою за планову, то з ймовірністю 70% відхилення буде не більше 10%, з ймовірністю 25% – від –10% до –20% і з ймовірністю 5% – від –20% до –25%. Аналогічно з відхиленнями в позитивний бік.

На основі розрахунку підсумкової ймовірності сумарний ризик щодо NPV нашого проекту визначають як суму добутків підсумкової ймовірності та величини ризику за кожним відхиленням. Отримуємо, що ризик зміни ціни реалізації призводить до зниження NPV проекту на 1,81 млн. грн. Тоді очікувана величина NPV, скоригована на ризик, пов'язаний зі зміною ціни реалізації, дорівнюватиме 3,98 млн. грн.

У результаті аналогічного аналізу двох інших критичних чинників виявилось, що найнебезпечнішим є ризик зміни собівартості продукції – 2,55 млн. грн. (ризик зміни фізичного обсягу реалізації – 2,19 млн. грн.). Отже, зміна ціни реалізації – це не найважливіший ризик для даного проекту, й організація може його не враховувати, зосередившись на управлінні і запобіганні інших ризиків.

Даний метод дає змогу визначити вплив окремих початкових чинників на кінцевий результат проекту. Його головним недоліком є припущення про те, що зміна одного чинника розглядається ізольовано, тоді як на практиці всі економічні чинники тією або іншою мірою взаємопов'язані. Оцінити таку ситуацію і скоригувати NPV інвестиційного проекту на величину ризику допомагає аналіз сценаріїв.

Аналіз сценаріїв. Використовуючи результати аналізу чутливості, розглянемо чинники, що найбільше впливають на проект: собівартість продукції, ціна реалізації, фізичний обсяг реалізації.

Відповідно до методики сценарного аналізу, необхідно розробити варіанти реалізації інвестиційного проекту й експертним шляхом визначити ймовірність настання кожного з них. Таким чином, розглядають три сценарії розвитку проекту: песимістичний, ймовірнісний, оптимістичний. У кожному зі сценаріїв фіксують відповідні значення відібраних чинників, після чого розраховують показники ефективності проекту, визначають очікувані значення NPV і величини ризиків (табл. 5).

Дослідження показало, що за песимістичного сценарію розвитку проекту підприємству доведеться знизити середню ціну реалізації продукції на 2% при зменшенні обсягу реалізації в натуральному виразі на 3%, а собівартість продукції зросте на 2% щодо заявленої в інвестиційному проекті.

З іншого боку, можливий і оптимістичний сценарій: ціна реалізації і обсягу випуску продукції становитимуть відповідно 103% і 102% від плану, собівартість продукції знизиться до 98% від запланованого показника в проекті. Причому ймовірність настання найбільш ймовірного сценарію – 60%, песимістичного – 20%, оптимістичного – 20%.

Зробивши необхідні розрахунки, маємо, що очікуване значення NPV проекту дорівнюватиме 5,9 тис. грн. Таким чином, на відміну від аналізу чутливості, отримана одна точніша комплексна оцінка ефективності, яку й використовуватимемо в подальших рішеннях за проектом. Слід звернути увагу на те, що величина NPV інвестиційного проекту набуває значення 1,41 млн. грн. за песимістичного сценарію і 10,69 млн. грн. – за оптимістичного. Величина NPV не проходить точку "0" і не опускається до негативних значень, що свідчить про низьку невизначеність інвестиційного проекту.

Таблиця 5

Ефективність проекту залежно від сценарію

Сценарій	Імовірність реалізації сценарію, %	Чинник	Значення, % від плану	NPV, тис. грн.	IRR*, %	PB**, років	DPB***
Песимістичний	20	Ціна реалізації	98	1409,0	14,3	4,3	5,8
		Собівартість продукції	102				
		Фізичний обсяг реалізації	97				
Оптимістичний	20	Ціна реалізації	103	10685,7	26,2	3,3	4,1
		Собівартість продукції	98				
		Фізичний обсяг реалізації	102				
Найбільш імовірний	60	Ціна реалізації	100	5794,3	20,1	3,7	4,9
		Собівартість продукції	100				
		Фізичний обсяг реалізації	100				
Очікуване значення NPV, тис. грн.	5895,5						

* IRR – норма дохідності проекту. ** PB – термін окупності проекту.

*** DPB – індекс рентабельності проекту.

Примітка. Розраховано автором за даними звітності ТОВ "Карпатнафтохім".

Таким чином, проведене дослідження можливості застосування на практиці методів аналізу ризиків інвестиційно-інноваційних проектів показало, що:

– в умовах недостатності ресурсів на проведення інвестиційного аналізу можна обмежитися використанням лише одного методу (за умови коректного формулювання початкових припущень про імовірність ризику);

– для отримання найбільш точних результатів доцільно застосовувати метод сценаріїв і метод імітаційного моделювання, оскільки вони дають змогу максимально враховувати всі взаємозв'язки між початковими показниками проекту. Проте в даному випадку виникає складність з математичним описом вказаних залежностей;

– на основі оцінки впливу ризику з'являється можливість знизити ступінь його дії на результат інвестиційно-інноваційної діяльності на основі таких механізмів: страхування або резервування, хеджування, диверсифікації;

– пропонується схема оцінки і управління ризиком може бути використана підприємствами, які запроваджують систему ризик-менеджменту, щоб уникнути кризи в умовах невизначеного ринкового середовища.

Література

1. Вітлінський В. В. Економічний ризик та методи його вимірювання [текст] : підруч. / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов. – К. : КНЕУ, 2000. – 354 с.
2. Грабовый П. Г. Риски в современном бизнесе [текст] / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев и др. – М. : Алане, 1994. – 200 с.

3. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [текст] : уч. пособ. / В. М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 1999. – 112 с.
4. Ілляшенко С. М. Економічний ризик [текст] : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 220 с.
5. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика [текст] : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : ІВЦ "Вид-во "Політехніка", 2004. – 200 с.
6. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
7. Дубинин Е. Анализ рисков инвестиционного проекта / Е. Дубинин // Финансовый директор. – 2002. – № 4.
8. Звітність ТОВ "Карпатнафтохім".

Редакція отримала матеріал 20 грудня 2011 р.

С. СОЛНЦЕВ, О. СТРУЛЕВ

СТВОРЕННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Визначено та науково обґрунтовано природу процесу утворення споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості через їх характеристики та характеристики району розміщення об'єктів нерухомості. Доведено необхідність організації в структурі управління компаніями, що працюють у галузях створення об'єктів промислової нерухомості, тотальної системи управління споживчою цінністю.

Ключові слова: об'єкт нерухомості, маркетинг, аналіз, комунікаційні канали, споживча цінність, ринок, покупці, продавці.

Ринок об'єктів промислової нерухомості – це сукупність продавців та покупців, які здійснюють операції купівлі-продажу об'єктів промислової нерухомості. Це абсолютно відокремлені суб'єкти ринку (мотиваційно, територіально, галузево, фахово, соціально і т. п.), що прийшли на ринок з метою задоволення своїх потреб та вирішення проблем, перші – шляхом продажу своїх товарів, другі – шляхом придбання товарів, наявних на ринку. Покупці промислової нерухомості приходять на ринок мотивовані необхідністю розширення виробництва або бізнесу із заздалегідь розробленими вимогами до об'єктів нерухомості, які, на їх погляд, мають забезпечити рентабельність виробництва або отримання прибутку від бізнесу, розміщеного в об'єкті.

Виробники та власники промислової нерухомості приходять на ринок з метою повернути вкладені в створення нерухомості інвестиції та отримати прибуток при продажу об'єкта нерухомості або отримати стабільний дохід при передачі його в оренду. Маркетинг є певною формою та механізмом погодження намірів і можливостей покупців та продавців. Сучасний економічний етап для більшості розвинутих країн характеризується як постіндустріальний, коли вартість як економічна категорія нівелюється [1]. І хоча Україна знаходиться ще в перехідній стадії, окремі її галузі через свою специфіку вже працюють в умовах, коли домінантою є не собівартість товару, а його споживча цінність.

Промислова нерухомість як товар промислового ринку через свою специфіку (обмеженість, незнищуваність, непереміщуваність, тривалість створення, капіталомісткість та довгостроковий життєвий цикл) завжди являла собою економічне благо, а не лише продукт забезпечення певних потреб споживачів. З боку споживачів (покупців) до об'єктів нерухомості завжди був не стільки вартісний, скільки ціннісний підхід [2]. Адже наявність нерухомості є першою необхідною умовою створення ділового підприємства, а її характеристики визначають можливості функціонального використання, розвитку, рентабельності, дохідності, комфортності. Отже, вирішують цілий комплекс певних проблем споживача та впливають на формування його соціального статусу, відчуття задоволення і благополуччя.

Тому проблема визначення філософської та загальнотеоретичної сутності споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості й шляхів її створення є *досить актуальною*

як для виробників об'єктів промислової нерухомості, так і для її потенційних споживачів.

Після свого виникнення як окремого напрямку економічної науки [3] маркетинг тривалий час розглядався теоретиками як єдина дисципліна та практично однаково застосовувався до усіх видів товарів.

Проте в міру більш широкого впровадження маркетингових технологій у практику стало очевидно, що відмінність між маркетингом товарів споживчого призначення і маркетингом товарів промислового призначення є досить суттєвою. Вперше філософська та загальнотеоретична сутність промислового маркетингу була сформульована в праці Стіва Мінетта [4]. На сучасному етапі розвитку теорії маркетингу його розподіл на споживчий (B2C) та промисловий (B2B) визнаний провідними світовими маркетингологами [5; 6]. В Україні промисловий маркетинг вивчається у вищих навчальних закладах як окремий предмет [7]. Об'єкти промислової нерухомості хоча і належать до ринку промислових товарів мають цілий ряд специфічних особливостей, що відокремлює їх від усіх інших товарів промислового ринку. Становлення та функціонування ринку нерухомості в Україні найбільш повно висвітлено в монографії О. А. Гриценко [8], а особливості їх характеристик як товарів промислового ринку також проаналізовано [9].

Нерухомість є необхідною умовою створення, розширення та існування будь-якого виду бізнесу як виробничого, так і комерційного. Для того, щоб створити виробниче або комерційне підприємство та розширити обсяг діяльності, необхідно або мати наявності виробничі площі, або розпочати процес їх набуття. Для кожного виду діяльності потрібна своя, відповідно до функціонального призначення, виробнича площа: за розміром, розташуванням, оточенням, комунікаційним, транспортним і енергетичним забезпеченням та іншими вимогами.

Все це накладає свої особливості на формування попиту і пропозицій на ринку об'єктів промислової нерухомості [10], поведінку потенційних споживачів [11], спілкування виробників та користувачів об'єктів промислової нерухомості [12], відношення до поняття життєвого циклу [13], процесу ціноутворення та інших характеристик, які перетворюють об'єкти промислової нерухомості в суто відокремлений, індивідуальний і навіть унітарний товар зі специфічними мотивами його створення та функціонування [14].

Домінуючою при виборі об'єкта нерухомості є його споживча цінність, тобто можливість його застосування для ведення конкретного бізнесу, а не загальні якісні характеристики і вартість його створення. Основу споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості становлять якість та корисність.

Якість об'єкта промислової нерухомості – сукупність властивостей і характеристик, завдяки яким він здатний задовольнити потреби потенційного споживача. Корисність об'єкта промислової нерухомості – сукупність властивостей та характеристик, завдяки яким він може вирішити технічні та економічні проблеми потенційного споживача і забезпечити йому отримання матеріальної або грошової вигоди. Таким чином, з науково-філософської точки зору споживча цінність – це матеріалізовані об'єктивні якість та корисність об'єктів промислової нерухомості. Аналіз останніх наукових досліджень свідчить, що об'єкти промислової нерухомості визнані специфічним товаром зі специфічними, притаманними лише цьому товару ринковими відносинами, в тому числі й до сприйняття поняття споживчої цінності. Процес визначення споживчої цінності як у свідомості майбутніх споживачів, так і в розумінні реальними виробниками ідеології їх створення є досить складним та не дослідженим.

В той же час необхідність визначення загальнотеоретичного поняття споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості, яке дало би змогу узагальнити різноманітність підходів як з боку виробників [15, 16, 17], так і споживачів [18], є *досить актуальною*.

Метою статті є обґрунтування механізму формування споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості з урахуванням сучасних маркетингових підходів.

Основними суб'єктами ринку промислової нерухомості є споживачі (покупці) об'єктів промислової нерухомості та виробники (продавці) об'єктів промислової нерухомості, які прийшли на ринок з метою забезпечення попиту й вирішення кожен своїх проблем, абсолютно відокремлених, а іноді і діаметрально протилежних. Тому кожен із цих суб'єктів ринку має своє бачення споживчої цінності об'єкта промислової нерухомості, виходячи з необхідності задоволення своїх потреб та можливості вирішення існуючих проблем. Різниця полягає в тому, що продавці мають реальний, матеріально існуючий об'єкт нерухомості з реальною споживчою цінністю; інші ще не мають реального об'єкта промислової нерухомості, а мають уяву, заздалегідь сформульовану споживчу цінність – метацінність [4]. Визначення метацінності та реальної споживчої цінності як поняття маркетингової теорії щодо об'єктів промислової нерухомості нами запропоновані в наведеному нижче вигляді.

Метацінність – це віртуальна споживча цінність об'єкта промислової нерухомості відповідного функціонального призначення, сформульована в уяві потенційного споживача для задоволення потреб, вирішення технічних та економічних проблем шляхом придбання об'єкта на вільному конкурентному ринку.

Реальна (об'єктивна) споживча цінність об'єкта промислової нерухомості – це притаманні кожному конкретному об'єкту промислової нерухомості якість і корисність, що забезпечують можливість його відповідного функціонального використання у виробництві або комерційній діяльності, забезпечення потреб, вирішення технічних та економічних проблем, отримання очікуваного доходу від його використання в господарській діяльності.

Об'єкт промислової нерухомості складається з таких елементів, як земельна ділянка, споруди та будівлі на ній розміщені, обладнання на прилади, розміщені в спорудах та будівлях, а також поліпшення та вдосконалення, що внесені в об'єкт або в його складові. Складові об'єкта нерухомості, пов'язані взаємозв'язками, створюють загальну або видову (родову) споживчу цінність об'єктів промислової нерухомості, притаманну кожному виду (виробнича, комерційна), а всередині виду – кожному конкретному об'єкту. Видова споживча цінність об'єктів промислової нерухомості – це узагальнені якість і корисність, притаманні окремому виду об'єктів промислової нерухомості, які відрізняють їх від інших об'єктів нерухомості та є важливими ознаками приналежності їх до певного виду об'єктів промислової нерухомості.

Споживач визначає споживчу цінність об'єкта нерухомості з точки зору можливості використання його виробничих площ для розміщення виробництва або ведення бізнесу, які б забезпечили йому вирішення його проблем та отримання максимально можливої вигоди у вигляді капіталізації. Тому один і той же об'єкт промислової нерухомості може мати для різних споживачів більшу або меншу споживчу цінність. Хоча все це не виключає наявності видової споживчої цінності об'єктів нерухомості, характерної для цього класу промислових товарів, яка для цієї категорії об'єктів нерухомості є об'єктивною реальністю. Кожний конкретний споживач наперед визначив для себе метацінність об'єкта нерухомості, необхідну для задоволення своїх потреб та вирішення

проблем, а також перелік вимог до характеристик об'єктів нерухомості – критеріїв прийняття рішень, пов'язаних зі специфікою діяльності потенційного споживача (галузь виробництва, вид бізнесу). Придатність об'єкта нерухомості до відповідного функціонального використання становить його функціональну споживчу цінність, деякі дослідники [6] називають її основною споживчою цінністю.

Окрім функціональної (основної споживчої цінності), кожний об'єкт нерухомості може мати також додаткову споживчу цінність, яка забезпечує цілий ряд додаткової корисності або набуття додаткових вигод. Додаткова споживча цінність може бути у вигляді послуг: управління, обслуговування та інше, що позитивно впливає на задоволення споживача придбаним об'єктом нерухомості. Задоволення споживача – це ступінь збігу властивостей та характеристик об'єкта промислової нерухомості, суб'єктивно сприйнятих споживачем, з його очікуваннями, пов'язаними з об'єктом. Слід зауважити, що потенційні споживачі об'єктів промислової нерухомості як суб'єкти ринку знаходяться в набагато вигіднішому становищі, ніж виробники. Вони працюють у цій галузі, в них є у наявності відповідні фахівці, досвід роботи в галузі – як позитивний, так і негативний, перелік недоліків у виробництві або бізнесі, пов'язаних з об'єктом нерухомості, та шляхи недопущення їх у майбутньому. Тому для конкретної компанії формулювання споживчої цінності об'єкта нерухомості, як і вимог до конкретних його характеристик – критеріїв прийняття рішень, не є проблемою. Для цього достатньо рішення керівництва про створення закупівельного комітету або групи фахівців та відповідним чином поставленого завдання їх діяльності.

Таким чином, як метацінність, так і критерії прийняття рішень є продуктом колективного мислення групи фахівців, але це ні в якому разі не гарантує, що вони реальні та такі, що можуть бути реалізованими. Кожний член цієї групи через природну властивість особистості прагнув протягнути у склад, наприклад, критеріїв прийняття рішень своє егоїстичне уявлення споживчої цінності, свою егоїстичну зацікавленість, переслідуючи особистий інтерес, об'єктивно не пов'язаний з функціональним призначенням об'єкта, з можливістю його реалізації і, тим більше, із собівартістю його створення.

Тому в більшості випадків метацінність та критерії прийняття рішень, сформульовані потенційними споживачами, мають явну ознаку максималізму та віртуальності. Роль, яку повинен відігравати маркетинг об'єктів промислової нерухомості в узгодженні потреб споживачів і пропозицій (можливостей) виробників, є надзвичайно важливою. Особливо якщо врахувати велику капіталомісткість об'єктів нерухомості, досить значний період їх створення, довгий життєвий цикл та унікальність, поєднані з широким спектром використання. Виставляючи свій об'єкт нерухомості на ринок, компанія-виробник, наприклад девелоперська компанія, в першу чергу повинна визначити його можливі конкурентні переваги. Це може бути основна (функціональна) споживча цінність, додаткова споживча цінність, більш низька вартість або інші якості та переваги, які можуть зацікавити потенційного споживача. Якщо компанія позиціонує більш високу споживчу цінність – як основну, так і додаткову, то вона повинна надати потенційному споживачу перелік характеристик, які реально забезпечують ці високі споживчі цінності. Таким чином, позиціонуванню об'єкта нерухомості передують фактична диференціація його характеристик, що практично представляє собою процес формування споживчої цінності. Диференціатори – це відображення в реальних кількісних і якісних характеристиках об'єкта промислової нерухомості його реальної споживчої цінності.

Основні характеристики об'єктів нерухомості пов'язані з основним його складовим

елементом – земельною ділянкою. Саме земельна ділянка, на якій знаходяться споруди, будівлі, та місце її розташування є визначальними у формуванні споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості. Можна все змінити в об'єкті нерухомості: знести і побудувати нові будівлі та споруди, замінити обладнання, усунути та додати поліпшення, неможливо лише змінити розташування земельної ділянки в географічному просторі через обмеженість на невідтвореності землі як фізичної субстанції. Нерозривно пов'язана з певним місцем на земній поверхні, нерухомість зазнає впливу навколишнього середовища і відповідним чином сама впливає на навколишнє середовище. Тому місце розташування об'єкта нерухомості – це не стільки географічна, скільки економічна, а відповідно, і споживчоціннісна його характеристика.

Таким чином, споживча цінність об'єкта промислової нерухомості, яку продавець позиціонує на ринку, є інтегрованою споживчою цінністю, що формується на основі функціональної споживчої цінності та всіх узагальнених важливих факторів впливу (атрибутики, району розміщення та інших).

Інтегрована споживча цінність об'єктів промислової нерухомості – це об'єктивна реально існуюча споживча цінність, що утворюється шляхом еволюції функціональної (основної) споживчої цінності об'єкта промислової нерухомості відповідного функціонального призначення під дією важливих факторів впливу, які є об'єктивною реальністю та ніяким чином не можуть бути усунуті. Визначення ступеня впливу місця розташування (району розташування) об'єкта нерухомості на формування його споживчої цінності – досить складне питання, і на сьогодні воно є предметом дослідження. В деяких дослідженнях [2] щодо промислової нерухомості комерційного призначення місце розміщення (район розташування) іменується як район збуту, тобто район знаходження не стільки потенційних споживачів об'єкта нерухомості, скільки потенційних споживачів бізнесу, для розміщення якого буде використана набута нерухомість.

В цьому дослідженні ми не будемо зосереджуватись на визначенні такої економічної категорії, як район розміщення об'єкта нерухомості (район збуту), і, тим більше, на визначенні його меж. Це складне питання потребує окремого дослідження, а ми обмежимося питанням визначення показників впливу району розміщення на формування споживчої цінності. Без цих показників дослідження процесу визначення і створення інтегрованої споживчої цінності об'єктів нерухомості буде не завершеним або неповним. Аналізуючи роботи дослідників цієї проблематики [15, 16, 17], узагальнений перелік таких показників можна навести у такому вигляді: 1) географічні та кліматичні показники; 2) екологічні показники; 3) комунікаційні показники; 4) показники зайнятості; 5) демографічні показники; 6) міграційні показники; 7) психографічні показники; 8) економічні показники; 9) юридично-правові показники; 10) ринкові показники; 11) соціологічні показники; 12) конкурентні показники.

Вплив цих показників на споживчу цінність об'єктів нерухомості диференційований залежно від їх функціонального призначення. Не лише за окремими категоріями (виробнича, комерційна, соціальна), а навіть для зовсім близьких об'єктів однієї категорії (науково-експериментальне або серійне виробництво, роздрібна або гуртова торгівля) вплив району розміщення об'єкта промислової нерухомості на формування його споживчої цінності має винятково важливе, а інколи навіть домінуюче значення, яке неможливо переоцінити.

В процесі визначення понять метацинності та інтегрованої споживчої цінності ми не випадково розділяли процеси їх створення, як формулювання та формування, розуміючи суттєву їх відмінність. Під формулюванням метацинності об'єктів промислової

нерухомості ми розуміли процес розробки споживчої цінності на базі існуючих об'єктів промислової нерухомості з притаманними їм параметрами та характеристиками, з використанням існуючих методів і моделей, шляхом визначення всього бачення гіпотетичного об'єкта промислової нерухомості, наділеного переметрами і характеристиками, які здатні задовольнити потреби і вирішити проблеми в його використанні для певного цільового і функціонального призначення. Під формуванням інтегрованої споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості ми розуміли процес розробки стратегії створення споживчої цінності реального об'єкта промисловості в процесі його виробництва шляхом розробки організаційних заходів і методів їх реалізації на усіх виробничих етапах, починаючи з розробки проекту об'єкта промислової нерухомості до введення його в експлуатацію.

За результатами проведених досліджень можна зробити *такі висновки*:

1) визначення поняття "споживча цінність об'єктів промислової нерухомості" – це такий же складний та специфічний процес, як і визначення їх загальнотеоретичної сутності;

2) процес створення споживчої цінності при реалізації об'єктів промислової нерухомості є такий же індивідуальний, як індивідуальні й самі об'єкти;

3) зміна функціонального призначення об'єкта промислової нерухомості обов'язково супроводжується зміною його споживчої цінності;

4) створення споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості – це безперервний процес, який проводиться паралельно з процесом створення самого об'єкта промислової нерухомості;

5) процесу створення споживчої цінності мають передувати вивчення та дослідження попиту на об'єкт промислової нерухомості на відповідних ринках. При цьому під попитом на об'єкти промислової нерухомості слід розуміти оприлюднену потребу в певному об'єкті, виражену через його мета-цінність та критерії прийняття рішень;

6) проконтролювати створення споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості можливо за допомогою спеціальної структури у складі управління підприємством, яка може бути позиційована як тотальна система управління споживчою цінністю. Вона може бути створена як окремий підрозділ або у складі системи чи служби маркетингу підприємства. До її завдань має входити розроблення планів реалізації ідеології створення споживчої цінності об'єктів промислової нерухомості та контролю на всіх етапах створення нерухомості й відповідності характеристик визначеним критеріям, що забезпечують об'єктивність та реальність споживчої цінності конкретного об'єкта промислової нерухомості.

Література

1. Чухно А. А. Предмет економічної теорії / А. А. Чухно // Економічна теорія. – 2009. – № 2.
2. Шмитц А. Анализ рынка недвижимого имущества / А. Шмитц, Д. Л. Бретт. – М. : Ин-т Город. Земель, 1996. – 222 с.
3. Єрошкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : моногр. / О. О. Єрошкін. – К. : Вид-во КНЕУ, 2009. – 382 с.
4. Минет С. Промышленный маркетинг / С. Минет. – СПб. : М. : К. : Вильямс, 2003. – 208 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. – М. : СПб. : К. : Вильямс, 2009. – 1024 с.

6. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг / Ж. Ж. Ламбен. – Спб. : М. : Наука, 1996. – 589 с.
7. Старостіна А. О. Промисловий маркетинг : підруч. / А. О. Старостіна. – К. : Знання, 2005. – 784 с.
8. Гриценко О. А. Рынок недвижимости. Становление и функционирование : моногр. / О. А. Гриценко. – Х. : Бизнес-информ, 2002. – 564 с.
9. Солнцев С. О. Особливості маркетингового управління промисловою нерухомістю / С. О. Солнцев, О. О. Струлев // Бізнес-Інформ. – 2011. – С. 124–132.
10. Струлев О. О. Попит і пропозиції на ринку промислової нерухомості / О. О. Струлев // Економічний простір : зб. наук. праць. № 47. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2011. – С. 121–132.
11. Струлев О. О. Особливості поведінки споживачів об'єктів промислової нерухомості / О. О. Струлев // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 183–186.
12. Струлев О. О. Комунікаційні канали маркетингу промислової нерухомості. Нетрадиційний підхід / О. О. Струлев // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2011. – № 2(26). – С. 62–66. – (Економічні науки).
13. Струлев О. О. Життєвий цикл об'єктів промислової нерухомості, як товарів промислового ринку / О. О. Струлев // Науковий вісник Чернівецького національного університету. – 2011. – Вип. 557–558. – С. 76–82. – (Економіка).
14. Струлев О. О. Специфічні характеристики нерухомості, як товару промислового ринку / О. О. Струлев // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2010. – № 7. – С. 198–201.
15. Ричард Б. Профессиональный девелопмент недвижимости / Б. Ричард, А. Фрей. – М. : Ин-т Город. Земель, 2003. – 459 с.
16. Максимов С. Н. Девелопмент, развитие недвижимости / С. Н. Максимов. – Спб. : Питер, 2011.
17. Струлев О. О. Практичний досвід продажу виробничих площ промислової нерухомості комерційного призначення / О. О. Струлев // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2011. – № 8. – С. 406–412.
18. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ник. Ордуэй. – М. : Дело, 1997. – 480 с.

Редакція отримала матеріал 14 грудня 2011 р.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Наталія ЛОХАНОВА

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовані підходи до обліку чинників зовнішнього середовища і транзакційних витрат в економічній літературі; визначені проблеми, пов'язані з організацією обліку, контролю і аналізу транзакційних витрат у сучасних умовах господарювання та можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *транзакційні витрати, потенційний капітал, потенційні зобов'язання, екологічні, соціальні, клієнтські активи, інституційні пастки.*

У сучасних умовах господарювання для забезпечення ефективного управління і підтримання стійкого розвитку підприємства змушені враховувати вплив чинників зовнішнього середовища на процес здійснення власної господарської діяльності. Однак для того, щоб врахувати такий вплив у ході прийняття управлінських рішень, має бути створена така управлінська інформаційна система, яка б забезпечила формування відповідної інформації про зовнішнє середовище, в якому перебуває компанія, та про зміни, що в ній відбуваються, що *актуалізує* тему дослідження.

Про необхідність створення управлінської інформаційної системи вищого порядку, яка б була здатна задовольнити вимоги користувачів не лише у внутрішній інформації, а й у різноманітній інформації зовнішнього середовища наголошується в роботах таких вітчизняних дослідників: Л. В. Нападовської, М. С. Пушкаря, Л. А. Сухаревої, Н. М. Малюги, Є. П. Боримської, З. В. Гуцайлюка, С. Ф. Голова та ін.

Для визначення цієї системи автори застосовують терміни "контролінг", "стратегічний облік" тощо. Не зовсім погоджуємося з наведеною термінологією, оскільки вважаємо, що термін "облік" звужує зміст відповідної системи і тому не повною мірою прийнятний. Однак, не вдаючись у термінологічні суперечки, зазначимо, що справа не в тому, як назвати відповідну систему, а в тому, які завдання вона має вирішувати в умовах складного і мінливого ринкового середовища.

У цьому разі йдеться, як зазначалося вище, про інформаційну систему управління вищого рівня, в якій усі управлінські функції взаємопов'язані і забезпечують формування інформації як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, що відповідно створює інформаційні передумови для правильної постановки і досягнення стратегічної мети підприємства. У такій системі для задоволення цілей управління мають знайти відображення різноманітні економічні об'єкти господарської діяльності і, зокрема, транзакційні витрати як один із важливих і водночас *недостатньо досліджених об'єктів*.

Мета статті полягає в оцінці підходів до обліку чинників зовнішнього середовища в сучасній економічній літературі, в тому числі до обліку трансакційних витрат; з'ясуванні проблем, пов'язаних з організацією обліку, контролю і аналізу трансакційних витрат у сучасних умовах господарювання, та визначенні можливих шляхів їх вирішення.

Насамперед слід звернути увагу на те, що відносно формування інформації про внутрішні процеси, що відбуваються на підприємствах, суттєвих проблем фактично немає. Добре побудована система бухгалтерського обліку забезпечує вирішення відповідного завдання. Однак аналогічний висновок не може бути зроблений відносно інформації про зовнішнє середовище. Така інформація, якщо і створюється, то над її накопиченням і обробкою працює низка часто розрізнених між собою відділів, наприклад, постачання, логістики, маркетингу та інших. Постає запитання: а чи можливе формування інформації про зовнішнє середовище в системі цілісного бухгалтерського обліку?

Відповідь на це запитання намагалися знайти і зарубіжні, і вітчизняні дослідники. При тому чітко простежуються два основні підходи до відображення чинників зовнішнього середовища в бухгалтерському обліку, запропоновані в сучасній економічній літературі [1, с. 137–143].

Перший підхід передбачає необхідність створення взагалі нової системи бухгалтерського обліку, так званої потрійної. Автором концепції обліку "в трьох вимірах" є Ю. Іджірі (Yuji Ijiri). Головна теза дослідника полягає в тому, що двовимірний бухгалтерський облік не є завершеною системою, котра в подальшому вже не розвивається. На думку автора, сутність одновимірного бухгалтерського обліку полягає в реєстрації величини майна підприємства. Додавання другого виміру дає змогу реєструвати розміри потоків доходів і витрат, розмір яких окреслює причини змін величини майна. Природним поштовхом до третього виміру постає використання таких категорій, які б пояснили причини зміни величини потоків доходів і витрат [1, с. 137–138; 2, с. 746].

Як зазначено в праці за редакцією Ф. Ф. Бутинця [1, с. 138], "...аналогом звіту про майно у вітчизняній практиці постає баланс (форма № 1), звіту про доходи – Звіт про фінансові результати (форма № 2). Новою формою звітності в трансформаційному економічному середовищі має стати Звіт про сили (в першу чергу, зовнішні, які значно впливають на зміну потоків доходів і витрат)".

У роботах Ю. Іджірі визначено два показники, які є предметом вимірювання у другому вимірі бухгалтерського обліку: дохід (income) і поштовх (тобто рушійна сила) (momentum) [2, с. 748–749]. При цьому дохід відображає приріст власного майна за період як різницю між величиною власного майна на кінець і на початок періоду. Поштовх є величиною, котра характеризує темп зміни власного майна в часі, здатність підприємства створювати прибуток. Тобто він відображає темп зміни власного майна, або, що є рівнозначним, темп досягнення результату. Результат вимірюється в грошових одиницях, а поштовх – у грошових одиницях за період (наприклад, грн./період). Темп змін поштовху в часі визначається через вплив економічних сил [1, с. 139; 2, с. 748].

Однак для застосування моделі бухгалтерського обліку, запропонованої Ю. Іджірі, необхідно здійснити підбір системи економічних сил. Проте яким чином це зробити, які конкретні методики визначення переліку відповідних сил застосовувати автор не запропонував. І загалом проблема визначення і вимірювання економічних сил, як

окреслено в праці за редакцією Ф. Ф. Бутинця [1, с. 139], є проблемою, що не знайшла до даного моменту ефективного вирішення.

Тому як альтернативу тривимірній системі обліку Н. М. Малюга і Є. П. Боримська [1, с. 139–146] запропонували інший підхід до відображення чинників зовнішнього середовища. В основу підходу покладена теза про доцільність відображення переваг зовнішнього середовища в активі бухгалтерського балансу. За таких умов з метою відображення достовірної інформації в системі бухгалтерського обліку з'являється необхідність вести облік не тільки в системі майнових і результатних рахунків, а й у новій системі рахунків, яка названа авторами калактичною. В ній має знайти відображення достовірна інформація про вплив як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на систему бухгалтерського обліку.

При цьому, як пропонують автори, на рахунках калактичного типу, відкритих для організації обліку нових об'єктів, може формуватися вичерпна інформація про дію тих чи інших економічних сил (зовнішніх: дія сил природи, загальна соціально-політична ситуація в країні, економічні катаклізми; внутрішніх: дослідництво, фінансові інвестиції тощо). Як зазначено в праці Ф. Ф. Бутинця [1, с. 141], за допомогою цієї системи рахунків вимірюється вплив за певний період сукупності економічних чинників на зміну доходів і витрат діяльності. Таким чином, у цій групі рахунків записуються результати досліджень причин приросту доходів і витрат протягом певного проміжку часу. Якщо застосовувати термінологію першого підходу, про який йшлося вище, запропонованого Ю. Іджирі і розвинутого М. Добією [3, с. 21], так реєструються зміни економічного поштовху (рушійної сили).

У розвиток відповідної концепції у зв'язку із запровадженням нової системи рахунків бухгалтерського обліку Н. М. Малюга і Є. П. Боримська пропонують видозмінити структурну побудову балансу [1, с. 141–142]. При цьому в лівій частині балансу, крім традиційної складової у вигляді всіх видів економічних ресурсів, що контролюються підприємством унаслідок минулих подій і використання яких, як очікується, приведе до отримання прибутку в майбутньому, також пропонується відображати нові види активів – екологічні, соціальні, клієнтські. Перша група активів пов'язується авторами з межами капіталізації трансформаційних витрат, а друга – з межами капіталізації трансакційних витрат [1, с. 142].

Що стосується пасиву у запропонованій структурі балансу, то в ньому передбачається відокремлювати поряд із традиційною складовою у вигляді власного і залученого капіталу нову складову – так званий потенційний капітал і потенційні зобов'язання [1, с. 142–143], що забезпечує балансування для нововведених груп активів (соціальних, екологічних і клієнтських).

Вважаємо обидва запропонованих підходи до обліку чинників зовнішнього середовища в системі бухгалтерського обліку цікавими з наукової точки зору. Водночас не можемо не звернути увагу на їх певні обмеження.

Перший варіант, запропонований Ю. Іджирі, як зазначалося вище, потребує подальшого опрацювання, оскільки не містить конкретних методик визначення і вимірювання економічних сил.

Другий варіант, окреслений у праці за редакцією Ф. Ф. Бутинця [1, с. 128–156], також потребує подальшого обґрунтування. Зокрема, на нашу думку, обмеження цього підходу пов'язані з наступним.

По-перше, залишається спірною можливість капіталізації значної частини трансакційних витрат і відповідне їх зарахування до активів.

Наприклад, розглянемо ситуацію з так званими "клієнтськими активами" [1, с. 144–145]. Так, відповідно до вимог МСФЗ 38 "Нематеріальні активи" і однойменного національного П(С)БО 8, витрати, пов'язані з внутрішньогенерованими клієнтськими взаємовідносинами (портфелем клієнтів), не підлягають капіталізації і не є активом. Лише у разі об'єднання компаній відповідно до МСФЗ 3 "Об'єднання компаній" відповідні об'єкти підлягають визнанню і відображенню у складі активів, якщо вони можуть бути ідентифіковані. У праці за редакцією Ф. Ф. Бутинця [1, с. 144–145] пропонується вважати списки клієнтів активом навіть у ситуації, якщо вони відносяться до власного бізнесу і не були об'єктом купівлі-продажу в процесі об'єднання компаній. З одного боку, не можна не погодитися з аргументами авторів, що можливість отримання юридичних прав на ринкові активи, в тому числі компіляції (бази) даних клієнтів, закріплена Цивільним кодексом України, згідно з яким вони є об'єктами авторського права, якщо за відбором чи упорядкуванням їх складових – це результат інтелектуальної діяльності [4]. І в цьому разі зрозуміло, що тим самим створюються підстави для дотримання критерію контрольованості як одного з найважливіших критеріїв визнання об'єкта активом. Однак, з іншого боку, що стосується другого критерію визнання активом – здатності приносити економічні вигоди в майбутньому і можливості надійно їх оцінити, не може бути такого однозначного висновку. Здатність так званих "ринкових (клієнтських) активів" забезпечити економічні вигоди шляхом генерації виручки від продажу товарів, продукції, робіт, послуг є можливою, але не очевидною. Чи забезпечить внутрішньо створений список клієнтів шляхом його використання в господарській діяльності грошовий потік, чи ні – це питання відкрите і неоднозначне. Можливість отримання економічних вигод шляхом продажу відповідного списку також є спірним питанням доти, доки така подія не відбулася. Тому вести мову про повну відповідність внутрішньо генерованих списків клієнтів критеріям визнання нематеріальним активом, на нашу думку, можна не завжди. До того ж постає питання, як надійно оцінити вартість таких об'єктів, яким чином розмежувати між собою витрати на підтримання бізнесу від витрат на створення баз клієнтів. Все це залишається незрозумілим.

Тому логіка МСФЗ 38 і П(С)БО 8, які чітко забороняють капіталізацію відповідних витрат, є прийнятною і такою, що відповідає принципу консерватизму з Концептуальних основ складання фінансової звітності. Інші ж підходи вважаємо суперечливими і такими, що потребують додаткового обґрунтування.

Охарактеризуємо так звані "екологічні активи". У цій групі об'єктів частина витрат підприємств на забезпечення захисту навколишнього середовища міститься у складі об'єктів, що є активами підприємства в їх традиційному розумінні. Наприклад, витрати на виведення основних засобів з експлуатації і відновлення навколишнього середовища під час їх ліквідації за правилами діючих МСФЗ 16 і П(С)БО 7 мають бути враховані у складі первісної вартості основних засобів під час їх введення в експлуатацію з одночасним створенням забезпечення. Що стосується інших видів екологічних витрат, то слід з'ясувати, про які конкретно витрати йдеться. Якщо маються на увазі витрати на участь підприємства в різних програмах із захисту навколишнього середовища, що не пов'язані прямо з виробничою діяльністю самого підприємства, наприклад, витрати на озеленення території міста чи інші витрати на участь в екологічних муніципальних програмах, то такі витрати не пов'язані зі створенням ідентифікованого активу, що контролюється підприємством, і відносно них важко оцінити, чи зможуть вони принести йому реальні економічні вигоди. Тобто в цьому

разі критерії визнання активами недотримані. Якщо ж до "екологічних активів" зарахувати витрати на розробки, спрямовані на отримання більш якісної і екологічно чистої продукції, чи якісь інші аналогічні розробки екологічної спрямованості, то такі витрати можуть бути визнані як нематеріальний актив і сьогодні, якщо будуть дотримані критерії визнання витрат на розробки, передбачені МСФЗ 38 і відповідного П(С)БО 8.

Перелік витрат на екологію можна продовжити, однак мета дослідження в цьому разі не полягає в тому, щоб перерахувати всі їх можливі види, а тільки в тому, щоб звернути увагу на те, що більшість екологічних витрат, які мають бути капіталізовані і відповідають критеріям визнання активами, і зараз потрапляють до балансу компаній. А отже, доцільності відокремлювати якісь інші "екологічні активи" немає.

Питання доцільності відокремлення додатково так званих "соціальних активів" висвітлювати не будемо, оскільки через відсутність конкретних прикладів [1, с. 152–154] не зрозуміло, які саме об'єкти, що зараз не враховані на балансах компаній, пропонується до них відносити.

По-друге, доповнення балансу новими видами активів (екологічними, соціальними і клієнтськими) пов'язується з межами капіталізації трансакційних витрат, однак самі собою трансакційні витрати не в усіх випадках пов'язані зі створенням переваг для підприємства і у значній частині ситуацій стосуються витрат для суб'єкта господарювання, а отже, взагалі не можуть потрапити до балансу, оскільки мають бути списані на витрати періоду. Хоча це не означає, що відповідний об'єкт втрачає інтерес як новий об'єкт обліку.

Відносно трансакційних витрат, на нашу думку, мова має йти не стільки про необхідність їх капіталізації, скільки про доцільність формування більш докладної інформації про ці витрати з метою їх оптимізації. Тобто, коли йдеться про облік трансакційних витрат, головне не в тому, щоб ввести їх до складу балансу в капіталізованому вигляді і тим самим завищити вартість майна підприємства, а щоб організувати контроль за процесом їх виникнення. І саме це, на наш погляд, і становить найбільш суттєву проблему, оскільки трансакційні витрати є розосередженими в обліку, при тому певна їх частина взагалі не потрапляє до облікової інформаційної системи.

Отже, обидва розглянутих підходи щодо врахування зовнішнього середовища в обліку мають певні обмеження. Однак за будь-яких умов вже той факт, що вони привертають увагу щодо необхідності змін у парадигматиці ведення обліку і містять спроби врахувати нові економічні об'єкти, заслуговує на позитивну оцінку.

Загалом погоджуємося, що саме трансакційні витрати на сьогодні є одним з найбільш цікавих і недостатньо досліджених економічних об'єктів. При тому, на нашу думку, саме через організацію обліку, контролю і аналізу трансакційних витрат може бути вирішено завдання їх оптимізації, що відповідно забезпечує суттєві резерви для підвищення ефективності господарської діяльності загалом. І тому здійснимо їх дослідження докладніше.

Поняття "трансакційні витрати" було введено Г. Коузом у 1937 р. у роботі "Природа фірми" і розглядалося як "витрати використання механізму цін", "здійснення трансакцій обміну на відкритому ринку". Категорія трансакційних витрат отримала подальший розвиток у роботі "Проблема соціальних витрат", яка вийшла в 1960 р. При тому Г. Коуз використав категорію "витрати ринкових трансакцій" і пояснив їх сутність так: "...щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити, з ким бажано укласти угоду і на яких умовах, провести попередні перемовини, підготувати контракт, зібрати дані, щоб впевнитися в тому, що умови контракту виконуються, і таке інше" [5].

К. Далман уточнив зміст категорії "трансакційні витрати", сформулювавши їх як витрати збору і обробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту [5].

Питання трансакційних витрат у подальшому розглядалося у межах наукових розробок із теорії фірми в роботах низки дослідників: А. Алчіяна і Г. Демсеца, У. Меклінга і М. Дженсена, Й. Барцеля, О. Уільямсона та інших. Як зазначає Є. В. Ніколаєва [5], посилаючись на думку багатьох інших економістів, найбільш вагомий внесок у розвиток теорії трансакційних витрат фірми зробив О. Уільямсон, який у праці "Економічні інститути капіталізму" (1985) здійснив розробку і в подальшому застосував для дослідження різних організаційних структур на мікрорівні основні методологічні принципи теорії.

До них зараховані такі основні принципи:

1. Трансакція є базовою одиницею аналізу.
2. Будь-яку проблему, яку прямо чи непрямо можна розуміти як контрактну, корисно вивчати з точки зору мінімізації трансакційних витрат.
3. Економія трансакційних витрат досягається шляхом диференційованого закріплення різних трансакцій за структурами управління ними (що представляють собою організаційні оболонки контрактних відносин, у межах яких забезпечується стійкість останніх) тощо.

Категорія трансакційних витрат у сучасній економічній теорії розглядається дуже широко і використовується для визначення витрат, що виникають у ході обміну товарами, у зв'язку із юридичними зобов'язаннями, угодами короткотермінового і довготермінового характеру, що потребують детального документального оформлення і передбачають взаєморозуміння сторін.

За визначенням О. Уільямса, трансакційні витрати – це витрати, що не пов'язані з процесом виробництва. При цьому відокремлюють трансакційні витрати, що виникають при укладанні проекту договору, веденні перемовин і забезпеченні гарантій угоди, і трансакційні витрати, пов'язані з неефективною адаптацією і коригуванням договору і які виникають, коли реалізація контракту не здійснюється за встановленим курсом унаслідок "пробілів" у договорі, помилок, упущень і непередбачених зовнішніх обставин [5].

Огляд економічної літератури засвідчує, що загальноприйнятої класифікації трансакційних витрат зараз немає, кожний з авторів під час розгляду відповідного питання відокремив певну групу витрат, яку вважав найбільш цікавою. Наприклад, Дж. Стиглер виокремив серед трансакційних так звані "інформаційні витрати", О. Уільямсон – "витрати опортуністичної поведінки", М. Дженсен і У. Меклінг – "витрати моніторингу за поведінкою агента і витрати його самообмеження", Й. Барцель – "витрати виміру", П. Мілгром і Дж. Робертс – "витрати впливу", Г. Хансманн – "витрати колективного прийняття рішень". К. Далман додав "...витрати збору і переробки інформації, витрати проведення перемовин і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту", С. Чун до трансакційних зарахував всі витрати, крім власне витрат виробництва [6]. Систематизацію різноманітних класифікацій трансакційних витрат здійснено в роботі Г. Капелюшнікова [7].

Наведений перелік груп витрат дає змогу зробити висновок, що більшість з них не може вважатися безпосередньо об'єктами традиційного бухгалтерського обліку, який фіксує сталі факти господарського життя, тобто господарські операції, що вже відбулися, оскільки частина навіть фактично понесених трансакційних витрат не

фіксується в обліку. До того ж під час оцінки і аналізу трансакційних витрат поряд з аналізом фактичних витрат не менше значення має аналіз очікуваних витрат, що можуть бути понесені залежно від того, яке управлінське рішення буде прийнято. І саме з таких позицій вони становлять найбільший інтерес.

Слід зазначити, що на сьогодні практично будь-яка угода потребує здійснення певних трансакційних витрат, оскільки передбачає проведення перемовин, установлення інших контактів з контрагентами, власне укладення самого контракту, що потребує юридичного супроводження тощо. При цьому трансакційні витрати виникають як у зв'язку з входженням підприємства в контакт із зовнішніми суб'єктами (контрагентами, державними інститутами тощо), так і в межах самого підприємства, враховуючи, що підприємство становить собою певну ієрархічну структуру і тому також зазнає внутрішніх ускладнень при прийнятті рішень щодо укладання угод тощо.

Щодо економічної стійкості підприємства і трансакційних витрат, слід зазначити, що, з одного боку, здійснення окремих видів трансакційних витрат сприяє підвищенню економічної стійкості підприємства, з іншого боку, навпаки, певна група трансакційних витрат впливає негативно на рівень економічної стійкості. Для останньої групи витрат рекомендуємо застосовувати термін "ізотопні трансакційні витрати", що підкреслює їх шкідливий характер.

Щодо питання про організацію обліку трансакційних витрат, на перший погляд, найбільш оптимальним шляхом узагальнення даних про них вважається накопичення інформації на окремому рахунку. Однак проблема облікового відображення трансакційних витрат на рахунках бухгалтерського обліку полягає в тому, що в кожному обліковому об'єкті закладена частина трансакційних витрат, тобто цей вид витрат розсіяний між різними частками майна і зобов'язань підприємства. І завдання, яким саме шляхом здійснити системне узагальнення інформації про ці витрати, нині залишається невирішеним.

Загалом можна визначити такі основні проблеми відображення в обліку трансакційних витрат:

1) трансакційні витрати розосереджені між різними обліковими об'єктами, що ускладнює їх узагальнення;

2) найбільш ефективним з позицій підтримання економічної стійкості підприємства вважається проведення аналізу трансакційних витрат не за фактичними даними, а очікуваними, прогнозними з метою оптимізації їх рівня. Однак для вирішення цього питання необхідне ґрунтовне дослідження складу цих витрат, оцінка основних причин їх виникнення на різних стадіях господарської діяльності, прогноз їх величини за різних умов, що є доволі складним процесом;

3) значна частина трансакційних витрат має нелегальний характер і через ці причини взагалі не фіксується в офіційній системі вітчизняного бухгалтерського обліку, хоча здійснює суттєве навантаження на бізнес, наприклад, це стосується витрат на оплату "відкатів", які виплачуються для сприяння в укладенні угод. У цьому разі слід зазначити, що при веденні так званого "внутрішнього обліку" відповідні суми витрат враховуються особами, що приймають рішення, однак, відображення їх у системі офіційного обліку і звітності за наших умов є практично неможливим, бо це вияв участі в незаконних корупційних схемах;

4) частина трансакційних витрат вітчизняних підприємств є неефективною за суттю, що зрозуміло без будь-якого додаткового аналізу, однак у суб'єкта господарювання взагалі відсутня можливість впливати на їх рівень. Наприклад, наведемо ситуацію з

витратами на обов'язкову сертифікацію товарів, устаткування та інших цінностей, які ввозяться в Україну.

Загалом не заперечуючи необхідність проведення відповідного контролю за якістю цінностей, що імпортуються в країну, слід звернути увагу на те, що процес проведення сертифікації у багатьох випадках має формальний характер і спрямований не стільки на вирішення завдання "забезпечення якості продукції", скільки на отримання доходу у вигляді плати за сертифікацію та одержання інших благ, які постають для підприємства типовими трансакційними витратами неефективного характеру, а для кінцевого споживача є безкорисними. Зазначимо, що при сертифікації серійної продукції контролювати можуть виробництво шляхом проведення його обстеження. При цьому мета обстеження виробництва полягає в тому, що здійснюється визначення відповідності фактичного стану виробництва вимогам документації, підтвердження можливості підприємства виготовляти продукцію відповідно до вимог нормативних документів, що діють в Україні. І якщо підприємство планує завозити устаткування чи товари, наприклад, з Німеччини, Польщі чи іншої країни, то таке обстеження має проводитися на підприємстві-продавці в країні, з якої здійснюється імпорт. При тому наявність сертифіката якості, виданого тією самою країною, не береться в розрахунок. Вітчизняне підприємство стає змушеним оплатити відрядження групі експертів з України, які мають провести відповідне обстеження виробництва і надати свій висновок. На скільки таке обстеження реально необхідне, якщо в іноземного постачальника є визнаний у межах Європейського Союзу сертифікат якості? За суттю воно не дає нічого корисного ні підприємству-імпортеру, ні кінцевим споживачам в Україні. Вважаємо, що це типові неефективні трансакційні витрати, відносно яких мають бути прийняті загальнодержавні рішення шляхом внесення змін у нормативну базу щодо сертифікації продукції в Україні. Мається на увазі, що доцільним є узгодження вітчизняної сертифікаційної системи з європейською і уникнення подвійної сертифікації товарів при імпорті з тих країн, сертифікаційні системи яких є прийнятними для нашої країни.

Не можна не звернути увагу ще на одну групу трансакційних витрат, які змушені нести вітчизняні підприємства, якщо вони хочуть здійснювати свою господарську діяльність в Україні, і які зараз відображаються в офіційній системі бухгалтерського обліку, але є свідомо неефективними. Це витрати на сплату додаткових послуг, що нав'язуються суб'єкту господарювання з боку державних підприємств (інститутів), наприклад, УМВС, податкових органів, органів місцевого самоврядування тощо, і які за суттю також є певним виявом корупційних дій, але узаконених на державному рівні.

Наприклад, всім суб'єктам господарювання відома ситуація з необхідністю отримання електронних ключів для здачі звітності, послуги з формування яких спочатку були безкоштовними, а потім стали платними. При тому надання цих послуг передається окремій групі підприємств, пов'язаних певними відносинами з податковими органами. Для підприємства – це типові неефективні трансакційні витрати, але для продовження своєї діяльності воно змушене періодично оплачувати відповідні послуги. Ситуація з УМВС України схожа – при наданні послуг для отримання закордонного паспорта співробітником підприємства для від'їзду в закордонне відрядження, поряд зі сплатою послуг ОБІРу, вартості бланку і державного мита, необхідно додатково сплатити вартість так званих "інформаційних послуг" на рахунок "третьої особи". Отже, маємо типові неефективні трансакційні витрати, які є тягарем

для бізнесу, однак ніяким чином не підвищують ефективність його господарської діяльності.

Фактично підприємство постійно потрапляє в так звані "інституційні пастки", тобто в ситуації, де воно змушене нести суттєві трансакційні витрати, оплачуючи різноманітні послуги державних чи пов'язаних із ними інститутів для того, щоб отримати право на здійснення власної господарської діяльності.

Перелік прикладів можна продовжити, однак у цьому разі мета полягає не у виявленні всіх відповідних ситуацій виникнення неефективних трансакційних витрат, а лише в тому, щоб наголосити, що для підняття рівня економічної стійкості вітчизняних підприємств необхідно звернути увагу на наявність такої проблеми, для вирішення якої мають бути задіяні загальнодержавні механізми упорядкування нормативної бази і боротьби з корупцією.

На перший погляд, це питання не стосується власне бухгалтерського обліку, однак вважаємо, що саме облік може продемонструвати, яку саме частку витрат підприємство вкладає без вигоди, тобто які витрати є неефективними з позицій як підприємства, так і економіки України загалом, і в такому контексті ця проблема заслуговує на увагу.

Ще одна обставина, на нашу думку, потребує дослідження відносно трансакційних витрат. Вважаємо, що саме рівень відповідних груп цих витрат може бути показником, який дає змогу оцінити ефективність (або неефективність) роботи окремих груп управлінського персоналу. І тому відокремлення цих витрат бажано здійснювати під час складання бюджетів (планів, прогнозів) і в подальшому звітів про їх виконання. Наприклад, звернемо увагу на такий вид трансакційних витрат, як "витрати на проведення перемовин". Так, що відповідні витрати є необхідними для укладання договорів (контрактів), спрямованих на обслуговування господарської діяльності, однак якщо постійно оцінювати і відстежувати рівень цих витрат, то можна стверджувати про ефективність (або неефективність) витрат на переговорний процес осіб, що здійснюють відповідні управлінські функції.

Аналіз витрат на укладення договорів протягом певного проміжку часу, на наш погляд, дасть можливість визначити, по-перше, резерви можливого їх зниження, по-друге, виявити осіб, які з метою задоволення власних економічних інтересів і не на користь підприємства (на збиток інтересів власників) завищують відповідні витрати, укладаючи угоди з певною групою контрагентів (так звана "опортуністична поведінка").

Вважаємо, що групування витрат на трансформаційні і трансакційні має зайняти важливе місце при укладанні бюджетів компаній і прийнятті управлінських рішень, поряд з групуваннями витрат на контрольовані та неконтрольовані, релевантні і нерелевантні та інші. При тому різні групування можуть накладатися одні на одні, тобто певні трансакційні витрати можуть бути контрольованими і релевантними, тоді як інші, навпаки, неконтрольованими і нерелевантними.

У цьому разі лише окреслено поле проблемних аспектів відносно доцільності дослідження трансакційних витрат у системі обліку, контролю і аналізу вітчизняних підприємств. Як бачимо, проблем у цій сфері певною мірою значно більше, ніж способів їх вирішення. Однак, незважаючи на це, вважаємо, що саме актуалізація проблеми обліку трансакційних витрат має важливе значення для пошуку шляхів підвищення економічної стійкості вітчизняних суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

На наш погляд, взаємодія підприємства з різноманітними інститутами й іншими зовнішніми суб'єктами з фінансової точки зору, поряд із іншими чинниками, знаходить втілення саме в складі і сумі трансакційних витрат.

При цьому, з одного боку, трансакційні витрати можуть формувати для підприємства переваги щодо привілеїв у веденні бізнесу, а з іншого – вони можуть бути тягарем, що обтяжує бізнес, і типовими втратами, які не забезпечать жодних економічних вигод.

Отже, інформаційна система підприємства має забезпечити інформацію для того, щоб при прийнятті управлінських рішень можна було оцінити, чи доречно нести певні види трансакційних витрат, наприклад, для отримання вигаду в тендері, чи є такі витрати ефективними або неефективними; чи доречно здійснювати сертифікацію виробництва, чи достатньо сертифікувати окремий товар, який ввозиться в країну тощо. Тобто підприємствам необхідно накопичувати відповідні дані, і тому трансакційні витрати мають стати окремим об'єктом обліку, незважаючи на всі труднощі їх обрахування.

Вважаємо, що немає сенсу вводити окремий єдиний рахунок для накопичення трансакційних витрат, оскільки, як було зазначено вище, вони є дуже розосередженими між різними об'єктами обліку і відповідно рахунками. Однак застосування класифікації витрат (трансформаційні і трансакційні) необхідне під час укладання бюджетів на всіх рівнях управління з метою подальшого аналізу кожної із складових. До того ж на рівні аналітичного обліку трансакційні витрати можуть відокремлюватися як окремі статті собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут тощо.

І хоча значною мірою вплив на окремі групи трансакційних витрат здійснюють поза межами підприємства, інтерес до них з позицій власне бізнесу стійкий, бо саме бізнес має прийняти рішення про те, яким чином спрямувати власні ресурси для найбільш ефективного їх використання.

На підставі проведеного дослідження можна зробити *такі основні висновки*:

1. Сучасний стан розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання в складних економічних умовах фінансово-економічної кризи, яка не завершується, а тільки переходить у нові форми, висуває на перший план необхідність врахування зовнішніх чинників для забезпечення достатнього рівня економічної стійкості підприємств. Це відповідно ставить завдання перед інформаційною системою будь-якого економічного суб'єкта – надати дані про дію зовнішніх чинників, що впливають на стан економічної стійкості.

2. Одним із виявів дії різноманітних інститутів і зовнішніх суб'єктів щодо підприємства з фінансової точки зору є трансакційні витрати.

3. Трансакційні витрати є відомим поняттям у неоінституціональній економічній теорії, але новим об'єктом обліку і контролю. Вони розглядаються як будь-які витрати, крім витрат виробництва, пов'язані з виконанням функції обміну, котрі виникають у процесі налагодження відносин між економічними суб'єктами.

4. Облік витрат для цілей управління має чітко відокремлювати трансформаційні і трансакційні витрати, при тому у межах останніх можуть бути виділені ефективні та неефективні, контрольовані і неконтрольовані, релевантні та нерелевантні витрати тощо. Тобто відомі класифікації витрат, які традиційно використовуються при прийнятті управлінських рішень, мають бути доповнені новими групуваннями із подальшим розкриттям їх взаємозв'язку.

5. Узагальнення даних про трансакційні витрати може здійснюватися шляхом їх відокремлення в системі аналітичного обліку окремими статтями у складі собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут тощо.

6. Контроль за процесом формування трансакційних витрат доцільно здійснювати в превентивному режимі на стадії прийняття управлінських рішень і закладати

нормативи відповідних витрат у бюджети окремих відділів і служб, які мають повноваження їх контролювати.

Вважаємо, що проблеми обліку, контролю і аналізу трансакційних витрат потребують подальшої уваги з боку вітчизняної науки і практики, і містять ще багато цікавого для пошуку резервів підвищення економічної стійкості суб'єктів господарювання, а отже, потребують подальших наукових досліджень.

Література

1. Бухгалтерский учет, контроль и анализ: социальные ориентиры: результаты научных исследований проблем бухгалтерского учета и контроля Житомирской научной бухгалтерской школы : моногр. / [Ф. Ф. Бутынец и др.] ; под общ. ред. Ф. Ф. Бутынца. – Житомир : ЖГТУ, 2008. – 484 с.
2. Ijiri Y. Framework for Triple-Entry Bookkeeping / Y. Ijiri // The Accounting Review. – 1986. – № 4. – P. 745–759.
3. Dobija M. Teoretyczne i organizacyjne podstawy systemu trojwymiarowej rachunkowosci / M. Dobija // Zeszyty naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie. – 1990. – № 329. – S. 19–33.
4. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 р.
5. Николаева Е. В. Эволюция взглядов на проблему трансакционных издержек [Електронний ресурс] / Е. В. Николаева. – Режим доступу : <http://www.lib.csu.ru/vch/102/006.pdf>.
6. Дмитриева Л. Н. Классификация внутренних трансакционных издержек, возникающих в процессе управленческой деятельности [Електронний ресурс] / Л. Н. Дмитриева. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/article/klassifikatsiya-vnutrennikh-transaktsionnykh-izderzhek-voznikayushchikh-v-protsesse-upravlen>.
7. Капелюшников Р. Категория трансакционных издержек [Електронний ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступу : <http://ecomap.narod.ru/inst/webogr.htm>.

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Наталія КОМАР

НАПРЯМКИ НАДАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ТА ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ В РАМКАХ ПЛАНУ МАРШАЛЛА

Проаналізовано історичні передумови виникнення Програми відновлення Європи. Виявлено причини та наслідки надання міжнародної економічної допомоги в рамках Плану Маршалла. Запропоновано принципи ефективного надання й використання міжнародної допомоги для пришвидшення економічних перетворень в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою.

Ключові слова: *міжнародна допомога, План Маршалла, технічна допомога, фінансова допомога.*

Розроблений майже півстоліття тому План Маршалла надалі залишається в історії успішним прикладом систематизованого комплексного переміщення капіталу в грошовій і товарній вартостях від багатих до бідних країн заради спільної вигоди обох. Він зумовив виникнення нових планів двосторонньої допомоги з боку інших країн (або їхніх об'єднань) та дав поштовх для створення різноманітних організацій у сфері надання допомоги бідним державам. І хоча виникнення Плану Маршалла прямо пов'язано з певними історичними умовами, він і сьогодні є важливим символом ефективного міжнародного співробітництва. Ресурси іноземної допомоги як фінансової, так і технічної, які надаються для проведення успішних ринкових реформ у країнах, що розвиваються та з перехідною економікою, не завжди дають позитивні результати, оскільки мотиви донорів та потреби реципієнтів суттєво відрізняються. Водночас План Маршалла є яскравим прикладом економічної дипломатії. У цьому його позитивне значення. Безумовно, План Маршалла сприяв консолідації Західної Європи під лідерством США, зміцнив там американську присутність, посилив економічний, політичний, військовий вплив США. Однак навіть при переважанні власних інтересів США "американізація" Західної Європи жодною мірою не зачепила незалежність або інтереси тої чи іншої західноєвропейської країни. Саме тому механізм та принципи ефективного надання й використання міжнародної економічної допомоги, які були закладені в Плані Маршалла, *актуальні й сьогодні* і потребують перегляду.

Окремі економічні й політичні аспекти надання фінансової та технічної допомоги в рамках Плану Маршалла висвітлюються в *працях вітчизняних та зарубіжних вчених*, зокрема Л. Кістерського, А. Бурляй, Т. Липової, О. Пошедіна, Д. Еллвуда, В. Ерліхмана.

Метою статті є комплексне дослідження історичних передумов виникнення Програми відновлення Європи, виявлення причин та наслідків надання міжнародної економічної допомоги в межах Плану Маршалла та систематизація принципів ефективного надання й використання міжнародної допомоги, які були закладені в

Плані Маршалла та залишаються актуальними в умовах економічних перетворень в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою.

Перш ніж оцінити історичні передумови та виявити причини й наслідки надання технічної й фінансової допомоги в рамках Плану Маршалла, доцільно також згадати про різні теоретичні підходи щодо ролі, причин міжнародного руху капіталу та його наслідків для національних економік. Розробка теоретичного обґрунтування вивозу капіталу була започаткована ще у XVI–XVII ст. у роботах англійських економістів Т. Мана (1571–1641 рр.) та В. Стаффорда (1554–1612 рр.), на думку яких, держава має втручатися у формування зовнішньоторговельних відносин з метою обмеження вивозу з країни валюти та збільшення експорту товарів порівняно з їх імпортом, що сприятиме додатковому надходженню в країну золота і вкладень у національну економіку. На противагу меркантилістам А. Сміт (1723–1790 рр.) розглядав трансграничне переміщення капіталу як дієвий механізм економічного національного та загальносвітового розвитку.

Д. Рікардо (1772–1823 рр.), пізніше Дж. С. Міль (1806–1873 рр.), який ґрунтувався на принципі порівняльних переваг у міжнародній торгівлі, довели, що диференціація в нормі прибутку є причиною руху капіталу між країнами.

На думку К. Маркса (1818–1883 рр.), вивіз капіталу пов'язаний із його відносним надлишком в середині країни-експортера та вищою нормою прибутку на вкладений капітал, а також дешевою робочою силою й низьким рівнем цін на сировину у периферійних країнах. Інакше кажучи, надлишковий капітал, який міг бути вивезений за межі країни у трьох формах (товарній, продуктивній, грошовій), розцінювався як спосіб завоювання нових ринків [1, с. 65–77; 2].

На початку XX ст. В. Ленін (1870–1924 рр.), розглядаючи зростання вивозу капіталу за межі національних кордонів та посилення його концентрації у формі створення міжнародних монополістичних союзів і картелів, вважав це явище однією з головних ознак монополістичного капіталізму.

У 30–40-х рр. XX ст. Е. Хекшер, Б. Олін, Р. Нурксе, К. Іверсен розвинули неокласичні теорії міжнародного руху капіталу, які ґрунтувались на класичній теорії міжнародної торгівлі. Під час дослідження вивозу капіталу вони виявили зворотній зв'язок між його концентрацією та граничною продуктивністю. Фактори виробництва, на думку науковців, рухаються завдяки різному попиту на них у різних країнах та будуть переміщуватись з країни, де їхня гранична продуктивність низька, в країну, де цей показник вищий, що зумовить ефективне використання факторів виробництва в обох країнах та збільшить їх сукупний національний дохід.

На думку Дж. М. Кейнса (1883–1946 рр.) та його послідовників, основним чинником вивозу капіталу є нерівномірний платіжний баланс у різних країнах. Він зробив висновок, коли експорт товарів та послуг перевищує їхній імпорт, то це приводить до накопичення іноземних платіжних засобів та стимулює вивіз капіталу з країни. При порушенні цього правила виникає необхідність втручання з боку держави. Дж. Кейнс розвинув теорію Кейнса, суть якої полягала у необхідності втручання держави з метою підтримки "сукупного" попиту суспільства. Він пропонував державі брати гроші в борг, збільшувати податки та витратити отримані кошти на розвиток нового виробництва і таким чином створювати попит. Додатковий попит зі сторони уряду зумовить зростання кількості робочих місць та дозволить робітникам більше купувати. Це збільшить попит на товари та створить умови для нового виробництва, нових робочих місць і т. д. Незважаючи на певні недоліки теорії Кейнса, вона широко використовувалась на

практиці урядами розвинутих країн після Другої світової війни, оскільки це був єдиний спосіб уникнути глибоких криз [1, с. 65–77; 2].

Незважаючи на різні підходи до визначення ролі та наслідків міжнародного руху капіталу, в тому числі у формі міжнародної допомоги, фінансова та технічна допомога, на нашу думку, є одним із засобів подолання нестачі ресурсів у країні й водночас основним каталізатором у досягненні економічного зростання завдяки приросту капіталовкладень, а це сприятиме підвищенню життєвого рівня суспільства. Тому доцільно зупинитись на Плані Маршалла, в межах якого надавалась фінансова та технічна допомога, як дієвому механізмі відновлення Європи після Другої світової війни та прикладі для розвитку взаємовигідного співробітництва.

Після закінчення Другої світової війни Європа дуже постраждала: економічна система повністю була зруйнована та спостерігалась політична нестабільність. Так, під час Другої світової війни загинуло 65 млн. чоловік, були зруйновані десятки тисяч міст та сіл, заводи, залізниці та порти як основа тодішньої економіки, зросли державні борги. Особливо постраждала Німеччина, яка втратила 6,5 млн. осіб, всі великі міста були зруйновані, половина чоловіків працездатного віку загинула або перебувала в полоні. Безробіття в Німеччині досягало 40%, а державний борг зріс у 10 разів.

До 1947 р. у країнах Західної Європи більшість промислового обладнання стало непридатним або майже повністю зношеним. Нестача вугілля, сталі та інших основних ресурсів призвели до зниження обсягів виробництва в Західній Європі: обсяг сільськогосподарського виробництва становив лише 83% довоєнного рівня, промислового виробництва – 88%, а експорт – лише 59%. У Великобританії обсяг промислового виробництва скоротився на 35%, у Франції – на 70%.

Країни Західної Європи за рахунок їхнього власного виробництва могли забезпечити своє споживання зерна, бавовни, алюмінію, міді тільки на 40%, свинцю й цинку – на 30%, сала й масла – на 15% [3; 4; 5].

Все це спричинило збільшення потреби в імпорті базових товарів. Однак європейські країни через вичерпання золотих і доларових резервів опинилися перед перспективою скорочення імпорту продовольчих і головних сировинних ресурсів та не мали можливості ефективно використовувати наявні ресурси. Високі темпи інфляції та нестійкість європейських валют підірвали зацікавленість фермерів обмінювати свої продукти на гроші та в кінцевому результаті – дефіцит найбільш необхідних продуктів деморалізовували людей.

Приватні організації, банки, страхові й транспортні компанії зникли через втрату капіталу або просто були знищені. В сукупності все це спричинило руйнування єдиної системи торгівлі в країнах Західної Європи як внутрішньої, так і зовнішньої.

Відновлення економічних та політичних систем країн Європи було значно сповільнене через те, що через два роки після припинення воєнних дій умови миру з Німеччиною й Австрією усе ще були не погоджені. До того ж відновлення економічної структури Європи вимагало значних зусиль, ніж очікувалося, та часу.

Крім тяжкої економічної кризи, соціальної напруженості в Західній Європі посилювались комуністичні рухи, що створювало передумови для політичних змін. У Східній Європі встановлювався все більш жорсткий контроль з боку Радянського Союзу.

Розвиток політичної й економічної ситуації викликав побоювання з боку президента США Г. Трумена та його адміністрації. У березні 1947 р. армійський генерал Дж. Кетлетт Маршалл – міністр закордонних справ США – на конференції міністрів закордонних

справ зустрівся з Й. Сталіним та зрозумів, що Росія не зацікавлена в наданні допомоги Європі.

12 березня 1947 р. була вперше проголошена Доктрина Трумена, що заклала основу підготовки виконання Плану Маршалла у формі Програми відновлення Європи, який полягав у наданні американської допомоги післявоєнній Європі.

5 червня 1947 р. Дж. Маршалл виклав студентам Гарвардського університету програму, пізніше названу "Планом Маршалла", та зазначив, що Європі й світу загалом загрожує небезпека повного економічного занепаду після Другої світової війни. На його думку, якщо Європі не надати допомогу, то їй загрожує серйозне погіршення в "економічній, соціальній і політичній сферах". Він закликав США допомогти відновити економіку Європи та запросив усі європейські держави до співробітництва у виконанні цього завдання.

У зв'язку з цим 12 червня 1947 р. представники 16 країн Західної Європи провели нараду в Парижі, де обговорили розміри конкретної допомоги, необхідної для кожної з них, а саме: 22 млрд. дол. США. Крім цього був створений Урядовий комітет з європейського економічного співробітництва, основною метою якого було вивчення стану економік країн-реципієнтів та можливостей прийняття ними допомоги від США.

2 квітня 1948 р., після майже року напружених дебатів, Конгрес США переважною більшістю голосів ухвалив пропозицію Маршалла та прийняв Акт про Економічне Співробітництво – законодавчу основу Плану Маршалла, який був підписаний президентом Г. Труменом. Після чого при співвідношенні голосів 69 до 17 остаточно законопроект про затвердження Плану Маршалла був прийнятий в Сенаті, а при співвідношенні 329 голосів проти 71 – в Палаті представників [3; 6].

Для управління процесом виконання Плану Маршалла була створена Адміністрація Економічного Співробітництва (АЕС), яка мала міжурядовий характер та функціонувала як напівприватне агентство. АЕС повністю контролювала поточну діяльність, оскільки, на думку Вашингтона, вирішення проблем відтворення Європи вимагало певної бізнесової кмітливості з боку представників приватного сектору, якої не мали та не могли мати співробітники Державного Департаменту. Водночас питання формування політики АЕС вирішувала спільно з Державним Департаментом США. АЕС мала адміністратора у Вашингтоні, яку очолив президент автомобільної компанії Студебекер Пол Хоффман, спеціального представника у Парижі на чолі Аверела Харрімана, відомого в бізнесових і банкірських колах та місцеві місії в усіх країнах-учасниках Плану. В роботі АЕС брали активну участь не лише політичні лідери й керівники урядів, а й видатні бізнесмени, які посіли головні позиції в адміністраціях у Вашингтоні, Парижі й місцевих місіях у країнах-учасниках, а також представники професійних спілок й асоціацій, чия кваліфікація дала змогу зробити програму відтворення ефективною.

Для реалізації Плану Маршалла країни Західної Європи у квітні 1948 р. створили постійно діючу Організацію Європейського Економічного Співробітництва (ОЄЕС) із штаб-квартирою в Парижі, яка пізніше трансформувалася в Організацію Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), основною метою якої було контролювати розподіл засобів й умови їхнього використання. ОЄЕС, як і План Маршалла, загалом виконувала завдання "стримування комунізму на економічному рівні". ОЄЕС – утворення, яке формально об'єднувало 16 країн-учасниць Плану, а фактично – денаціоналізоване агентство на чолі професійних міжнародних службовців, які мали необхідну автономію від урядів.

У квітні 1948 р. США з 16 західноєвропейськими країнами підписали відповідні угоди, в яких зазначалося, що основною умовою надання допомоги була відмова цих країн від націоналізації промислових об'єктів та заохочення розвитку приватних підприємств.

У 1948 р. АЕС розпочала програму технічної та фінансової допомоги, в межах якої було розроблено низку проектів технічної допомоги, інженерних проектів та економічних досліджень, які проводились за допомогою американських експертів з метою відновлення основних виробничих фондів та підвищення ефективності європейської промисловості. До 31 грудня 1951 р. (протягом 4 років) 16 країнам Західної Європи було спрямовано близько 13 млрд. дол. США, що становило майже 10% федерального бюджету США або 2% ВВП, на реалізацію різноманітних проектів технічної допомоги (ТД).

В межах проектів ТД у США організовувались навчання для технічних співробітників та менеджерів з Європи, метою яких було вивчення методів сільськогосподарського та промислового виробництва.

В рамках Плану Маршалла впродовж 1948–1951 рр. планувалося витратити від 2 до 3 млрд. дол. США на відновлення й розвиток заводів з виробництва заліза, сталі та вугілля, 3–5 млрд. дол. США – на машини й устаткування для шахт, 3–4 млрд. дол. США – на сільськогосподарські машини [3; 5].

Американська допомога надходила в різних формах, а саме: у вигляді безоплатної допомоги, безоплатного постачання товарами та у формі кредитів, які здебільшого надавались. Отже, згідно з Планом Маршалла передбачалось три види поставок допомоги, а саме:

1) предмети найважливішої життєвої необхідності для запобігання голоду. Так, США щовесни виділяли асигнування на продукти харчування, одяг, паливо. Основна частина цих поставок йшла до країн Західної Європи у вигляді дотацій, а не позик. Місцева валюта, виручена від продажу цих продуктів, мала використовуватись урядами європейських країн для зменшення дефіциту державного бюджету, а отже, і темпів інфляції; для нарощування таких дефіцитних ресурсів, як сталь, цемент, вугілля, шахтне устаткування, нафтопродукти, енергетичне устаткування, транспортні засоби;

2) промислове устаткування, яке необхідне було для відновлення базових економічних об'єктів, насамперед вугільних шахт. Адже без енергетичного потенціалу інші галузі економіки не могли працювати. США допомогли Німеччині відновити вугільні копальні, які були майже повністю знищеними, забезпечивши їх відповідним обладнанням. Оскільки більшість вугілля Західної Європи надходило з німецьких копалень, то у фінансуванні переважали позики Міжнародного банку;

3) сільськогосподарські машини, промислові товари, запасні частини та інші. Ці поставки фінансувались під гарантії американського уряду через Експортно-Імпортний Банк США, що створив для цих цілей спеціальне відділення.

АЕС розподіляла безоплатну допомогу та кредити відповідно до доларового дефіциту платіжного балансу кожної країни. Так, 60% допомоги за Планом Маршалла отримали чотири країни: Великобританія, Франція, Італія, Західна Німеччина. Першими одержувачами допомоги стали Греція й Туреччина. Підраховано, що із витрачених 13 млрд. дол. США до Америки повернулися 10,5 млрд. дол. США, а інші були видані на військові витрати Туреччини та Греції (табл. 1).

Таблиця 1

**Допомога країнам Західної Європи від США згідно з Планом Маршалла,
млрд. дол. США [4]**

Великобританія	3,297
Франція	2,296
Бельгія	0,75
Нідерланди	1,128
Люксембург	0,025
Норвегія	0,372
Швеція	0,347
Данія	0,385
Ісландія	0,043
Ірландія	0,133
Португалія	0,07
Італія	1,204
Австрія	0,488
Швейцарія	0,25
Західна Німеччина	1,448
Греція	0,366
Туреччина	0,137

Крім американської допомоги, європейські країни робили свій власний внесок та працювали із США у різних проектах і сферах. Так, впродовж перших двох років основні європейські країни з внутрішніх джерел робили від 80 до 90% капіталовкладень у розбудову Західної Європи.

Кожна країна-учасниця створила у своєму уряді Агентство з національного відтворення, до роботи якого залучали приватний сектор, профспілки, асоціації фермерів та неурядові організації, які встановили контакти з місіями АЕС у країнах-учасницях та з ОЄЕС.

Як бачимо, на практиці американським та європейським лідерам вдалося об'єднати зусилля бізнесових, наукових та громадських об'єднань для досягнення економічного розвитку, що і було основою Плану Маршалла.

31 грудня 1951 р. План Маршалла офіційно припинив свою чинність та був замінений законом "Про взаємну безпеку", що передбачав одночасне надання країнам Західної Європи економічної й військової допомоги як головний елемент зовнішньої політики США.

Американська допомога пропонувалась також і соціалістичним країнам, у тому числі й Радянському Союзу. Однак Фінляндія, Югославія, СРСР і окупована ним Східна Європа від американської допомоги відмовилися. Для всіх тоталітарних режимів було неприйнятне те, що допомога надавалася тільки приватному сектору. Зокрема Радянський Союз побоювався внутрішньополітичних та економічних шоків і розвалу тоталітарної системи.

Отже, передумовою виникнення Плану Маршалла була низка причин як економічних, так і політичних.

Економічні причини, які підштовхнули до втілення Плану Маршалла, є найбільш очевидними, оскільки американська промисловість та сільське господарство протягом 1945–1946 рр. переживали небувалий економічний підйом. У США було створено 12 млн. нових робочих місць, безробіття скоротилося з 10 до 4%. США вийшли з війни як

беззаперечний лідер та домоглися зміцнення своїх міжнародних позицій значною мірою завдяки ослабленню традиційних центрів сили, якими в Західній Європі були Англія, Франція та Німеччина, а в Східній – СРСР. На той час США випускали 50% світового виробництва товарів та послуг, що і вимагало пошуку нових ринків. Американський експорт у Західну Європу у два рази перевищував імпорту із неї. Західноєвропейські країни були не в змозі заплатити за поставки американських товарів через нестачу платіжних засобів. Без процвітання Західної Європи, найважливішого торговельного партнера США, було б неможливе процвітання останніх [3; 4].

Так, у своїй телеграмі посол СРСР у США Н. В. Новиков, яка була адресована міністрові закордонних справ СРСР В. М. Молотову, зазначив: "... є серйозні причини економічного характеру, що обумовили План Маршалла... Якщо врахувати той факт, що експорт із США в Європу перевищує імпорту із Європи щомісяця на 1 млрд. дол. США, то стане зрозуміло, що американський уряд був економічно змушений терміново шукати нових шляхів для здійснення своєї зовнішньої політики".

В іншому випадку американський експортний ринок опинявся перед загрозою занепаду та повторення економічної кризи 1929–1933 рр., що спричинило би масове безробіття в США. Крім розширення експорту, динамічна економіка США вимагала інвестування за кордоном, що було неможливо без відбудови основних країн-партнерів у Європі та їх інтеграції у систему світової торгівлі. До того ж громадяни США зробили значні заощадження під час війни, а отже, були готові до споживання нових товарів.

Саме тому американські лідери хотіли відновити Європу за принципами ліберального капіталізму (капіталізм у поєднанні з вільною торгівлею, а не контролем з боку держави та силами вільного ринку), які ототожнювали з демократичними формами правління. Автаркійну економічну політику вони асоціювали з тоталітарним політичним режимом та були переконані, що тільки країни з однотипною економічною системою можуть бути аполітичними партнерами.

Тому розроблений План Маршалла зайняв найважливіше місце в зовнішній політиці США в початковий післявоєнний період та сприяв досягненню основних цілей Вашингтона: недопущення виникнення економічної кризи в середині США в результаті надлишку виробленої в роки війни продукції, забезпечивши її експорт на створений ними західноєвропейський ринок та створення світової системи вільної торгівлі й світу "відкритих дверей".

До того ж без допомоги США імпорту країн Західної Європи скоротився б наполовину, а доларовий імпорту – на 4/5, що означало б для цих держав економічний параліч.

США та їхні європейські партнери розуміли, що без міцної виробничої бази шанси на подолання труднощів, в тому числі інфляції, невеликі.

Відповідно до Плану Маршалла європейські країни мали:

- 1) прискорити розвиток внутрієвропейської торгівлі, тобто вжити заходів щодо полегшення обміну товарами й послугами між собою;
- 2) забезпечити активізацію найбільш ефективних виробничих потужностей через міждержавну кооперацію для досягнення найшвидшого зростання випуску продукції;
- 3) почати фінансові та інші заходи щодо зміцнення своїх валют, відновлення довіри до них;
- 4) надати європейській кооперації організаційне забезпечення.

На думку Маршалла, розроблений План відповідав інтересам США та був єдиною надією для Європи, а політика надання економічної допомоги "автоматично збільшила б добробут залучених держав і забезпечила б домінуючу позицію США".

Політичні причини також збігалися з національними інтересами США, і однією з головних цілей надання допомоги стало те, що за допомогою економічного відновлення Західної Європи планувалося боротися проти Радянського Союзу й загроз комунізму. З військової точки зору, тільки маючи здорову економіку, Європа могла собі дозволити мати військову силу, необхідну для стримування Червоної Армії. Прогрес у Європі був неможливий без Німеччини. Водночас відтворення Німеччини було неможливе без протистояння Радянському Союзу [7, с. 47–51].

Отже, План Маршалла поряд з іншими зовнішньополітичними програмами періоду "холодної війни" був реальним інструментом США у протистоянні з Радянським Союзом і будівництві "Рах-амерікана" (світу по-американськи) з метою завоювання домінуючої позиції у світі.

Основною відмінною рисою Плану Маршалла було найтісніше злиття й взаємозв'язок економічних й політичних факторів, що вплинули на його створення. План Маршалла був економічним важелем для проведення політичної стратегії, закладеної в доктрині Г. Трумена.

Завдяки Плану Маршалла вдалося досягнути позитивних результатів. Щорічна допомога з боку США в 4–5 млрд. дол. США дозволила країнам Західної Європи за 3 роки збільшити випуск продукції на 20 млрд. дол. США.

Так, ВВП у Європі підвищився на 32,5%, від 119 млрд. дол. США в 1947 р. до 159 млрд. дол. США в 1951 р.: промислове виробництво зросло на 40% порівняно з довоєнним рівнем; обсяг сільськогосподарської продукції – на 11%. Обсяги внутрішньоевропейської та зовнішньої торгівлі значно перевищували показники, очікувані на початку реалізації Плану Маршалла. До 1953 р. обсяг європейської торгівлі підвищився на 40% [3].

Залучені наприкінці 40-х – початку 50-х рр. інвестиції, суттєво підвищили конкурентоспроможність європейського експорту на зовнішніх ринках. Допомога за Планом Маршалла сприяла імпорту базових товарів, стимулювала інвестиції та допомогла на початку 1950 р. зупинити інфляцію у багатьох країнах.

У Франції технічна допомога сприяла реалізації Плану промислового розвитку Монне, в Німеччині вона посилила вже очевидні тенденції раціоналізації виробництва. В Італії та Греції найбільшу довгострокову користь принесла у відновленні залізних й автомобільних доріг та ліній енергопостачання. У Великобританії допомога майже повністю була використана на погашення боргів воєнного часу та зміцнення фунта стерлінга. В інших країнах допомога сприяла удосконаленню інженірингових та маркетингових методів, адаптації нових технологій, поширенню сучасних методів промислового планування, зростанню автоматизації та удосконаленню організації виробництва. Все це зробило значний внесок у розвиток промислового виробництва.

Починаючи з 1952 р., економіка Західної Європи вступила в період соціального миру та процвітання, що тривав понад двадцять років.

План Маршалла зміцнив політичну стабільність у регіоні та значно посилив обмеження щодо поширення комунізму. Він також заклав фундамент розвитку трансатлантичного співробітництва в економічній та політичній сферах, у якому США міцно зайняли домінуючу роль, та подальшого розвитку європейської й атлантичної інтеграції, що діє і поширюється сьогодні. У 1949 р. був створений сильний і міцний союз НАТО.

У 1947 р. в Женеві (Швейцарія) США з 22 державами уклали Генеральну Угоду про Тарифи і Торгівлю (ГАТТ), які зобов'язались дотримуватися принципу найбільшого

сприяння, майже знищивши всі встановлені урядами країн-членів тарифи та торговельні обмеження, створивши тим самим основу спільного ринку.

Одним із найбільших досягнень Плану Маршалла є інтеграція економік Західної Європи. В результаті діяльності Плану Маршалла було сформовано у Європі єдиний економічний простір, що був започаткований у 1951 р. як Європейське Об'єднання Вугілля і Сталі (ЄОВС) та об'єднав шість держав: три країни Бенілюксу, ФРН, Францію та Італію. Ця організація розглядалася американськими та європейськими лідерами як наднаціональний механізм інтеграції та регулювання конкуренції в Західній Європі. ЄОВС стала прикладом дієвого міжнародного управління, що здатне гармонізувати розбіжності окремих країн та дати практичні результати.

У 1955 р. країни Бенілюксу запропонували для обговорення меморандум з європейської інтеграції та дали згоду щодо "розвитку спільних інститутів, поступового злиття національних економік, створення Спільного ринку та успішного узгодження соціальної політики". Цей меморандум став підґрунтям укладання 25 березня 1957 р. Римської угоди, яка засвідчила появу Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом) та набула чинності з 1 січня 1958 р.

До початку 1960-х рр. у межах Римської угоди функціонував тільки консультативний орган – Валютний комітет, створений для координування внутрішньої та зовнішньої грошової політики країн-учасниць Спільного ринку.

У 60-ті рр. також запроваджено європейські рахункові одиниці для Європейського інвестиційного банку, сформовано бюджет ЄЕС та розроблено загальну концепцію сільськогосподарської політики.

Прагнення країн ЄЕС до більш тісної координації національних грошових політик та скорочення внутрішньоєвропейських коливань валютних курсів зумовило прийняття рішення про створення Європейського валютного союзу (ЄВС) [5; 6].

Таким чином, саме План Маршалла вивів Європу на шлях від автаркії 30-х років до спільного ринку 60-х.

Отже, План Маршалла був спільним проектом європейців та американців як партнерів у справі відродження Європи, що передбачав розробку цілісної регіональної програми (спільної програми), а не просто поєднання відокремлених національних програм, узгодженої "багатьма, якщо не всіма, європейськими країнами", в рамках якої надавалась фінансова підтримка з боку США. План Маршалла був спрямований передусім на активізацію внутрішніх ресурсів країн-учасниць та будувався на принципах самопомогі, взаємної допомоги й розподілу відповідальності. До того ж згідно з Планом ініціаторами були країни-учасниці.

План Маршалла є взірцем надання двосторонньої допомоги, не втрачаючи свого практичного значення, він зазнав успіху завдяки його принципам, а саме: 1) своєчасності надання допомоги; 2) "толерантності" з боку США, тобто уникнення диктування умов щодо надання допомоги та незастосування прямого втручання у внутрішні справи країн-реципієнтів для збереження їхнього подальшого співробітництва й досягнення таких колективно важливих цілей, як лібералізація європейської торгівлі, конвертованість європейських валют, інтеграція ринків, розбудова наднаціональних інститутів тощо; 3) достатнім обсягам ресурсів на довгострокову перспективу; 4) врахуванню всього спектра проблем у країнах Західної Європи та намаганням активізувати внутрішні ресурси країн-реципієнтів з метою їхнього економічного розвитку, встановлення демократії й ринкової економіки; 5) загальній вигоді для обох її учасників;

б) скоординованій допомозі, в межах якої важливу роль відігравали ініціативи країн-реципієнтів у власному відтворенні, розробляючи свої національні стратегії (чіткі, прозорі, цілеспрямовані, легітимні), чого й вимагав План; 7) сприйнятливості й атмосфері загального довір'я; 8) розподілу відповідальності та контролю завдяки відповідним інституціям обох учасників за ефективне використання допомоги (введення спеціального бюджетного рахунка дало змогу контролювати реалізацію іноземної фінансової допомоги, у тому числі стимулювати її використання чітко за цільовим призначенням передусім як інвестиційний ресурс, уникаючи "проїдання" допомоги, та контролювати зовнішню заборгованість з метою мінімізації зростаючої й постійної залежності від донора).

Отже, принципи, на засадах яких надавалась міжнародна допомога в рамках Плану Маршалла, надалі залишаються актуальними як для донорів, так і для реципієнтів. Лише їх дотримання зможе забезпечити ефективне проведення економічних реформ у країнах з ринками, що формуються, та забезпечити добробут на глобальному рівні.

Література

1. Рязанова Н. Еволюція теорії та практики вивозу капіталу та його особливості у контексті світової кризи початку ХХІ ст. / Н. Рязанова // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 65–77.
2. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. [Електронний ресурс] / [І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/11380518/ekonomika/mizhnarodna_torgivlya_ta_investitsiyi_-_pavlenko_ii. – Назва з титул. екрана.
3. Кістерський Л. Л. План Маршалла для України [Електронний ресурс] / Л. Л. Кістерський, А. Б. Бурляй, Т. В. Липова. – Режим доступу : http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epo10&issue=2000_3-49. – Назва з титул. екрана.
4. Эрлихман В. ЕС придумали в Штатах [Электронный ресурс] / В. Эрлихман // Ежемесячный журнал об индустрии "Энергия промышленного роста". – 2006. – № 9. – Режим доступу : <http://var/www/epr-magazine.ru/htdocs/427714ed31c27f37c611e8fb1419a203/sape.php> on line 221.
5. Передумови європейської економічної та валютної інтеграції [Електронний ресурс] // Міжнародна електронна комерція. – 27 квітня 2011 р. – Режим доступу : <http://e-commerce2000.blogspot.com/>.
6. Эллууд Д. У. План Маршалла: стратегия, которая принесла плоды [Электронный ресурс] / Д. У. Эллууд // Электронный журнал Государственного департамента США. – 2006. – Режим доступу : <http://nato.w-europe.org/show.php?art=136&rubr=26>.
7. Пошедін О. План Маршалла як передумова євроатлантичної інтеграції / О. Пошедін // Наукові записки. Т. 104. – 2010. – С. 47–51. – (Серія "Історичні науки").

Редакція отримала матеріал 23 грудня 2011 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Оксана ШИМАНСЬКА

Н. Г. МЕНК'Ю: ПАРАДИГМА НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ТЕОРЕТИКА СУЧАСНОГО НЕОКЕЙНСІАНСТВА



Ніколас Грегорі Менк'ю (англ. *Nicholas Gregory Mankiw*; народився 3 лютого 1958 р., Трентон, Нью-Джерсі, США) – американський економіст українського походження. Предки Менк'ю були іммігрантами з галицького селища Грусятічі (нині Жидачівського району Львівської області). Н. Грегорі Менк'ю – професор економіки Гарвардського університету. У студентські роки вивчав економіку в Принстонському університеті і Массачусетському технологічному інституті. Впродовж викладацької діяльності Г. Менк'ю читав різні курси, зокрема, мікроекономіку, макроекономіку, статистику та основи економіки. Одного

разу влітку працював інструктором з вітрильного спорту в Лонг Біч. Професор Г. Менк'ю – плідний автор. Його статті публікуються в академічних журналах "American Economic Review", "Journal of Political Economy", "Quarterly Journal of Economics" і популярних виданнях "The New York Times", "Boston Globe", "The Wall Street Journal". Професор Г. Менк'ю – автор всесвітньо відомих підручників "Макроекономіка" (Macroeconomics, 1992), "Принципи економік" (Principles of Economics, 1998), а також багатьох інших. Діяльність Г. Менк'ю не обмежується викладацькою, дослідницькою та авторською діяльністю. Він директор програми з монетарної економіки в Національному бюро економічних досліджень, некомерційному науковому центрі в Кембриджі, штат Массачусетс, а також є радником Федерального резервного банку в Бостоні і Бюджетної служби Конгресу США. Професор Г. Менк'ю живе в місті Уелслі, штат Массачусетс, з дружиною Деборою, дітьми Кетрін, Ніколасом та Пітером [1, с. 11].

У книзі "Принципи економік" Н. Грегорі Менк'ю детально розглянув десять основних принципів економічної теорії, які створюють уявлення про суть економіки.

Принцип 1. Людина вибирає. Перший висновок уроку щодо прийняття рішень формулюється так: "Безкоштовних обідів не буває". Щоб отримати якусь необхідну людині річ, їй доводиться відмовлятися від іншої, не менш цінної. Прийняття рішення потребує протиставлення однієї мети іншій [1, с. 15]. Визнання необхідності вибору є істотно важливим тому, що усвідомлення наслідків вибору створить можливість прийняття правильного рішення.

© Оксана Шиманська, 2012.

Принцип 2. Вартість будь-чого – це вартість того, від чого доведеться відмовитися, щоб отримати бажане. Витрати втрачених можливостей – це те, від чого доводиться відмовлятися, щоб отримати бажане. Необхідність вибору та прийняття людиною усвідомленого рішення потребує порівняння витрат і благ альтернативного варіанта дій [1, с. 15].

Принцип 3. Раціональна людина мислить у термінах граничних змін. Граничні зміни – це незначні зміни, що вносяться до плану дій. Прийняття багатьох життєво важливих рішень передбачає внесення незначних змін до існуючого плану дій, які економісти називають граничними змінами. Аналіз у термінах граничних змін дає змогу приймати оптимальні рішення [1, с. 16]. Раціонально мисляча людина вдається до дій лише тоді, коли отримувані граничні блага перевищують її граничні витрати [1, с. 17].

Принцип 4. Людина реагує на стимули. Оскільки рішення людини ґрунтуються на порівнянні можливих витрат і благ, зміна співвідношення між ними безсумнівно вплине на її висновки. Розуміння головної ролі стимулювання в поведінці людей особливо важливе для тих, хто розробляє суспільні програми, які часто змінюють блага або витрати приватних дій індивідів. Якщо політикам не вдається правильно оцінити можливі зміни в поведінці людей, результати реалізації програми можуть бути непередбачуваними [1, с. 17]. Аналізуючи будь-яку програму, необхідно розглядати не лише її прямий вплив, а й опосередкований, який виявляється через стимулювання. Якщо програма трансформує існуючу систему стимулів, зміниться і поведінка людей [1, с. 18].

Г. Менк'ю зауважує, що перші розглянуті чотири принципи економікс є основою прийняття рішення індивідом. Проте багато рішень, які приймає людина, впливають не лише на її життя, а й на буття інших людей [1, с. 19]. Саме про це свідчать принципи, на яких будується взаємодія членів суспільства.

Принцип 5. Торгівля на благо кожного. Обмін товарами дає змогу кожній людині спеціалізуватися на тому, що вона або він робить найкраще: чи це стосується ведення фермерського господарства, чи шиття, чи будівництва будинків. Беручи участь у торгах, людина отримує можливість придбати більшу кількість товарів і послуг за нижчою ціною. Країни, так само як і сім'ї, виграють від можливості торгувати одна з одною. Торгівля дає їм змогу спеціалізуватися на тому, що вони вміють робити найкраще, і отримувати в обмін більшу кількість товарів і послуг [1, с. 19].

Принцип 6. Ринок – прекрасний спосіб організації економічної діяльності. У ринковій економіці рішення планового центру замінюються рішеннями мільйонів фірм і домашніх господарств. Винятково самі компанії вирішують, кого брати на роботу і що виробляти. Домашні господарства приймають рішення, на які фірми вони будуть працювати і як вони будуть використовувати свій дохід. Фірми та домашні господарства взаємодіють на ринку. Основою прийняття їхніх рішень є інформація про ціни та особиста зацікавленість. Ціна відображає як цінність товарів для суспільства, так і суспільні витрати на їх виробництво. Оскільки домашні господарства і фірми, приймаючи рішення про купівлю і продаж, орієнтуються насамперед на ціни, вони, не підозрюючи, оцінюють соціальні блага і витрати своїх дій. Отриманий у підсумку результат у багатьох випадках забезпечує максимальну користь суспільству загалом. Інший надзвичайно важливий висновок полягає в тому, що у тих випадках, коли уряд намагається впливати на об'єктивне пристосування цін до рівня попиту та пропозиції, він перешкоджає скоординованій взаємодії мільйонів домашніх господарств і фірм, які є основою економіки. Ось чому податки негативно впливають на рівень оптимальності розподілу

ресурсів: податки спотворюють ціни, а отже, домашні господарства і фірми приймають помилкові рішення [1, с. 20].

Принцип 7. Іноді уряд може позитивно вплинути на ринок. Державне втручання в економіку є виправданим з двох причин: коли воно спрямоване на забезпечення ефективності та рівності, тобто коли основна мета урядових програм полягає або в збільшенні економічного сегмента, або у зміні способу його розподілу. Мета багатьох урядових програм, таких як стягнення прибуткового податку та соціальна міць, – досягнення більш справедливого розподілу економічних благ [1, с. 21]. Г. Менк'ю зазначає, що одна з цілей вивчення економічної теорії полягає в тому, щоб оцінити, коли політика уряду спрямована на досягнення ефективності чи рівності, а в яких випадках – на вирішення інших завдань.

Наступні три принципи стосуються функціонування економіки загалом.

Принцип 8. Рівень життя населення визначається здатністю країни виробляти товари та послуги. Величезні відмінності в рівні життя населення різних країн зводяться до відмінностей у рівнях продуктивності – кількості товарів і послуг, які вироблені за одну годину робочого часу. У країнах, де працівники виробляють за одиницю часу велику кількість товарів і послуг, основна частина населення має високий рівень життя, а темпи зростання продуктивності визначають темпи зростання середнього доходу. Фундаментальний взаємозв'язок між продуктивністю і рівнем життя начебто очевидний, але в ньому прихований глибокий сенс. Якщо продуктивність – первинний чинник, який визначає рівень життя, всі інші пояснення – другорядні. Видається спокусливим, наприклад, приписати підвищення рівня життя населення політиці профспілок чи уряду, який встановлює величину мінімальної оплати праці. Насправді справжній герой працівників – їх зростаюча продуктивність. Деякі американські коментарі пояснюють уповільнення в останні роки зростання доходів населення зростаючою конкуренцією з боку Японії та інших країн. Насправді ж причина полягає у зниженні темпів зростання продуктивності [1, с. 22].

Принцип 9. Ціни зростають тоді, коли уряд друкує надто багато грошей. Це один з найбільш показових у світовій історії прикладів інфляції – збільшення загального рівня цін в економіці. Коли уряд випускає занадто велику кількість національних грошових одиниць, вартість грошей зменшується. На початку 1920-х рр. у Німеччині темпи зростання цін становили 300% на місяць, щомісяця потроювалася і кількість грошей в обігу. Хоча економічна історія США менш драматична, аналіз показує, що висока інфляція 1970-х рр. пов'язана зі швидким зростанням кількості грошей в обігу, а низька інфляція в 1990-х рр. – з уповільненням темпів зростання кількості грошей у національній економіці [1, с. 23].

Принцип 10. У короткостроковій перспективі суспільство має зробити вибір між інфляцією та безробіттям. Зниження інфляції часто розглядають як привід до тимчасового зростання безробіття. Змінюючи обсяги державних витрат, ставки податків і кількість грошей в обігу, політики отримують можливість у короткостроковій перспективі впливати на рівні інфляції і безробіття. Питання про використання цих інструментів грошової і фінансової політики залишається відкритим для обговорення [1, с. 24].

Окрім вищезазгаданих принципів, у книзі "Принципи економіки" Н. Грегори Менк'ю виклав теорію попиту і пропозиції, проаналізував витрати виробництва, поведінку фірм на конкурентних ринках, розглянув особливості функціонування ринків факторів виробництва, економіку громадського сектору, споживчий вибір, розподіл доходів, суспільні блага, зовнішні ефекти тощо. Автор обґрунтував також проблеми податкової

системи та міжнародної торгівлі. Цінність книги полягає в тому, що майже в усіх її розділах містяться приклади застосування принципів економіки в реальному житті.

У книзі "Макроекономіка" Н. Грегорі Менк'ю вдало поєднує поглиблений аналіз сучасних макроекономічних моделей із зрозумілістю викладача і практика, який брав участь у розробці економічної політики США. У ній представлені принципи класичної та кейнсіанської економічних теорій, а також моделі, розроблені протягом останніх десятиліть, поданий цікавий фактичний матеріал, приклади практичного використання теоретичних розробок.

Г. Менк'ю концентрує увагу на чотирьох найважливіших проблемах, які має вирішити макроекономіка як наука і навколо яких відбувається гостра дискусія. Проблема перша полягає в тому, за допомогою яких методів економічної політики можна домогтися підвищення природного рівня виробництва в національній економіці. Оскільки природний рівень виробництва залежить від обсягу капіталу, кількості праці і рівня технології, то будь-які заходи економічної політики, спрямовані на збільшення обсягу виробництва в довгостроковому періоді, мають сприяти збільшенню капіталу, підвищенню ефективності використання праці та вдосконаленню техніки і технології. Однак реалізація цих заходів є складним завданням, яке потребує значних витрат [2, с. 547]. Щодо другої проблеми (чи варто уряду намагатися стабілізувати економіку) Г. Менк'ю зазначає, що заходи стабілізаційної політики можуть лише зменшити амплітуду коливань обсягу виробництва та зайнятості навколо їхніх природних рівнів, але не можуть змінити природного рівня безробіття. Тому стабілізаційна політика дає змогу "згладити" різкі спади і бурхливі підйоми, але середній ефект від стабілізаційної політики загалом є незначним [2, с. 548]. Третя проблема стосується порівняння величини витрат від інфляції з величиною витрат на боротьбу з нею. Вчений констатує, що внаслідок відсутності точної кількісної оцінки витрат від інфляції та витрат на дезінфляцію економісти часто пропонують державній владі протилежні рекомендації. Можливо, на думку Г. Менк'ю, що в процесі подальших наукових досліджень буде досягнуто консенсусу у вирішенні питання про переваги низьких темпів інфляції і найкращі способи їх досягнення [2, с. 549]. Четверта проблема відображає те, наскільки важлива проблема дефіциту державного бюджету. Більшість моделей відображені в праці Г. Менк'ю, базуються на традиційному погляді на проблему державного боргу, згідно з яким дефіцит державного бюджету призводить до зниження рівня заощаджень та інвестицій в національній економіці, а також до виникнення дефіциту торговельного балансу. У довгостроковому періоді наявність державного боргу зменшує визначений обсяг капіталу і збільшує зовнішню заборгованість. На думку прихильників традиційного підходу, державний борг є великим тягарем для майбутніх поколінь [2, с. 549]. Прихильники рікардівського погляду наголошують, що дефіцит бюджету є простим заміщенням поточних податків майбутніми. Поки споживачі завбачливі, про що наголошується в теорії споживання, доти вони економитимуть кошти сьогодні для оплати нащадками вищих податкових платежів у майбутньому [2, с. 550]. Ці економісти, як стверджує Г. Менк'ю, роблять висновок про те, що бюджетні дефіцити здійснюють незначний вплив на національну економіку.

Н. Грегорі Менк'ю загалом констатує, що "...сучасна макроекономіка дозволяє заглибитись у суть багатьох економічних явищ, але багато питань залишаються відкритими. Завдання економістів – дати відповіді на ці питання. Завдання творців економічної політики – використовувати наявні знання для підвищення результативності національної економіки. Обидва завдання можуть здаватися нездійсненними, але справжнім дослідникам під силу все" [2, с. 550].

В економічній теорії за останні півтори десятиліття значною мірою відбулось економічне зростання, зумовивши появу величезної кількості як теоретичних, так і емпіричних досліджень. Поява так званої нової хвилі теоретичних моделей ендогенного економічного зростання здійснила революцію в теоретичних поглядах на економічне зростання. Нині ні в кого не викликає сумнівів, що саме людський, а не фізичний капітал, відіграє головну роль у збільшенні темпів економічного зростання сучасних економік [3]. Необхідність формування інноваційної економіки змушує замислитись щодо внеску людського капіталу у збільшення найважливіших економічних показників (ВВП, національного доходу, продуктивності праці тощо).

Класичною моделлю економічного зростання з урахуванням людського капіталу є модель Менк'ю–Ромера–Вейла (MPB) [4], яка пройшла апробацію при дослідженні динаміки економічного зростання в багатьох країнах світу:

$$[Y(t) = K(t)^\alpha [E(t)L(t)]^{1-\alpha}] \Rightarrow [Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta [A(t)L(t)]^{1-\alpha-\beta}], \quad (1)$$

де $Y(t)$ – обсяг суспільного продукту в момент часу t ; $K(t)$, $H(t)$ і $L(t)$ – відповідно обсяги застосованих фізичного капіталу, людського капіталу і праці (чисельність працівників) у момент часу t ; $E(t)$ і $A(t)$ – ефективність праці в момент часу t ; α , β і $(1 - \alpha - \beta)$ – показники еластичності обсягів виробництва щодо фізичного капіталу, людського капіталу й праці, які в сумі дорівнюють одиниці [5, с. 429]. Ця модель ґрунтується на таких припущеннях:

- а) існує взаємозамінність людського та фізичного капіталів;
- б) норма вибуття фізичного й людського капіталів однакова і за моделлю Р. М. Солоу дорівнює сумарному значенню приростів населення n' , науково-технічного прогресу g' і норми амортизації δ' : $[(n'+g'+\delta')k]$ і $[(n'+g'+\delta')h]$;
- в) діє спадна віддача капіталу, тому $(\alpha + \beta) < 1$;
- г) використовується підхід Р. М. Солоу щодо аналізу показників у розрахунку на одного ефективного працівника, тобто усі параметри виробничої функції необхідно поділити на величину $(L \times A)$:

$$\left[\frac{Y}{L \times A} = \left(\frac{K}{L \times A} \right)^\alpha \times \left(\frac{H}{L \times A} \right)^\beta \times \left(\frac{L \times A}{L \times A} \right)^{1-\alpha-\beta} \right] \Rightarrow [y = k^\alpha \times h^\beta], \quad (2)$$

де k – капіталоозброєність ефективного працівника фізичним капіталом; h – капіталоозброєність ефективного працівника людським капіталом. Варто зазначити, що модель Р. М. Солоу за відсутності параметра H зводилася б до виразу $y = k^\alpha$ [5, с. 429].

У моделі Менк'ю–Ромера–Вейла позитивна різниця між інвестиціями $s'_k y(t)$ і $s'_h y(t)$, з одного боку, й величинами вибуття $[(n'+g'+\delta')k]$ і $[(n'+g'+\delta')h]$ – з іншого, становить приріст людського і фізичного капіталів, а негативна – їхнє скорочення. Тоді вираз $\Delta k = s'_k y - (n'+g'+\delta')k = s'_h y - (n'+g'+\delta')h = \Delta h = 0$ характеризує стан глобальної стійкості й описується такою функцією:

$$y^* = (k^*)^\alpha (h^*)^\beta. \quad (3)$$

Вчені довели, що зростання норми заощадження s' збільшуватиме обсяг інвестицій

$s'_k y(t)$ та $s'_h y(t)$, сприятиме нарощуванню суспільного продукту y , а також забезпечуватиме стійку рівновагу на вищому рівні. Натомість, приріст населення n' негативно позначатиметься на цих процесах загалом і на якісних та кількісних параметрах людського капіталу h і Δh зокрема [5, с. 429]. Емпіричні дослідження 1960–1980 рр. по країнах світу з різним ступенем розвитку дали вченим змогу встановити частку кожного із чинників у суспільному продукті:

$$Y = K^\alpha H^\beta L^{(1-\alpha-\beta)} = K^{1/3} H^{1/3} L^{1/3}. \quad (4)$$

Досліджуючи випадок ендегенного зростання, Г. Менк'ю, Д. Ромер і Д. Н. Вейл виявили, що $(\alpha + \beta) = 1$. Таким чином, сума показників еластичності суспільного продукту Y за усіма виробничими факторами (працею L , людським капіталом H і фізичним капіталом K) перевищує одиницю, зумовлюючи випереджуючі темпи економічного зростання. Цей феномен, на думку вчених, підсилюватиметься і досягне максимуму у разі абсолютної мобільності технологій, праці, людського та фізичного капіталів у мегаекономічному масштабі. Вважається, що саме людські ресурси у країнах, що розвиваються, визначають зміст і етапи соціально-економічного розвитку. Країни, які не спроможні забезпечити накопичення знань та удосконалення здібностей своїх громадян, приречені на невдачу [6].

Таким чином, наукові погляди Н. Г. Менк'ю та багатьох інших сучасних вчених-економістів є не лише інструментом генерування, а й практичного застосування економічних знань. Нові знання, їх впровадження в освіту та економічну практику творять нову якість останньої – економіку знань.

Література

1. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс / Н. Г. Мэнкью. – 2-е изд., сокращ. – СПб. : Питер, 2001. – 496 с.
2. Манків, Грегорі Н. Макроекономіка / Манків, Н. Грегорі; наук. ред. пер. з англ. С. Панчишина. – К. : Основи, 2000. – 588 с.
3. Питухин Е. А. Влияние человеческого капитала на производительность труда в секторах экономики, соответствующих приоритетным направлениям развития науки, технологии и техники [Электронный ресурс] / Е. А. Питухин, А. А. Яковлева. – Режим доступа : <http://www.labourmarket.ru>.
4. Gregory Mankiw. A Contribution to the Empirics of Economic Growth / Gregory Mankiw, David Romer, David N. Weil // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1992. – Vol. 107, no. 2. – Pp. 407–437.
5. Історія економіки та економічної думки: XX – початок XXI ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 582 с.
6. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) / Р. Нуреев // *Вопросы экономики*. – 2000. – № 9. – С. 136–157.
7. Mankiw N. Gregory. *Principles of Economics* / N. Gregory Mankiw. – Mason : South – Western Cengage learning, 2009. – 856 p.
8. Mankiw N. Gregory. *Macroeconomics* / N. Gregory Mankiw. – Harvard : Harvard University, 2010. – 598 p.

Редакція отримала матеріал 28 грудня 2011 р.

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Усков І. В. Бюджетная политика в условиях трансформации системы местных финансов в Украине: монография. – Симферополь : ИТ "АРИАЛ", 2012. – 452 с.

В умовах проведення комплексних реформ вітчизняної системи місцевих фінансів, спрямованих на модернізацію інституційного та фінансового забезпечення органів місцевої влади, одним із головних завдань державних перетворень є формування дієвого механізму бюджетної політики на місцевому рівні. Саме локальна бюджетна політика є інструментом зміцнення фінансової бази, активізації підприємницької та інвестиційної діяльності, розвитку наукового і виробничого потенціалів на рівні територіальних громад. Проте на сьогодні існує значна кількість проблем, які не вирішуються за допомогою реалізації сучасного механізму місцевої бюджетної політики, що не забезпечує посилення самостійності органів місцевого самоврядування та соціально-економічного розвитку територій. Тому актуальним і своєчасним є опублікування монографії І. В. Ускова "Бюджетная политика в условиях системы местных финансов в Украине", в якій обґрунтовано оригінальну концепцію бюджетної політики на місцевому рівні, її організаційну структуру, тактичні і стратегічні цілі й завдання, принципи функціонування і розвитку.

Потрібно зазначити, що євроінтеграційний курс України потребує здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення результативності бюджетної політики, розробку дієвого механізму її реалізації та впливу на соціально-економічний розвиток територіальних утворень у напрямку фіскальної децентралізації. Локальна бюджетна політика має сприяти підвищенню ефективності міжбюджетних відносин, зміцненню фінансової незалежності територіальних громад, забезпеченню соціальних стандартів рівня життя населення в усіх регіонах країни. Отже, бюджетна політика на місцевому рівні має бути спрямована на зниження рівня безробіття населення, підвищення якісних параметрів і стандартів з надання бюджетних послуг населенню, ефективне фінансування установ соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я), а також проектів і програм у сфері соціального захисту і соціального забезпечення місцевих жителів. Ці та багато інших питань відображені в чотирьох розділах монографії, які послідовно і логічно розкривають теоретичні аспекти локальної бюджетної політики.

З огляду на актуальні проблеми фінансової незалежності та несамодостатності територіальних утворень позитивно треба відзначити пропозиції автора щодо розвитку ринку місцевих облігаційних і кредитних позик на основі створення фонду місцевого розвитку. Автор довів, що створення цього фонду на законодавчому рівні в Україні дасть змогу збільшити кількість емітентів муніципальних облігацій, сприятиме укрупненню цих облігаційних позик при забезпеченні їх вільного обігу на внутрішньому ринку.

У монографії на високому рівні представлена модель бюджетного устрою країни, яка охоплює принципи бюджетного унітаризму та бюджетного федералізму.

Впровадження запропонованої змішаної моделі бюджетного устрою країни сприятиме, з одного боку, посиленню фінансової самостійності органів місцевої влади, а з іншого боку, підвищить ефективність державного фінансового контролю за якісними параметрами надання бюджетних послуг населенню.

У роботі детально обґрунтовано необхідність розвитку горизонтальної системи бюджетного регулювання. Уточнено функції, принципи, основні напрями розвитку механізму міжбюджетних відносин в Україні. Значна увага приділена створенню оптимальної системи розподілу централізованої фінансової допомоги (яка ґрунтується на показниках податкового потенціалу територій та сукупного індексу видатків), враховуючи позитивний європейський досвід.

Заслужують на увагу пропозиції автора щодо забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, спрямовані на розвиток бюджетного потенціалу територій, оптимізацію розподілу видаткових повноважень між рівнями влади, створення стимулюючих механізмів, спрямованих на забезпечення зацікавленості органів місцевої влади щодо розвитку власної дохідної бази територій. Аргументовано необхідність подальшої оптимізації адміністративно-територіального устрою країни, впровадження ефективної моделі бюджетного устрою, системи оцінки якості надання бюджетних послуг населенню, фінансового стану та якості управління фінансами місцевого самоврядування, посилення бюджетно-податкової децентралізації як основи підвищення ефективності місцевої бюджетної політики. Крім того, автором вдало окреслено переваги і недоліки бюджетної децентралізації в Україні.

Важливою складовою монографії в контексті формування дієвого механізму реалізації бюджетної політики на місцевому рівні є обґрунтування доцільності використання програмно-цільового методу планування бюджету, для забезпечення впровадження якого виділені його властивості, основні характеристики, переваги й недоліки, розроблені принципи організації, виокремлені етапи й напрями його розвитку на місцевому рівні. Це дало змогу автору монографії створити ефективний механізм функціонування й розвитку програмно-цільового методу планування на рівні територіальних утворень.

З огляду на необхідність створення ефективної системи оцінки місцевих бюджетних програм розроблено науково обґрунтований алгоритм і загальну схему оцінки ефективності бюджетних програм, що дало змогу виділити основні соціальні, економічні, витратні індикатори, а також визначити їх властивості і принципи побудови. Зокрема, запропоновано здійснювати оцінку бюджетних програм з позицій: 1) соціальної та економічної ефективності конкретної бюджетної програми; 2) якості надання бюджетної послуги (товару); 3) результативності досягнутих цілей і завдань, визначених у бюджетній програмі. Відповідно до цих підходів обґрунтовано кількісні показники щодо оцінки ефективності, результативності та якості формування й виконання бюджетних програм.

У зв'язку з необхідністю забезпечення контролю за рухом бюджетних коштів в умовах трансформації системи місцевих фінансів України автор приділив значну увагу створенню ефективної системи контролю за формуванням і виконанням місцевих бюджетних програм. Зокрема, обґрунтував, що найбільш доцільними в застосуванні на місцевому рівні є аудит ефективності та моніторинг результативності, а також виділив основні етапи та розробив загальну схему здійснення аудиту ефективності.

У контексті комплексного розвитку місцевої бюджетної політики в Україні в монографії представлено специфічну систему показників щодо її оцінки. Запропонована сукупність

показників дає змогу оцінити локальну бюджетну політику: по-перше, з позиції досягнення соціально-економічного ефекту на місцевому рівні; по-друге, на підставі підвищення (зниження) якісних параметрів у бюджетній сфері; по-третє, з позиції підвищення ефективності функціонування органів місцевої влади. З метою підвищення ефективності бюджетної політики на місцевому рівні пропонується також сукупність заходів у галузі доходів, видатків і міжбюджетних відносин.

Потрібно вказати на високий рівень концептуалізації об'єкта дослідження, результатом чого є окреслення і систематизація чинників та умов, які впливають на ефективність реалізації бюджетної політики на місцевому рівні. Це дало змогу обґрунтувати "дерево" цілей соціально-економічного розвитку територій, спрямованих на мінімізацію впливу відповідних чинників на локальну бюджетну політику. На підставі згаданого "дерева" цілей розроблено систему заходів щодо вибору стратегії оцінки економічного потенціалу регіону та розроблено механізм його розвитку.

Загалом зазначимо, що монографія І. Ускова є фундаментальним дослідженням, до основних переваг якого належать: глибина теоретичного аналізу, комплексні й системні розробки, які розкривають закономірності розвитку бюджетної політики в умовах трансформації економіки України; опрацювання великого обсягу аналітичного матеріалу з цієї проблематики; новизна авторських позицій, їх аргументованість і обґрунтованість; чітка структурованість, системність і водночас змістовність і логічність викладеного матеріалу; корисність для науковців і фахівців, які вивчають проблеми розвитку системи місцевих фінансів України.

Ольга Кириленко

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів
(Тернопільський національний економічний університет)

НАШІ АВТОРИ

ВОЗНЯК Галина	к. е. н., старший науковий співробітник відділу проблем розвитку фінансово-кредитних відносин в регіоні, Інститут регіональних досліджень НАН України.
ГРИШОВА І.	к. е. н, доцент, Інститут аграрної економіки НААН.
ГАЛИЦЬКИЙ О.	Одеський державний аграрний університет.
ГОЛОЗУБОВА Надія	к. е. н., викладач кафедри економіки, організації та обліку в АПК, Одеський національний економічний університет.
ДУДАР Тарас	д. е. н., професор, член-кореспондент Національної академії аграрних наук України, завідувач кафедри аграрного менеджменту і права, Тернопільський національний економічний університет.
ЖЕЛЮК Тетяна	д. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
ЗАБУРАННА Леся	к. е. н., доцент кафедри маркетингу, ПВНЗ "Європейський університет" (м. Київ).
ІВАНОВА Роза	Харківський національний економічний університет.
ІВАНОВ Юрій	Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України.
КАРАСЬ Олена	аспірант кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.
КИРИЛЕНКО Ольга	д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
КОЗОРИЗ Марія	д. е. н., професор, провідний науковий співробітник відділу проблем розвитку фінансово-кредитних відносин в регіоні, Інститут регіональних досліджень НАН України.
КОМАР Наталія	к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.
ЛОХАНОВА Наталія	к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський державний економічний університет.

МАЗУР Ірина	к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького.
МАЛІК Микола	д. е. н., професор, академік НААН України, завідувач відділу розвитку підприємництва і кооперації, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" (м. Київ).
МАТЛАГА Лілія	здобувач кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет.
МИКИТЮК Петро	д. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет.
ОНИЩЕНКО Елеонора	аспірант, Полтавський університет економіки та торгівлі.
ПЕТРУШЕНКО Микола	к. е. н., доцент кафедри управління, Сумський державний університет.
СОЛНЦЕВ Сергій	д. ф.-м. н., професор, завідувач кафедри промислового маркетингу, Національний технічний університет України "КПІ".
СТРУЛЄВ О.	аспірант, Національний технічний університет України "КПІ".
СУХОРУКОВ Аркадій	д. е. н., професор, заслужений економіст України, Національний інститут стратегічних досліджень.
ТОЦЬКА Олеся	к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Волинський національний університет імені Лесі Українки.
ХАРАЗІШВІЛІ Юрій	д. е. н., с.н.с., головний науковий співробітник відділу макроекономічного моделювання та досліджень тіньової економіки, Національний інститут стратегічних досліджень.
ШИМАНСЬКА Оксана	к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.

ANNOTATION

Arkadii Sukhorukov, Yuri Kharazishvili

Modeling the impact of macroeconomic policies on the parameters of economic growth

The article explores the modeling and analyzes the impact of factors of supply and demand on the economic growth of Ukraine with the application of macroeconomic model of general economic equilibrium "Alpha" by economic activity types and there were established the weights of the influence of certain economic activities on economic growth in Ukraine

Tetiana Zheliuk

Diagnostic of efficiency of state regulation of structural changes in the context of economic security

Organizational and methodological approaches and evaluation of effectiveness of the legal and economic instruments of state regulation of structural changes from the standpoint of economic security are dealt with in the article. The ways to mobilize the state regulatory levers of influence according to selected structural priorities are also proposed here.

Mykola Petrushenko

Actualization of the problem of the management of natural resource conflicts in Ukraine

The conflict potential of ecological and economic problems associated with the activities connected with the natural resources in Ukraine is researched in the article. The factors of influence on the formation and extension and change of forms of natural resource conflicts are analyzed. The elements of natural resource conflicts management are generalized. A methodical approach to economic evaluation of environment protection activities as a result of environmental conflicts is proposed.

Olesia Totska

Prognostication of investments in education of Russia on the basis of fuzzy sets

The predictions of investments in education of Russia with the help of the theory of fuzzy sets are developed in the article. Fuzzy sets as trapezoids are determined for the indexes of investing. The optimistic and pessimistic estimations of intervals are calculated on the basis of the method developed by the author.

Mykola Malik, Lesia Zaburanna

Situation and problems of sustainable development of agrarian sphere in Ukraine

The current situation of the agricultural market is assessed using comprehensive analysis. Sustainable development problems of agrarian sector of Ukraine are defined in the article.

Iryna Mazur

The power consumption of gross domestic product of Ukraine: pre-conditions of reduction

The dynamics of energy intensity of gross domestic product and the specific consumption of fuel and energy regarding production during the 2000-2010 are analyzed the basic prerequisites of change are outlined in the article. The factors that affect the efficiency of energy resources consumption and the most energy intensive industries are pointed out, which allowed to define the main directions of reducing energy consumption of Ukraine's GDP.

Olena Karas

Condition and prospects of development of passenger air transportation in Ukraine

The market of passenger air transportation of Ukraine is assessed in the article. The development of airlines on passenger market is characterized. The key factors, which will determine the further development of aviation industry and will increase passenger air transportation in Ukraine, are also identified.

Liliya Matlaga

Theoretical and practical principles of equity in Ukrainian banks

The modern state of necessary volume of capital, which is at disposal of bank institutions, is considered. Bank own capital structure and its part in assets is investigated. The basic sources of increase of property assets of bank institutions are defined and the most effective one in modern conditions is chosen.

I. Gryshova, O. Galytskyi

Stream processes in financial support of agricultural complex

The problems of formation and management of financial flows in agriculture during market reforms is explored. Approaches to optimize the management of financial flows in the innovative activities that combine market instruments, government regulation and the actual investment policy entities are offered.

Yurii Ivanov, Rosa Ivanova

Methodological aspects of monitoring the implementation of the Tax Code of Ukraine

The article considers methodical approach to organization of monitoring the implementation of the Tax Code of Ukraine and the identification of problems and contradictions that arise in the application of its norms. There are also refined principles and the consistency of monitoring accordingly the specificity of the object of study and developed forms for identification and analysis of problems and contradictions application of the Tax Code of Ukraine.

Maria Kozoriz, Galyna Vozniak

Issues of fiscal federalism development in Ukraine

The problems of budgetary relations and the main obstacles of fiscal federalism in Ukraine have been discussed. The emphasis was paid to the justification of approaches to assessing the financial capacity of the regions on the basis of determining their financial potentials. The ways of improving the system of budgetary relations in Ukraine have been offered.

Nadiya Golozubova

The problem of forming of raw materials zones of wineries

Author's model of the forming raw materials zones of wine-making enterprises is suggested in the article. The application of this model is proven to increase effectiveness of the whole integrated structure because the forming of raw materials zone essentially influences the increase in efficiency in using manufacturing capacity of wineries. This fact will have a positive effect on the dynamics of the finished production and its assortment's broadening.

Taras Dudar

Problems of forming and development of the vertically integrated structures in agriculture

The problems of forming of the apeak-integrated structures are considered in agriculture / agrarian holdings. The estimation of potential and positions on markets of agrarian holdings

is carried out in the system of agrarian business. Competitive advantages and possible risks are determined for the agrarian sphere and rural territories because of their rapid development in Ukraine.

Eleonora Onyshchenko

Enterprise human resources management system: an approach to the design of subsystems

The article deals with the features of the human resources management of a company and proves that the optimal control system ensures efficient operation of modern enterprises. The system of human resources management of a company is suggested and its major subsystems are developed and characterized.

Petro Mykytyuk

System of evaluation and risk factors analysis of investment and innovation activity of enterprise

System of evaluation and risk factors analysis of investment and innovation activity is offered to be used on the enterprises, which institute the system of risk management in order to avoid a crisis in the conditions of indefinite market environment.

S. Solntsev, O. Strulyev

Creation of customer value of industrial estate objects

The formation of commercial real estate customer value through its attributes and location characteristics is defined and scientifically proven in the article. There is also justified the necessity of establishing a total system of consumer value management in the structure of the companies, which are operating in the field of the commercial real estate objects creation.

Nataliya Lokhanova

The problem of accounting and control of transaction costs in the system of management of the economic stability of the enterprises

The article analyses the approaches to accounting of factors of external environment and transaction costs in the economic literature, identifies the problems related to the organization of accounting, control and analysis of transaction costs in the modern conditions of economy and identifies possible ways of these problems solutions.

Natalia Komar

Areas of international financial and technical assistance according to the Marshall Plan

The historical background of the European Recovery Program is analyzed. The reasons and consequences of international economic assistance under the Marshall Plan are considered. The principles of effective involvement and use of international assistance to accelerate the implementation of economic reforms in developing countries and transition economies are proposed.