

Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 495. Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т., 2010. - 216с.

Naukovy Visnyk Chernivetskooho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 495. Ekonomika. – Chernivtsi: ChNU, 2010. - 216p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми регіонального розвитку економічної політики держави, економіки підприємств, менеджменту, ринкової кон'юктури, економічної кібернетики.

Розрахований на науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

The various aspects of development of the institutional systems of transitive economies are presented in the issue. Actual problems of international economics, regional development of economic policy, management, market kon'yuktury, economical cybernetics are considered.

It is meant for scientists, professionals, faculty members, post graduate students, students and everybody those interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук (заступник наукового редактора);
Запужляк В.М., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Комарницький І.Ф., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютий І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Юрій С.І., доктор економічних наук, професор.
Сторощук Б.Д., кандидат економічних наук, доцент.

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Свідоцтво Міністерства України у справах преси та інформації
№ 2158 серія КВ від 21.08.1996

Загальнодержавне видання

*Внесено до останнього Переліку наукових фахових видань України
згідно постанови президії ВАК України від 14 квітня 2010 р. № 1-05/3
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, ст. 10)*

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК 631.11.

© Шурик М. В., 2010

Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького, м. Івано-Франківськ

ОБ'ЄДНАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ ЯК НАЙВАЖЛИВІША ПЕРЕДУМОВА ПОБУДОВИ ЗЕМЕЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ

Проаналізовано організаційно-економічні засади трансформації земельних ресурсів АПК Карпатського макрорегіону. Обґрунтовано потребу розпочати об'єднання сільськогосподарських земель з метою підвищення ефективності аграрного виробництва.

Ключові слова: земля, паювання, приватизація, подрібнення, відтворення, фінансування, дрібноземелля

Постановка проблеми. Ефективне відтворення земельних ресурсів у аграрному секторі Карпатського макрорегіону значно гальмується дрібноземеллям, поділом цілісних земельних фондів серед великої кількості господарств населення. Крім того, більшість нинішніх користувачів і власників земель не мають належних професійних знань, що унеможливорює організацію земельних господарств відповідно до вимог ринкової моделі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційно-економічні трансформації в аграрному секторі економіки залишаються предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Особливо важлива роль при цьому відводиться земельним ресурсам сільського господарства, як найважливішого головного засобу аграрної сфери. При цьому предметом дискусій часто постають проблеми паювання, роздержавлення, власності, організації земельних господарств тощо. Зазначимо, що не всі дослідники земельних ресурсів АПК схвально оцінюють нинішні результати та механізм запровадження приватної власності. Лише 8,5% населення вважають, що економіку України варто розбудовувати на основі приватної власності, тоді як державній віддають перевагу 43,2% [1, с.134].

Окремі вчені рекомендують запровадити мораторій на приватизацію, проаналізувати її результати і на цій базі виправити зроблені помилки шляхом удосконалення самого процесу зміни

власності, а там, де це потрібно, провести націоналізацію [2, с.86].

Рівень розвитку земельних відносин, що забезпечувався через запровадження приватної власності на землю АПК не можна однозначно оцінювати позитивно, оскільки право на приватизацію земель у Карпатському макрорегіоні одержали в основному дрібні господарства населення, які не можуть забезпечити високий рівень виробництва та товарності. Статус ефективного власника має поєднуватися зі статусом товаровиробника [3, с.71].

Домінантою аграрної земельної реформи в сільськогосподарському секторі Карпатського макрорегіону був пошук справжнього господаря землі, що здійснювався через підойми роздержавлення, паювання та приватизації. Саме цим пояснюється функціонування нині в АПК Карпатського макрорегіону великої кількості дрібних приватних власників землі. Водночас наші дослідження засвідчують, що не всі вони змогли належно організувати сучасне земельне господарство. Справжнім господарем є той, хто вміє господарювати, має відповідну кваліфікацію, - безпосередній виробник (менеджер), а не просто власник [4, с.21]. Отже, приватна власність як така не може слугувати домінантою підвищення ефективності відтворення земельних ресурсів. Потрібно створити конкретні передумови, за допомогою яких можна встановити переваги (недоліки) тієї чи іншої форми власності. Нині ж

таких правил гри не вироблено. У ситуації постійних дебатів у парламенті, ЗМІ і т.д., опору з боку керівників сільського господарства всіх рівнів, відсутності достатніх теоретичних і практичних напрацювань щодо аграрних перетворень у перехідній економіці в країні не було розроблено й ухвалено на законодавчому рівні концепцію (чи стратегію) формування аграрного сектора ринкового типу [5, с.98].

Особливо значної шкоди завдали трансформації в аграрному виробництві Карпатського макрорегіону подрібнення цілісних земельних масивів, внаслідок чого було не лише зруйновано сільськогосподарські підприємства, а й втрачено можливість організувати процес відтворення земельних ресурсів на засадах професійності.

Постановка завдання. Обґрунтувати потребу й запропонувати механізм об'єднання дрібних земельних ділянок у аграрному секторі Карпатського макрорегіону, що дасть можливість застосувати якісно нові засади до використання, збереження, поліпшення й охорони сільськогосподарських угідь.

Результат дослідження. Роздержавлення, паювання та приватизація сільськогосподарських земель у аграрному секторі Карпатського макрорегіону призвели до їх перерозподілу на користь господарств населення. Нині в підпорядкуванні домогосподарств знаходиться близько 80% сільськогосподарських угідь. Сільськогосподарські підприємства недержавної та державної форми власності мають у підпорядкуванні 20% земель аграрного сектора. Зрозуміло, що саме господарствами населення забезпечуються переважаючі обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, питома вага якої коливається в межах 80-90%.

Аналогічний показник по Україні є значно меншим, що засвідчує про те, що господарства населення одержали в досліджуваному макрорегіоні значно більший розвиток. Зокрема, частка домогосподарств у виробництві основних видів сільськогосподарських культур у 2008 році характеризується такими даними (табл. 1)

Дані, наведені в табл.1, засвідчують, що виробництво картоплі, овочів, плодів і повністю забезпечується господарствами населення.

Аналіз і оцінка стану розвитку домогосподарств у аграрному секторі Карпатського макрорегіону за трансформаційний період засвідчує, що обсяги виробництва сільськогосподарської продукції не є адекватними кількості земельних угідь, які знаходяться в їх власності та користуванні. Йдеться про те, що темпи зростання земельних угідь домогосподарств перевищують динаміку обсягу виробництва валової продукції. Зазначені власники та користувачі практично вичерпали свої можливості нарощування виробничих потужностей, оскільки за офіційними даними статистики макрорегіон не може за роки незалежності досягнути рівня 1991 року.

Крім того, використання земельних угідь господарствами населення не забезпечує адекватного рівня товарності, тобто переважаюча частина сільськогосподарської продукції призначається для внутрішнього споживання.

Відтворення земельних ресурсів дрібними землевласниками забезпечується в основному більшістю з них через їх продуктивне використання. Разом з тим відтворювальний процес у досліджуваному макрорегіоні можна охарактеризувати як продуктивний, а не раціональний. Йдеться про те, що використання переважаючої частини земельних паїв

Таблиця 1

Частка виробництва основних сільськогосподарських культур господарствами населення Карпатського макрорегіону в 2008 р*

	Зернові та зернобобові	Цукрові буряки (фабричні)	Соняшник	Картопля	Овочі	Плоди та ягоди
Україна	21,0	12,2	19,0	97,8	86,1	84,6
Закарпатська	76,1	-	88,3	98,1	97,7	93,9
Івано-Франківська	49,3	30,5	6,2	99,5	92,6	98,3
Львівська	42,6	21,7	0,0	97,4	93,4	98,8
Чернівецька	59,3	29,6	47,4	99,6	97,4	86,2

здійснюється без належного виконання заходів по їх збереженню, поліпшенню та охороні.

Дрібні власники ведуть практично натуральне господарство, без достатньої кількості внесення органічних і мінеральних добрив, здійснення заходів з розкислення земель, застосування новітніх досягнень науки й техніки, запровадженню прогресивних технологій тощо. Тобто відтворення земельних ресурсів носить виснажливий характер, тобто з ґрунту забирається більше поживних речовин, а ніж вноситься.

Очевидно, що виснажливий характер відтворення земельних ресурсів дрібними власниками в аграрному секторі економіки досліджуваного макрорегіону збережеться в майбутньому. Насамперед це стосується внесення органічних добрив, яке має тенденцію до зниження, оскільки зменшується поголів'я ВРХ (табл. 2)

господарств на селі деструктивність статевовікової структури власників та користувачів паїв, більшість з яких жінки й особи пенсійного віку.

Значної шкоди завдає відтворювальному процесу земельних ресурсів швидке зростання кількості покинутих і незадіяних земель, наявність у багатьох населених пунктах нерозпайованого донині пайового фонду земель. Пустуючі продуктивні сільськогосподарські угіддя заростають злісними бур'янами, засмічують та забруднюють сусідні поля. Складність полягає також у тому, що значна частина продуктивних незадіяних земель домогосподарств швидко заростає кущами, деревами. Негативні зміни стосуються також структури і складу ґрунтів, що з кожним роком призводить до збільшення витрат у зв'язку з можливою їх рекультивацією.

Наступною, найбільш суперечливою соціальною проблемою становлення та розвитку господарств населення в аграрному секторі Карпатського макрорегіону є приватизація земель сільськогосподарського призначення. Відомо, що вітчизняний законодавець дозволив приватизацію

Таблиця 2
Динаміка поголів'я великої рогатої худоби в господарствах Карпатського
макрорегіону*
(на кінець року, тис.голів)

	1990	1995	2000	2005	2008
Україна	24623,4	17557,3	9423,7	6514,1	5079,0
Закарпатська	352,5	241,2	182,4	171,0	152,4
Івано- Франківська	581,8	437,4	320,6	258,8	210,1
Львівська	1095,4	771,1	567,5	362,7	299,8
Чернівецька	448,4	319,9	196,9	162,8	144,2
Разом по макрорегіону	2478,1	1769,6	1267,4	955,3	806,5

Кількість поголів'я за аналізований період зменшилося більше ніж у 3 рази. Це при тому, що в макрорегіоні, особливо в гірських районах, є значні площі земель, які можуть бути використані для заготівлі кормів і випасання тварин.

Недостатність відтворення земельних ділянок господарствами населення засвідчує також відсутність у багатьох з них фінансових ресурсів, новітніх матеріально-технічних засобів, сучасних технологій обробітку та догляду за землею, спеціальних професійних знань тощо.

Не сприяє регіональній організації земельних

лише сільськогосподарських угідь, що знаходяться в підпорядкуванні домогосподарств без права купівлі-продажу. Нині в досліджуваному макрорегіоні завершується процес приватизації земельних паїв. Абсолютна більшість господарств населення вже володіє державними приватизаційними сертифікатами. Тобто законодавчо забезпеченим стало право довічного володіння та користування землею.

Зазначимо, що приватизація земель логічно прямує до свого завершення. Ідеться про

приватизацію, що здійснювалася на засадах «соціалізації», призвела в досліджуваному макрорегіоні не до поліпшення відтворення земельних ресурсів АПК, а до дерибану, розбазарювання продуктивних сільськогосподарських угідь, руйнації цілісних земельних фондів колишніх аграрних земельних господарств.

Досвід розвинених країн засвідчує, що потенційними можливостями ліпшої організації земельних господарств мають сільськогосподарські підприємства, які в АПК досліджуваного макрорегіону не одержали належного розвитку. Однією з причин при цьому – недостатній рівень землезабезпеченості. Зокрема, середній розмір земельного фонду фермерського господарства в Карпатському макрорегіоні становить трохи більше 27га. Це при тому, що, за розрахунками вчених ННЦ Інституту аграрної економіки, оптимальний розмір фермерського господарства має становити 400-500 га сільськогосподарських угідь.

Узагалі ж приватизація, особливо сільськогосподарських земель, має бути тривалим багаторічним процесом і здійснюватись у виняткових випадках. Вона має забезпечувати, насамперед, реалізацію суспільних інтересів суб'єктами власності, і лише потім особистих.

Критерієм приватизації землі має стати обов'язкова суспільна значущість угіддя. Це аксіома, без усвідомлення якої надання земель у приватну власність недоцільно і навіть шкідливо. Це стосується не лише господарств населення, а й усіх сільськогосподарських підприємств недержавної форми власності.

Застосування саме таких засад до приватизації земельних угідь АПК унеможливить повторення помилок, що мали місце в інших важливих сферах економіки. Це одна з причин, яка призвела до збагачення невеликої частини власників за рахунок суспільства при приватизації у промисловості, будівництві, торгівлі, транспорті тощо. Лейтмотивом приватизації в цих сферах економіки, домінантою були власні інтереси нинішніх вітчизняних мільйонерів і мільярдерів. Зрозуміло, що ламати сформовані ними стереотипи до приватної власності буде дуже важко.

Приватизація земель у сільському господарстві Карпатського макрорегіону має ще одну суттєву особливість. Ідеться про об'єкт приватизації. На відміну від інших галузей економіки, тут предметом приватизаційних відносин у сільському господарстві є субстанція, створена Творцем для потреб усіх людей. Треба враховувати також, що земля є живим організмом.

Рівне право на землю гарантовано всім громадянам України головним законом держави.

Тому, незважаючи на проголошення рівності всіх форм власності на землю, посилення на досвід організації приватних земельних господарств в окремих країнах, доцільно її призупинення для потреб аналізу проміжних результатів. Викликає сумнів також сліпе копіювання досвіду приватизації земельних ресурсів у високорозвинених країнах. Більше того, приватизація в більшості з них знаходиться під суворим контролем адекватних державних інституцій, а інтереси приватного власника підпорядковуються суспільним.

Стан і рівень відтворення земельних ресурсів аграрного сектора, загальний стан сільського господарства в Карпатському макрорегіоні засвідчують потребу запровадження якісно нових засад, які би дали можливість розробити стратегію дальнішого розвитку земельних господарств. Ідеться про розробку конкретної довгострокової програми організації процесу відтворення земельних ресурсів, яка би забезпечувала, перш за все, суспільні потреби.

Реалізацію довгострокової програми можна забезпечити завдяки заходам реприватизації та деприватизації. Звичайно, вони будуть непопулярними, оскільки зачіпатимуть безпосередньо приватні інтереси багатьох суб'єктів володіння та користування землею. За результатами пропонованих трансформацій доцільно створити державний земельний фонд. Ідеться не про тотальну руйнацію земельних господарств, агроформувань приватної форми власності, а про налагодження елементарного порядку, що стосується дотримання ними вимог використання, збереження, поліпшення та охорони земель. Не можна організовувати відтворювальний процес земель відповідно до надуманих суб'єктивних, прагматичних інтересів власників. Земля, як найважливіше національне багатство, має бути під контролем суспільства і служити його інтересам.

Процесам деприватизації та реприватизації земель повинні передувати заходи інвентаризації, а також оцінки нинішнього рівня та можливостей національної організації земельного господарства. Очевидно, не варто вилучати земельні угіддя у всіх власників і користувачів, оскільки значна частина з них зуміла належно організувати відтворення земельних ресурсів. Такі господарства, сільськогосподарські підприємства, інші агроформування, незалежно від форм власності, треба зберегти. Деприватизація та реприватизація має стосуватися тих користувачів і власників, які не можуть забезпечити раціональне використання землі. Вилучені такі угіддя потрібно повернути державі. Вилучення земель можна

здійснити шляхом добровільного повернення або викупу. До речі, в Російській федерації в окремих областях практикується купівля земельних сільськогосподарських угідь. Найбільш доцільно здійснювати це через Державний земельний банк, як окрему незалежну державну фінансову інституцію. Саме банку треба доручити обслуговувати операції купівлі-продажу земельних паїв, а також іншим рухом земель. Створення банку дасть можливість зробити рух приватизованих сільськогосподарських земель прозорим, зрозумілим й унеможливить спекуляцію землею.

Інвентаризацією потрібно охопити весь земельний фонд аграрного сектора, всіх користувачів і власників земельних ділянок. Завдяки цьому можна буде запровадити постійний моніторинг використання, збереження, поліпшення й охорони земель, включаючи нерозпайовані та покинуті земельні угіддя.

Трансформація земельних ресурсів шляхом реприватизації та деприватизації в аграрному секторі Карпатського макрорегіону створить умови формування державного земельного фонду.

Об'єднані й укрупнені земельні угіддя доцільно використати для формування нових агроформувань ринкового типу. Ідеться про такі земельні господарства, які би широко використовували інноваційні продукти та професіоналізм, що стосується не лише використання, а й поліпшення, збереження та охорони земель.

Об'єднання дрібних земельних ділянок дасть можливість по-новому організувати відтворювальний процес. Будуть створені об'єктивні умови для запровадження сівозмін, раціонального використання досягнень науки й техніки, нових технологій тощо.

Створення нових агроформувань на базі державного земельного фонду найбільш доцільно й виправдано буде шляхом запровадження довготривалої оренди. Зазначимо, що нині в АПК досліджуваного макрорегіону оренда земель не одержала великого поширення, вона не є досконалою. Орендою, як правило, займаються фермерські господарства, виробничі кооперативи, господарські товариства, а також окремі господарства населення. Оренда сільськогосподарських угідь державної форми власності, особливо довгострокова, в досліджуваному макрорегіоні не набула розвитку взагалі.

Ідеться про організацію нових відносин оренди земельних ресурсів, що належать державі, місцевим органам самоврядування.

Запровадження оренди державних

сільськогосподарських угідь не можна вважати надуманим заходом. Перевага такої оренди полягає насамперед у тому, що вдасться уникнути помилок, які мали місце під час заходів тотальної приватизації та подрібнення земель.

Довгострокова оренда дасть можливість належно сформувати справжнього господаря землі й слугуватиме базою, критерієм формування майбутнього приватного власника. Саме оренда має бути передумовою прийняття рішення про можливість приватизації земельної ділянки орендаром.

Висновки. Земельна реформа, лейтмотивом якої було роздержавлення, паювання та приватизація земельних ресурсів аграрного сектора в Карпатському макрорегіоні привела до значного подрібнення цілісних земельних фондів колишніх сільськогосподарських підприємств. Власниками та користувачами земельних паїв в абсолютній більшості стали господарства населення, в підпорядкуванні яких нині знаходиться близько 80% усіх сільськогосподарських угідь. Організовані сільськогосподарські підприємства володіють лише 20% аграрних земель і тому достатнього поширення в досліджуваному макрорегіоні вони не одержали. Саме цим пояснюється відносно невелика доля сільськогосподарської продукції, що виробляється ними.

Дрібна приватизація земельних угідь АПК, яка здійснювалася на теоретичних засадах соціалізації (справедливого розподілу), не забезпечила очікуваних результатів щодо використання, збереження, поліпшення й охорони земельних ділянок. Більше того, нинішні дрібні власники (домогосподарства) не мають можливостей раціонально організувати не лише виробничий процес, а й забезпечити екологічний захист землі, успішно роз'язати соціальні проблеми. Теоретичними засадами, методологічним базисом приватизації земель у АПК Карпатського макрорегіону було задоволення приватних інтересів власників приватизованих земель. Приватизація не забезпечила очікуваного зростання обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, збільшення надходжень до Державного та місцевих бюджетів, здешевлення продуктів рослинництва й тваринництва. У результаті чого попираються суспільні інтереси. Саме цим найбільш повно пояснюється низька ефективність відтворення земельних ресурсів.

Підвищення ефективності господарювання в сільському господарстві досліджуваного макрорегіону може бути досягнуто, на наше глибоке переконання, шляхом деприватизації та реприватизації земельних ділянок у тих дрібних

власників і користувачів, які об'єктивно не можуть належно організувати земельне господарство. У макрорегіоні потребують також реанімації покинуті й незадіяні земельні ділянки, а також нерозпайовані фонди, що збереглися в багатьох населених пунктах.

Вилучення й укрупнення земельних ділянок у нинішніх власників і користувачів (включаючи організовані агроформування усіх форм власності) потрібне для створення державного земельного фонду, який слугуватиме базисом формування новітніх сільськогосподарських підприємств ринкового типу. Досвід багатьох високорозвинутих країн засвідчує, що дрібноземелля, незалежно від форм власності на землю, не може слугувати фундаментом належного використання, збереження, поліпшення й охорони угідь. Ідеться про потребу організації таких земельних господарств, які би відтворення земельних ресурсів тісно пов'язували із запровадженням сівозмін, новітніх технологій та формування сучасної матеріально-технічної бази, професійними засадами тощо.

Список літератури

1. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства// Економіка України.-2008.-№10.-С.120-136.
2. Архангельський Ю, Радзієвський О. Про ефективність приватизації в Україні// Економіка України.-2008.-№9.-С. 86-91.
3. Амбросов В. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі// Економіка України.-2009.-№1.-С. 67-73.
4. Павлишенко М. Демократизація власності – основа демократизації суспільства// Економіка України.-2006.-№9.-С.12-25.
5. Бородіна О. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації// Економіка України.-2008.-№10.-С. 94-111.

Аннотация

М.В. Щурик

ОБЪЕДИНЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ПОСТРОЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВ

Проанализированы организационно-экономические основы трансформации земельных ресурсов АПК Карпатского макрорегиона. Автор исследует социально-экономическую природу разных общественно-правовых форм реорганизации экономических отношений в сфере сельскохозяйственного производства. Обоснована потребность начать объединение сельскохозяйственных земель с целью повышения эффективности аграрного производства.

Ключевые слова: земля, паевание, приватизация, измеление, воспроизводство, финансирование, мелкоземелье.

Summary

Michael Shchuryk

ASSOCIATION OF FARMLAND AS THE MOST IMPORTANT PREREQUISITE FOR BUILDING LAND HOLDINGS

The article analyses organizational and economical footings of landed resources transformation of the Agrarian Industrial Complex in the Carpathian macroregion. The author explores the socio-economic nature of various social and legal forms of reorganization of economic relations in agriculture. It grounds the need to start unification of the agrarian lands with the aim to raise effectiveness of the agrarian production.

Key words: land, share, privatization, reduction, restoration, financing, smallich landing.

МАКРОЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА ТА ПЕРЕДУМОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

В даній статті проаналізовано особливості передумов та поширення світової економічної кризи в умовах національної економіки України. Проаналізовано закономірності, причини та наслідки динаміки основних макроекономічних показників. Особлива увага приділяється розвитку інфляційного потенціалу під впливом збільшення сукупного попиту внаслідок випереджаючого зростання оплати праці.

Ключові слова: макроекономічна динаміка, макроекономічні показники, сукупний попит, фінансово-економічна криза.

Оцінюючи соціально-економічний стан України, треба виходити зі співвідношення впливів світової фінансово-економічної кризи та внутрішніх суперечностей, нагромаджених у вітчизняній економіці, оскільки історичний шлях розвитку національної економіки - свідчення того, що поступ країни традиційно балансував на межі кризи або супроводжувався кризовими явищами. Багатовимірність сучасної кризи в Україні і те, що глибина падіння вітчизняної економіки значно перевищила аналогічні показники переважної більшості країн світу, які також потерпають від світової фінансової кризи, засвідчують необхідність ретроспективного дослідження процесу розвитку національної економіки, як мінімум, з 2000-го року. Підставою для цього є те, що саме у 2000-му році відновилося зростання ВВП до 5,9% і завершився період безпрецедентного падіння економіки, коли за 10 років було втрачено 2/3 національного ВВП.

В українській економіці, яка упродовж 2000-2008 років демонструвала позитивну динаміку, водночас спостерігалися ознаки порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не зумовлювалося стабільними довгостроковими факторами і не було результатом системних внутрішніх реформ, а зумовлювалося дією сприятливих чинників короткострокового характеру, як зовнішнього, так і внутрішнього походження.

Аналіз макроекономічної динаміки дає підстави стверджувати, що глибина кризового стану економіки України зумовлена макроекономічними дисбалансами, які є наслідком довгострокових системних суперечностей:

- надмірної частки споживання і низького обсягу нагромадження, що за умов нерозвиненості внутрішнього ринку призвело до необхідності компенсувати надлишок внутрішнього попиту за рахунок випереджаючого

зростання імпорту;

- відносно вузької спеціалізації зовнішньої торгівлі та високої частки низькотехнологічного експорту, що в умовах зростання відкритості економіки сформувало високу залежність економічної динаміки та фінансового становища від кон'юнктури зовнішніх ринків;

- інституційна нерозвиненість фінансової системи та вузькість механізмів рефінансування банківської системи, що зумовило активний вихід комерційних банків на зовнішні ринки запозичень для переважно споживчого кредитування та нагромадження зовнішнього боргу;

- наростання обсягів споживчого кредитування в умовах низького рівня інвестицій в оновлення виробничих фондів призвело до використання кредитних ресурсів для стимулювання імпорту та іпотечного сегменту ринку;

- несприятливі умови для довгострокового інвестування обумовили переважачу інвестиційну привабливість секторів з високою ліквідністю і швидким обігом та випереджачі темпи інвестування секторів, які здійснюють

Відновлення зростання ВВП з 2000р. передусім зумовлене дією чинників з боку попиту, а саме:

- прискоренням розвитку світової економіки (обсяг світового ВВП у 2000 р. зріс на 4,5% проти 2,9% у 1998 р. та 3,7% у 1999 р.), що сформувало сприятливу кон'юнктуру на зовнішніх ринках металургійної та хімічної продукції – основних товарних груп українського експорту, обсяги якого збільшилися на 18,8%, започаткувавши в Україні формування експортноорієнтованої моделі економічного зростання (табл. 1);

- проведенням першої грошової приватизації крупних інвестиційно-привабливих виробничих комплексів за низькою номінальною вартістю активів, що зумовило зростання обсягів інвестицій фірмами;

– зростанням прибутків суб'єктів господарювання (у 1,2 разу проти 1999 р.), що стало однією з причин збільшення інвестиційного попиту (див. дод. табл. 1);

– ліквідацією заборгованості по пенсіях і першого суттєвого скорочення обсягів заборгованості по зарплатах;

За основними характеристиками макроекономічну динаміку протягом 2001–2004 рр. доцільно поділити на два періоди:

2001–2002 рр. характеризуються змінами тенденцій на зовнішніх ринках, несистемністю здійснення фінансової політики, що певною мірою зумовило стрибкоподібний характер макропоказників. Позитивом 2002 р. стало підвищення конкурентоспроможності окремих видів продукції національних виробників на внутрішньому ринку, яке стало наслідком зовнішніх цінових шоків. Протягом даного періоду внутрішній споживчий попит уперше задовольнявся не тільки імпортом, але й товарами національного виробництва.

2003–2004 рр. характеризуються надзвичайно сприятливим станом світової економіки. Приріст світового ВВП, найвищий за попереднє десятиріччя, у 2004 р. становив 5,1%, що стимулювало попит зовнішніх ринків на українську продукцію і сприяло подальшій реалізації в нашій країні експортноорієнтованої моделі економічного зростання (приріст експорту у 2004 р. становив 39,0%, Особливістю економічного розвитку України у 2004 р. стало рекордне зростання ВВП на 12,1% що відбувалося в умовах стрибкоподібного інвестиційного попиту та значних коливань кінцевих споживчих витрат.

У 2005р. фактори економічної динаміки зазнали суттєвих змін:

- відбулося зниження зовнішнього попиту на вітчизняну металургійну продукцію, пов'язане з експансією нових експортерів, насамперед з Китаю. Обсяги експорту українських товарів і послуг уперше за період економічного зростання скоротилися, і приріст до попереднього року становив лише 6,3%;

- ревальвація національної валюти погіршила умови для експортерів, підвищивши цінову конкурентоспроможність імпорту на внутрішньому ринку;

- приріст роздрібного товарообороту та імпорту перевищили темпи зростання ВВП, що зумовило зародження абсолютно нової тенденції в економічній динаміці - перевищення темпів зростання імпорту над експортом, що призвело згодом до формування від'ємного сальдо у зовнішній торгівлі товарами;

- погіршення фінансових результатів підприємств загальмувало інвестиційний попит, що

призвело до скорочення капітальних інвестицій та зниження рівня валового нагромадження основного капіталу

- збільшення кінцевих споживчих витрат домашніх господарств зросло до 57,2% ВВП як результат зростання соціальних виплат і розширення споживчого кредитування населення;

- зростання обсягів запозичень на зовнішніх ринках капіталу започаткувало тенденцію до зростання зовнішнього приватного боргу.

2006–2007рр. динаміка ВВП залишається на достатньо високому рівні (7,9% у 2007р.). Разом з тим починають наростати макроекономічні диспропорції, пов'язані зі станом платіжного балансу країни. Від'ємне сальдо платіжного балансу на кінець 2007 р. зростає до -3,7%ВВП, закономірно відбувається і стрімке нарощення зовнішнього приватного боргу до 49,1% ВВП країни, або 69,4млрд.дол США на кінець періоду

З другої половини 2006 р. зростання світових цін на продукцію металургії стає основним чинником нарощування експорту. За ці роки основний внесок у приріст ВВП і надалі забезпечувало внутрішнє споживання, яке зростало в середньому на 18% щороку, в основному, завдяки значному зростанню реальної заробітної плати (17% на рік), збереженню у бюджетах 2006–2007р.р. пропорцій на користь соціальних видатків і зростанню обсягів споживчого кредитування і пенсій. З 2006р. загострюється проблема нестачі власних коштів для здійснення інвестиційної діяльності, особливо у приватному секторі економіки, а перерозподіл заощаджень від підприємств і держави на користь домашніх господарств позначається здебільшого на розвиткові житлового будівництва. Позитивом періоду є зростання у 2007 р. внеску інвестиційної складової у приріст ВВП (додатки, табл. 1), що певною мірою було зумовлене відновленням позитивної динаміки експорту і зростанням цін на енергоносії, яке вимусило національних виробників розпочати технологічне переозброєння виробництва для підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Макроекономічні тенденції 2008р. можна поділити на два періоди. Особливістю першого періоду(січень–серпень), коли кризові явища ще не стали помітними, були позитивні і досить високі темпи зростання, та четвертий квартал – пік негативних змін.

Зокрема, у І – ІІІ кв. 2008 р. ВВП зріс на 6,7%, обсяги промислового виробництва - на 5,1%, при цьому перші симптоми негативних тенденцій спостерігалися вже тоді. Обсяги виробництва у будівництві та деяких секторах промисловості знизилися вже з початку року, а загальна висока динаміка була забезпечена такими секторами як

торгівля, транспорт, зв'язок і рекордними показниками зростання сільського господарства. Цей чинник відтягнув початок спаду економіки майже на три місяці, тоді як більшість країн світу зіткнулася з гальмуванням економічного розвитку ще у перших кварталах 2008 р.

Пік негативних змін припав на останній квартал 2008 р. і, як наслідок, приріст ВВП у річному вимірі знизився до 2,1%, що свідчить про те, що динаміка зростання зменшилася майже у 3,5 рази і виявилася найнижчим показником після 1999 р., від'ємне сальдо поточного рахунку склало -7,2% ВВП, а валовий зовнішній борг перевищив 100 млрд. дол. США Найбільшого удару зазнала промисловість, обсяги виробництва якої скоротилися на 3,1% порівняно з попереднім роком, у т.ч. металургії – на 10,6%, як результат суттєвого скорочення експорту в четвертому кварталі 2008 р. (на 45,7 % порівняно до попереднього кварталу).

Інфляційні тенденції 2008 р. були переважно закладені у попередні роки. Уже протягом 2004–2006 рр. інфляція (ІСЦ) була на досить високому рівні – в середньому 11,5% на рік внаслідок значного зростання цін на продовольчі товари, підвищення тарифів на комунальні послуги, з подальшим прискоренням до 16,6% у 2007 р., сягнувши таким чином 22,3 % у 2008.

Суттєве зменшення обсягів виробництва відбулося у всіх основних секторах економіки, крім сільського господарства (завдяки рекордному врожаю 2008 р.), що спричинило падіння ВВП на 20,3% у I кв. та 17,8% у II кв. 2009 р. порівняно до відповідного періоду попереднього року. Значне скорочення експортних надходжень призвело до відчутної девальвації гривні.

Цілком очевидно, що економіка України найбільш вразливо саме до таких глобальних макроекономічних дисбалансів, які виникли в результаті нестабільного зростання світових цін на сировину й існування надлишкової ліквідності на світових ринках капіталу, та внутрішніх структурних дисбалансів, закладених у докризовий період.

Дослідження окремих макропоказників дозволяє стверджувати, що деформація структури економіки України зумовлена порушенням основних відтворювальних пропорцій, що знаходить підтвердження в ході аналізу утворення і розподілу доходів в Україні :

- Динаміка доходів свідчить про перекид у їх структурі з 2005 р., коли почали набирати обороти тенденції зниження доходів нефінансових корпорацій (НК) і зростання доходів домашніх господарств (ДГ), що привело до нестачі власних ресурсів у корпоративному секторі та збільшення запозичень.

- Протягом 1999–2009 рр. формування однієї із основних макроекономічних пропорцій, а саме співвідношення між рівнем оплати праці та валового прибутку/змішаного доходу в структурі ВВП не мало характеру сталої тенденції, а в окремі роки характеризувалася протилежним напрямом. Так, у 2001 р. мало місце перевищення питомої ваги валового прибутку порівняно з оплатою праці. Проте у 2002 р. співвідношення цих складових доходу суттєво змінилося на користь оплати праці. Протягом 2003–2004 рр. відбувалося поступове вирівнювання розподілу доходу, але в 2005 р., внаслідок зростання рівня заробітної плати, її частка у ВВП збільшилася до 49,1%, що супроводжувалося відповідним стрімким скороченням питомої ваги валового прибутку

- Значне домінування питомої ваги оплати праці у структурі ВВП збереглося і протягом 2006–2008 рр. Як наслідок, у 2008 р. частка оплати праці у ВВП перевищила частку валового прибутку змішаного доходу на 10,5 в.п. проти 1,4 в.п. у 2000 р.

- Під впливом розгортання загальноєкономічної кризи диспропорції в розподілі ВВП за доходами ще більше посилювалися. Так, у I кв. 2009 р. за умов безпрецедентного скорочення прибутків суб'єктів підприємницької діяльності частка оплати праці досягла пікового рівня і становила 53,8%, що на 23,2% перевищує частку валового прибутку змішаного доходу. Отже, з 2005 р. внаслідок відсутності сталих стратегічних орієнтирів щодо розвитку економіки, політичної нестабільності та проведення перманентних виборчих кампаній в Україні посилювалася споживацька модель розвитку.

Такий перекид у розподілі доходів на користь населення спричинив подвійний шоківий ефект: по-перше, умовив потужне збільшення споживчого попиту; по-друге, негативно позначився на нагромадженні ресурсів для майбутнього розвитку, що і зумовило значне уповільнення загальноєкономічної динаміки.

Підвищення рівня оплати праці в Україні одна з найактуальніших і найгостріших проблем на сучасному етапі соціально-економічного розвитку. Воно має об'єктивний характер і зумовлено значним відставанням нашої країни за цим показником від стандартів розвинутих країн та переважної більшості країн з ринками, що формуються. Водночас розвиток цих процесів не може розглядатися ізольовано від зрушень основних макроекономічних пропорцій, міра оптимальності яких зумовлює загальноєкономічну динаміку.

Отже, можна констатувати, що в Україні відбувається гіпертрофоване нарощування оплати праці, що зумовлює деформації

макроекономічних пропорцій ВВП і обмежує можливості подальшого економічного розвитку.

Важливим показником якості економічного зростання попередніх років є тенденції розподілу ВВП за витратами (табл.3). Вона свідчить про зсув, починаючи з 2005 р., у розподілі кінцевих споживчих витрат на користь домашніх господарств, та зниження валового нагромадження основного капіталу, як основного чинника технологічного оновлення та структурних змін реального сектора економіки України.

Одним із основних факторів кризового падіння економіки України є тенденції, зумовлені станом платіжного балансу. За період з 2000–2005 рр. сприятливі умови на ринках експорту забезпечували можливість зберігати значне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, у той же час підвищення споживчого та інвестиційного попиту та зростання цін на сировину й енергоресурси призвели до прискореного зростання імпорту. Тенденція до зростання імпорту зумовила виникнення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі України з 2005 р. і стала основною причиною виникнення дефіциту рахунку поточних операцій, який до 2008р. досягнув 12,9 млрд. дол. США.

Дефіцит поточного рахунку, до розгортання кризових явищ восени 2008 р. покривався обсягами прямих іноземних інвестицій та запозиченнями приватного сектору. Однак розгортання світової фінансової кризи та поширення її ефектів на Україну з вересня зумовило уповільнення припливів довгострокового капіталу, значний вплив короткострокових фінансових ресурсів і падіння експортних надходжень і, як наслідок, суттєве послаблення обмінного курсу гривні.

У цілому за 2008 рік від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу збільшилося до 12.9 млрд. дол. США, або 7.1% від ВВП (порівняно з 5,3 млрд. дол. США та 3.7% від ВВП у 2007 році), насамперед через зростання дефіциту товарного балансу (до 17 млрд. дол. США) та від'ємного сальдо доходів (до 1.5 млрд. дол. США).

Особливої уваги заслуговує стан фінансового рахунку, оскільки у 2008 році сформувалося додатне сальдо у розмірі 9.5 млрд. дол. США, що на 37.1% менше, ніж у 2007 році (15.1 млрд. дол. США). Таке скорочення відбулося за рахунок відпливу коштів в IV кварталі 2008 року (6.1 млрд. дол. США), який сформувався вперше за останні 2.5 роки і зумовлений впливом фінансової кризи на економіку України.

Скорочення обсягів імпорту 2009 р. позитивно вплинуло на стан поточного рахунку, і у серпні 2009 р. відбулось майже повне збалансування поточного рахунку платіжного балансу – дефіцит

скоротився до 44 млн. дол. США порівняно з 348 млн. дол. США у липні. Основним чинником такого збалансування виступало зростання експорту товарів (на 6.5% порівняно з липнем) насамперед за групами чорних металів та продукції АПК при майже незмінних обсягах імпорту товарів. Зате від'ємне сальдо за фінансовим рахунком суттєво збільшилося (до 2.6 млрд. дол. США порівняно з 595 млн. дол. США у липні), насамперед внаслідок значних планових погашень українськими суб'єктами – сектором державного управління, банками, іншими секторами – своїх зовнішніх зобов'язань (сальдо – 1.7 млрд. дол. США). Від'ємне зведене сальдо платіжного балансу (2.6 млрд. дол. США) частково покривалося за рахунок загального розподілу Міжнародним валютним фондом Спеціальних прав запозичень на суму 1.6 млрд. дол. США

Список літератури

- Державний комітет статистики України, Національний Банк України.
Дані за 11 кв. 2009р./ Місячний макроекономічний огляд-2009 № 8(45)
²кумулятивне падіння у січні – липні/ Місячний макроекономічний огляд-2009 № 8(45)
³за січень-червень
⁴за 7 місяців/ Місячний макроекономічний огляд-2009 № 8(45)
⁵за 7 місяців/ Місячний макроекономічний огляд-2009 № 8(45)
⁶на кінець липня/ Місячний макроекономічний огляд-2009 № 8(45)
⁷дані НБУ за січень-липень 2009р.

Таблиця 1

Макроекономічні показники за період 1999 - 2009 рр.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт (зміна до відповідного періоду попереднього року, %)	0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1	-18 ¹
Обсяг промислової продукції (зміна до відповідного періоду попереднього року, %)	4,0	13,0	14,0	7,0	15,8	12,5	3,1	6,2	10,2	-3,1	-30,4 ²
Інвестиції в основний капітал (зміна до відповідного періоду попереднього року, %)	0,4	14,4	20,8	8,9	31,3	28,0	1,9	19,0	29,8	-2,6	-43,3 ³
Сальдо зведеного балансу (% ВВП)	1,5	-0,6	-0,3	0,7	-0,2	-3,2	1,8	-0,7	-1,1	-1,5	.
ІСЦ, % до грудня попереднього року	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	8,5 ⁴
Індекс цін виробників, % до грудня попереднього року	115,7	120,8	100,9	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1	123,3	123,3	104,9 ⁵
Обмінний курс (грн./\$, на кінець періоду)	5,21	5,44	5,30	5,33	5,33	5,31	5,05	5,05	5,05	5,26	7,648 ⁶
Сальдо поточного рахунку (\$ млрд) (% ВВП)	0,9 3,7	1,2 3,9	1,4 3,7	3,2 7,5	2,9 5,8	6,8 10,6	2,5 2,9	-1,6 -1,5	-5,3 -3,7	-12,9 -7,2	-1,2 ⁷
Міжнародні резерви (\$ млрд)	1,1	1,5	3,1	4,4	6,9	9,5	19,4	22,3	32,5	31,5	28,9
Зовнішній державний борг (% ВВП) (НБУЗ)	50,2	32,0	26,3	24,1	21,6	19,9	15,6	12,8	10,7	15,7	15,6
Зовнішній корпоративний борг (\$ млрд) (% ВВП)				11,4 27,0	13,0 25,9	17,8 27,4	26,2 30,4	40,8 37,8	69,4 49,1	82,3 66,7	81,3 65,2

Аннотация

Л. В. Шинкарук

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА
И ПРЕДПОСЫЛКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ**

Исследуются особенности предпосылок и распространение мирового экономического кризиса в условиях национальной экономики Украины. Проанализирована закономерности, причины и следствия динамики основных макроэкономических показателей. Отдельное внимание отводится развитию инфляционного потенциала под влиянием увеличения совокупного спроса вследствие опережающего роста оплаты труда

Ключевые слова: макроэкономическая динамика, макроэкономические показатели, совокупный спрос, финансово-экономический кризис

Summary

Lidia Shynkaruk

**MACROECONOMIC PERFORMANCE
AND PRELIMINARY FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS IN UKRAINE**

This article analyzes the peculiarities of the preconditions and expansion of world economic crisis in the national economy of Ukraine. Analyzed the patterns, causes and consequences of dynamics of basic macroeconomic indicators. Special attention is paid to developing the potential inflationary impact of the increase in aggregate demand due to growth outstripping wages

Keywords: macroeconomic performance, macroeconomic measures, aggregate demand, economic crisis

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОСТОРОВИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Розглядаються закономірності формування та протікання процесів просторового розвитку регіону. Вивчаються основні елементи європейського досвіду управління територіальним розвитком та можливості його використання в умовах України. Обґрунтовуються доцільність, механізми та перспективи використання в процесі управління регіональним розвитком методології проектного підходу.

Ключові слова: регіон, просторовий розвиток, проектне управління

У сучасних умовах все більшого значення набувають міжрегіональні дослідження та планувальні розробки, які охоплюють територію країн не окремо, а в контексті концепцій просторового розвитку «Великої Європи». Вони здійснюються на основі загальних принципів регіонального розвитку. У системі заходів регіональної політики Європейського Союзу (ЄС) важливе значення надається регіональному плануванню й облаштуванню території. У Європейській Хартії облаштування території (1985 р.) зазначається, що регіональне (просторове) планування дозволяє забезпечити збалансований соціально-економічний розвиток регіонів, підвищення рівня життя, компетентне регулювання використання природних ресурсів та захист навколишнього природного середовища, раціональне використання території [1, с.29].

Враховуючи європейський досвід, відповідно до визначеної специфіки просторового розвитку, чіткого окреслення потребують стратегія і тактика використання території України, що можливе за умови розробки схем територіального планування усіх без виключення регіонів країни. При цьому політика просторового розвитку повинна формуватись у процесі міжрегіонального співробітництва, з врахуванням європейських та загальнонаціональних функцій, екологічної місткості територій. Отже, ефективність функціонування національної економіки у великій мірі визначається результативністю формування та реалізації політики просторового розвитку регіонів країни, тобто правильністю вибору пріоритетів у системі обґрунтованого просторового планування; залежить від можливостей забезпечення безпечного регіонального розвитку, який передбачає передусім задоволення потреб та інтересів населення, формування належного рівня якості життя шляхом соціально-економічного піднесення регіону й оздоровлення довкілля та виступає закономірним результатом оптимізації організації продуктивних

сил і виробничих відносин. Термін «просторовий розвиток» став загальноприйнятим в ЄС. В основі подальшого розвитку ЄС покладено Європейську Концепцію Просторового Розвитку (в англійській термінології – European Spatial Development Perspective (ESDP), що затверджена у 1999 році після десятирічного її опрацювання фахівцями та політиками (початок роботи з розробки цієї Концепції – Нант/ Франція, 1989 р.). Основною метою цього документа є «просторово врівноважений та збалансований розвиток ЄС». Країнами-учасниками ЄС і Європейською Комісією розроблено програмний документ «Європейська перспектива просторового розвитку», де окреслено цілі розвитку та просторової організації території ЄС. Пріоритетними завданнями у сфері просторового розвитку для національних урядів, органів регіонального та місцевого рівня влади визначено: збалансований соціально-економічний розвиток регіонів, покращення рівня життя населення, підвищення відповідальності за використання природних ресурсів і захист довкілля, раціональне землекористування [2].

В останні роки в Україні зростає увага до містобудівної діяльності та просторової організації держави. Це проявляється не лише в науковій сфері, але й знаходить своє відображення у національних і регіональних програмах – розроблена Генеральна схема планування території України, ведеться моніторинг її реалізації, розпочато розробки схем районного планування адміністративних областей. В цих умовах важливо оптимізувати співвідношення центру і регіонів, визначити місце територій у просторовій організації України, запропонувати шляхи підвищення ефективності використання їх потенціалу [3, с 19]. В основі просторового розвитку покладено просторову організацію територій, яка дозволяє вирішити широкий спектр соціально-економічних, екологічних, нормативно-правових, національних, регіональних та інших

проблем, що можливо здійснити за умови розробки та реалізації моделі просторового розвитку регіонів як складової проектного управління. Сучасне управління проектами може бути застосоване до здійснення процесу управління будь-якими системними об'єктами, тому можливості застосування методології управління проектами досить широкі, що підтверджується практикою використання проектного управління в різноманітних сферах діяльності.

Принциповою відмінною ознакою проектного управління від інших видів управління є попередня розробка цілісної моделі проекту, її аналіз, узгодженість, затвердження та реалізація. Сьогодні відсутня сучасна методологія розробки моделей, здійснення управління проектами щодо розвитку територіальних систем, у тому числі й забезпечення їх просторового розвитку. Сучасна концепція управління проектами базується на визначенні проекту в якості об'єкту управління та загальної характеристики сутності процесу управління. В основі методів управління проектами лежать методики сітьового планування, розроблені наприкінці 50-років XX ст. у США. Фахівці Інституту управління проектами (США) запропонували таке трактування терміна «управління проектом»: це мистецтво керувати й координувати людські та матеріальні ресурси протягом життєвого циклу проекту, застосовувати систему сучасних методів і техніки управління та мінімізації ризиків для досягнення визначених у проекті результатів за складом і обсягами робіт, вартістю, часом, якістю та задоволенням учасників [4]. Управління проектами є діяльністю, спрямованою на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю при заданих обмеженнях щодо часу, коштів (ресурсів) і якості кінцевих результатів [5, с. 13]. Отже, управління проектом, або проектне управління – це особливий вид управлінської діяльності, який полягає в розробці, попередньому та ретельному опрацюванні всебічного плану дій (моделі), спрямованих на досягнення конкретних цілей, та його реалізації.

Вихідним моментом проектного управління є усвідомлення мети, яка в процесі управління проектом, як правило, характеризується різноманітними особливостями, що залежать від внутрішніх властивостей очікуваного результату проекту та зовнішніх факторів. Мета містить у собі основну ідею проекту, визначаючи сам проект і діяльність, спрямовану на його реалізацію. Мета проекту знаходить своє відображення в деталізованому плані дій, який охоплює його різноманітні аспекти та розкривається у вигляді різноманітних документів залежно від змісту

проекту, таких як ієрархічне дерево цілей, структура робіт, джерела реалізації, характеристика продукції (результату) проекту, сітьові та інформаційно-технологічні моделі. Крім того, ретельному опрацюванню підлягають засоби та предмети діяльності, необхідні для реалізації проекту, зокрема основні засоби, ресурси, організаційна структура проекту, система комунікацій між елементами проекту та інші.

Моделюванню підлягають сценарії взаємодії елементів проекту з факторами внутрішнього та зовнішнього середовища, що може відображатися у вигляді побудови дерева ризиків, дерева рішень або інших моделей. Під час детальної та всебічної розробки проекту будується, аналізується та затверджується модель діяльності та її результатів, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Така всебічна модель діяльності, відображена у сукупності тих або інших логічно пов'язаних документів, може бути використана для розробки та реалізації політики просторового розвитку регіонів. Дана модель, виступаючи ідеальним уявленням проекту, реалізується в практичній діяльності, тобто носить реальний характер. Під час реалізації ідеальні конструкції, що формують модель, реалізуються в конкретних матеріальних об'єктах, при цьому змінюються під впливом факторів зовнішнього середовища. Ефективна реалізація проекту полягає в досягненні компромісу між вимогами проектних рішень та реальними можливостями їх втілення. Під час реалізації проекту показники досягнутих результатів порівнюються із запланованими, з тими, які були закладені в модель. Такого типу відхилення потребують точного означення. Формується модель, яка відображає фактичний стан. Дана фактична модель проекту порівнюється з цілями, оцінюється ступінь досягнення раніше поставлених цілей, виходячи з чого визначається ефективність проекту. Завершення проекту полягає в створенні фактичної моделі, визначенні фактичних результатів та ефективності проекту. Базовою керуючою моделлю в процесі управління тим чи іншим проектом виступає модель його життєвого циклу. Життєвий цикл проекту – це логічно-часова структура діяльності, що підлягає проектному управлінню. Проекти різного виду мають різноманітні моделі проектного циклу, але при цьому існує базова модель, властива усім проектам. Ця базова модель життєвого циклу проекту складається з двох фаз: розробки проекту (розробку повної моделі проекту) та реалізації проекту, тобто втілення моделі в предметній сфері [6]. Підкреслимо, що чіткої часової межі між двома фазами життєвого циклу

проекту може й не бути. Залежно від предметної структури проекту процеси, що властиві фазі розробки, можуть здійснюватися паралельно з процесами реалізації, контролю та завершення. Кожна з двох фаз володіє власними характерними особливостями: затрати проекту на фазі розробки суттєво є нижчими, ніж на фазі реалізації; кількість учасників проекту на фазі розробки, як правило, значно менша, ніж на фазі реалізації; ступінь ризикованості проекту вищий на фазі розробки, з наближенням до завершення проекту ризики проекту знижуються; можливість учасників проекту діяти на проект на фазі розробки більша, ніж на фазі реалізації, та при наближенні до завершення проекту меншою лишається можливість що-небудь змінювати, при цьому вартість таких змін збільшується. На основі двофазної структури проектного циклу розробляються часткові моделі, які відповідають тим чи іншим видам та типам проектів. Загалом модель життєвого циклу виступає реальним інструментом управління проектом. Модель проектного циклу повинна відображати як загальні, характерні для будь якого виду проекту, а також для проекту даного виду й типу, властивості, так і специфічні риси, що властиві даному конкретному проекту.

У межах цієї роботи потрібно виділити самостійне поняття «територіальна система», яке являє собою регіон (район або зону) як територіальне цілісне утворення незалежно від розмірів. Але при цьому з метою дотримання відповідності з регіональними дослідженнями пропонуємо використовувати поняття «регіон», «район», «зони» як синоніми територіальної системи. Територіальна система в сучасному її розумінні являє собою синтетичну й органічну цілісність, яка складається різноманітних підсистем, а саме: населення з його демографічними, соціальними, культурними, етнічними, лінгвістичними характеристиками; географічний простір (ландшафт) і екологічна система, що визначає забезпеченість природно-ресурсним потенціалом, екологічну ситуацію та її динаміку, переваги або недоліки розміщення в просторі; регіональне господарство, яке зумовлює розвиток продуктивних сил відповідної просторової системи; адміністративно-правова структура, що являє собою основу територіального управління [7].

Для здійснення управління проектами щодо розвитку територіальних систем, у тому числі й забезпечення їх просторового розвитку, пропонуємо таку модель:

1. Стадія розробки проекту, яка охоплює:

- аналіз соціально-економічних показників розвитку (динаміка розвитку) та соціально-

економічної структури (статика розвитку) територіальної системи;

- розробку цільових показників розвитку територіальної системи;

- планування (фінансове, часове, матеріальне) заходів, спрямованих на досягнення цільових показників розвитку територіальної системи;

- формування, вибір і затвердження сукупності часткових моделей розвитку територіальної системи, затвердження структури проекту;

- деталізація планування та проектування часткових моделей розвитку територіальної системи.

2. Стадія реалізації проекту охоплює:

- формування організаційної структури управління проектом; реалізацію часткових проектів розвитку територіальної системи;

- поточний моніторинг і контроль реалізації часткових проектів;

- розробку та реалізацію коректувальних і попереджуючих заходів;

- завершення часткових проектів і оцінка їх ефективності, заключний аналіз.

Модель просторового розвитку регіонів повинна будуватись на основі врахування соціально-економічної, екологічної, етнічної, технологічної динаміки. Застосування цієї моделі дозволить здійснювати прогнозування, планування та контроль динамічності територіальної системи.

Циклічний характер проектів просторового розвитку територіальних систем забезпечує цілісний та безперервний характер управління цим розвитком. Зазначимо, що проект просторового розвитку за своїм масштабом є мегапроектом, що складається з часткових проектів, які реалізуються в різноманітних сферах суспільного життя, тобто підсистемах територіальної системи. У практиці господарювання такого виду часткові програми дістали назву програм, але в даному випадку вказане найменування необхідно запобігти, оскільки на весь мегапроект поширена методологія управління проектом загалом. Тому управління просторовим розвитком полягатиме як управління не сукупністю часткових проектів, а як цілісним великомасштабним і складним проектом [7].

Загальні підходи до розробки проекту просторового розвитку територіальної системи такі:

- проект має бути комплексним, тобто формуватиметься з взаємопов'язаних часткових проектів, які реалізовуватимуться на всіх підсистемах територіальної системи; при цьому пріоритетність і розподіл ресурсів між частковими проектами повинні визначатись на основі цільових показників розвитку територіальної системи;

цільові показники розвитку територіальної системи повинні містити в собі декілька горизонтів планування: короткостроковий (оперативний) план протягом одного-двох років, що досягається під час реалізації окремих часткових проектів, середньостроковий (тактичний) план на п'ять років, що досягається при реалізації поточного проекту розвитку територіальної системи, та довгостроковий (стратегічний) план на двадцять-двадцять п'ять років, який досягається під час реалізації цілого ряду послідовних проектів;

- управління проектом просторового розвитку здійснюється централізовано на рівні вищих органів державного управління, в цей самий час управління окремими частковими проектами здійснюється децентралізовано, із залученням не лише органів державної влади, але й суспільних і приватних організацій, у тому числі й комерційних.

Модель життєвого циклу проекту виступає загальним інструментом управління проектом просторового розвитку територіальних систем, що необхідно для здійснення управління на вищому рівні. Проектний цикл установлює найбільш важливі моменти в управлінні проектом, критично важливі з погляду успіху проекту в цілому.

Виділення трьох рівнів управління розвитком територіальних систем – оперативного, тактичного та стратегічного – вимагає диференціації методів управління залежно від відповідного рівня. Кожний з цих рівнів потребує своїх підходів до планування, реалізації та контролю проектів просторового розвитку територіальних систем, та має власну організаційну структуру управління, об'єднану в єдину систему. Загалом у межах управління проектом просторового розвитку доцільно застосовувати такі методи аналізу: як системний аналіз, економіко-географічного дослідження, балансовий, картографічний, таксонування, варіантний, індексний, соціологічних досліджень.

У якості інструментів розробки заходів щодо реалізації політики просторового розвитку територіальних систем можуть бути використані управлінські й аналітичні інструменти, поширеним з яких є SWOT-аналіз або аналіз сильних і слабких сторін в їхній взаємодії із загрозами (що завдає збиток або негативно впливає на регіональний розвиток) та можливостями зовнішнього середовища, тобто об'єктами, явищами та факторами, що сприятливо впливають на розвиток регіону. Цей аналіз надає можливість визначити кількісні оцінки сильних та слабких сторін, порівняння яких дозволяє визначити пріоритети та на основі цих пріоритетів розподіляти ресурси між різними проблемними зонами.

Важливим інструментом планування заходів щодо забезпечення просторового розвитку

територіальних систем є аналіз стратегічних позицій регіону та формування портфеля стратегічних зон розвитку. При цьому стратегічна зона розвитку регіону визначається природно-географічною, технологічною, економічною та соціально-етнічною структурою. Перспективи стратегічної зони розвитку оцінюються з точки зору можливостей її збільшення, соціально-економічного ефекту, ключових факторів успіху. Зазначимо, що виділення стратегічних зон розвитку регіону повинно відповідати раніше сформованим цілям розвитку та виділеним: проблемним зонам.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що концепція управління проектом найбільш повно відповідає складності та динамічності процесів просторового розвитку регіонів. Вона є науково обґрунтованою та практично апробованою методологією в різноманітних сферах управлінської діяльності. Універсальний характер проектного управління, його відмітності від традиційного дозволяють зробити висновок про ефективність його застосування при формуванні та реалізації політики просторового розвитку регіонів.

Список літератури

1. Писаренко С.М. Організаційно-економічний механізм реалізації регіональної політики Європейського Союзу. – Львів: ІРД НАН України. – 2002. – 84 с.
2. Европейская перспектива пространственного развития (к сбалансированному и устойчивому развитию территории ЕС) (ESDP) – www.prometa.ru/kpr/names/guade/tsdp.htm.
3. Габрель М.М. Карпатський регіон в просторовій структурі України // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптація до умов України (Збірник наукових праць). Вип. 5 (XLIII). В 3-х ч. / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол.: відп. ред. Академік НАН України М.І. Долішній. – Ч. III. – Львів, 2003. – 372 с.
4. Мир управления проектами: Пер. с англ. / Под ред. Х. Решке, Х. Шелле. – М.: Аианс, 1994.
5. Кобиляцький Л.С. Управління проектами: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
6. Разу М.Л., Воропаев В.И., Якутин Ю.В. и др. Управление программами и проектами. – М. – 1999.
7. Павліха Н.В. Концепція управління проектом просторового розвитку регіону // Збірник наукових праць. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону. – Луцьк: Надстир'я, 2003.

Аннотация

Л. С. Билык., Р.Р. Билык

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

Рассматриваются закономерности формирования и протекание процессов пространственного развития региона. Изучаются основные элементы европейского опыта управления территориальным развитием и возможности его использования в условиях Украины. Обосновываются целесообразность, механизмы и перспективы использования в процессе управления региональным развитием методологии проектного подхода.

Ключевые слова: регион, пространственное развитие, проектное управления

Summary

Ludmyla Bilyk, Rostyslav Bilyk

PROBLEMS OF SPATIAL DEVELOPMENT REGION

In this article the laws of formation and flow processes of spatial development. We study the basic elements of the European experience of territorial development and its possible use in Ukraine. Justified feasibility, mechanisms for the uses of and prospects in the process of development of the methodology regional project approach.

Keywords: region, the development of spatial, project management

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЧИННИКА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Вивчаються економічні передумови просування України на шляху європейської інтеграції. Досліджується динаміка показників конкурентоспроможності національної економіки відносно нових країн-членів Європейського Союзу. Встановлено дивергенцію більшості показників конкурентоспроможності, окрім тих, що характеризуються розвиток інфраструктури та розмір ринку. Автор звертає увагу на необхідності подальшого реформування фінансового ринку України для реалізації технологічної перебудови вітчизняної економіки.

Ключові слова: Європейський Союз, інтеграційна політика, конкурентоспроможність економіки, конвергенція, економічні показники.

Зі здобуттям державної незалежності Україна розпочала реалізацію стратегію європейської інтеграції, в основі якої лежать багатовікова історія українського народу, його ментальність, демократичні традиції та прагнення сучасного покоління бачити свою державу в колі європейських країн. Європейський вибір України передбачає рух до європейських цінностей - до справжньої демократії, інформаційного громадянського суспільства, що базується на засадах верховенства права й забезпечення прав та свобод людини і громадянина, ринкової економіки. Європейський вибір України зумовлений усвідомленням факту інтеграції до ЄС як фактора сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному та соціальному розвитку.

Кінцева мета євроінтеграційного курсу України полягає у набутті державою повноправного членства в Європейському Союзі. Проте процес її реалізації вимагатиме значної концентрації політичної волі, європеїзацію інституційної системи нашої держави, досягнення європейських стандартів соціально-економічного та політичного розвитку, належного рівня та якості життя населення [1].

Головне завдання на шляху європейської інтеграції в економічній сфері - створення конкурентоспроможної ринкової економіки, покращення інвестиційного клімату, забезпечення макроекономічної стабілізації та сталого зростання. При цьому питання конкурентоспроможності національного господарства виходить на перший план з декількох причин. Передусім, його успішне вирішення є передумовою входження країни до ЄС. З іншого боку, економічне середовище, націлене на постійне підвищення конкурентоспроможності, допомагає національній економіці вистояти під час спадів ділового циклу та гарантувати механізми сталого

економічного розвитку в майбутньому.

Проблемі підвищення конкурентоспроможності економіки присвячено багато праць зарубіжних (Е. Аткінсон, М. Блауг, П. Друкер, Б. Мільнер, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, Г. Шрьотер та ін.), вітчизняних і російських науковців (В. Андрійчук, В. Базилевич, Є. Веліхов, В. Вітвицький, П. Гайдучий, В. Геєць, Т. Горькова, Б. Данілішин, Н. Кізім, М. Маліка, В. Мессель-Веселяк, С. Мочерний, Б. Пасхавер, В. Пономаренко, П. Саблук, Г. Шаповалов та ін.). У проведених дослідженнях з даної проблеми значна увага приділяється вивченню економічної категорії конкурентоспроможності та чинникам, що сприяють її зростанню. У контексті вивчення євроінтеграційних процесів додаткового аналізу потребує аналіз конвергенції конкурентоспроможності економіки України та економік країн Європейського Союзу, що увійшли до блоку під час останніх стадій його розширення. Саме це й було поставлено за мету даного дослідження. Для її досягнення необхідно було виконати такі завдання:

- обрати методологію визначення конкурентоспроможності економіки;
- визначити відносні показники конкурентоспроможності економік України і нових країн-членів ЄС.
- виявити характер конвергенції у зазначених показниках протягом 2008-2009 рр.

Структура статті складається з трьох розділів. У першому розділі "Економічний аспект оцінки готовності вступу України в ЄС" розглядаються економічні критерії, яким повинна відповідати країна-претендент на членство у ЄС. Аргументується використання показників, що характеризують конкурентоспроможність національних економік. Наступний розділ "Аналіз конвергенції конкурентоспроможностей економік України та нових країн-членів ЄС" присвячений

виявленню характеристик конвергенції показників конкурентоспроможності економік України та нових країн-членів ЄС та вироблення на цій основі рекомендацій стосовно поліпшення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Розділ "Перелік використаних джерел" містить перелік посилань, використаних під час проведення даного дослідження.

1. Економічний аспект оцінки готовності вступу України в ЄС

Входження до Європейського Союзу передбачає відповідність Копенгагенським критеріям конвергенції, що охоплюють три основні групи: політичні, економічні і "членські" [2, 3]. Зокрема, до економічних критеріїв належать:

- макроекономічна стабільність;
- наявність ринкових інститутів;
- створення середовища, сприятливого для підприємницької діяльності;
- поліпшення умов конкуренції;
- відповідне правове забезпечення ринкових перетворень;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- здійснення адміністративної реформи та структурних реформ;
- лібералізація торговельного режиму;
- підвищення кваліфікації робочої сили;
- поліпшення структури та диверсифікація експорту;
- здійснення промислової політики, спрямованої на зниження матеріало- та енергоємності виробництва.

Наближення за даними критеріями країни-кандидата до умов, що мають місце в Європейському Союзі, - одна з передумов вступу до ЄС. Оскільки для даних критеріїв характерним є неконкретність, вони не містять вимоги відповідності певним кількісним параметрам, то задача визначення конвергенції є нетривіальною і потребує аналізу розбіжностей за певний проміжок часу на основі загальноприйнятої процедури порівняння. На нашу думку, в якості такої порівняльної основи може виступати "Звіт глобальної конкурентоспроможності", який щорічно формується Всесвітнім економічним форумом у співпраці з партнерськими науковими установами [4]. Доцільність використання Звіту обґрунтовується, по-перше, тим, що він містить ширший перелік економічних показників, ніж передбачений Копенгагенськими критеріями. По-друге, він містить рейтингові значення економічних показників країн ЄС і України, що дозволяє перевірити їх на предмет конвергенції.

Зазначимо, що Звіт уже понад тридцять років вважається найбільш поважною оцінкою національної конкурентоспроможності,

забезпечуючи дзеркальне відображення економічного середовища певної країни, її здатності досягати стабільного рівня процвітання та економічного розвитку. При формуванні Звіту ВЕФ використовує дані з двох джерел: міжнародні статистичні джерела і опитування думки менеджерів. Це опитування висвітлює сприйняття менеджерами підприємств середовища, в якому вони діють, і дає можливість оцінити конкурентоспроможність їх економіки. Для формування його останньої версії звіту опитано понад 13000 менеджерів зі 133 країн. Опитування поділено на 13 секцій стосовно 12 елементів (груп показників) індексу глобальної конкурентоспроможності, наведених в Таблиці 1.

2. Аналіз конвергенції конкурентоспроможностей економік України та нових країн-членів ЄС

Остання, п'ята хвиля розширення ЄС проходила у два етапи. Спочатку у 2004 році до Європейського Союзу приєдналися Мальта, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія та Угорщина (ЄС-10). Згодом, у 2007 році, до ЄС було включено Болгарію та Румунію (ЄС-2) [5]. Зазначимо, що країни ЄС-10 в цілому більш економічно розвинені, порівняно з ЄС-2, оскільки середній показник ВВП на душу населення у 2009 р. для перших складав 19450 дол. США, тоді як для других - 8074 дол. США, а для України - 3920 дол. США [6]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що з розширенням ЄС охоплює все більш економічно відсталі країни. За таких умов Україні при реалізації інтеграційної політики треба, передусім, орієнтуватися на країни ЄС-2, домагаючись досягнення конвергенції не лише за економічною групою Копенгагенських критеріїв, але й показниками конкурентоспроможності національної економіки в цілому. Саме такий пріоритет інтеграційної політики дозволить ставити перед владою більш реальні завдання реформування економіки та виконувати їх у стислі терміни з меншими витратами.

Задля визначення конвергенції показників конкурентоспроможності економік спочатку нами використано рейтингові показники Звіту глобальної конкурентоспроможності за 2008 рр. Згадані показники країн ЄС-2 порівняно з аналогічними показниками України. Виявлено різниці між показниками основних груп показників конкурентоспроможності, наведені в Таблиці 1. Далі подібна процедура була повторена для показників Звіту за 2009 р., що дало змогу визначити негативну зміну (конвергенцію) чи позитивну зміну (дивергенцію) різниці показників. У результаті визначено скільки показників конкурентоспроможності з певної групи

Таблиця 1.
Економічні показники Звіту глобальної конкурентоспроможності [6, 7].

Показники	
Група	
Державні та суспільні заклади	Відвернення коштів суспільства через корупцію; право власності; захист інтелектуальної власності; незалежність судової системи; суспільна довіра до політиків; фаворитизм у рішеннях урядових посадовців; марнотратство урядових витрат; титар урядового регулювання; прозорість урядової політики; витрати бізнесу пов'язані з тероризмом; витрати бізнесу пов'язані зі злочинністю та насильством; організовані злочинність; надійність поліції; етична поведінка фірм; якість сила аудиту та стандартів звітності; ефективність рад директорів; захист інтересів мініоритарних акціонерів
Інфраструктура	Якість інфраструктури взагалі, якість доріг; якість залізничної інфраструктури; наявність місце-кілометрів; якість інфраструктури повітряного транспорту; якість забезпечення електроенергією; кількість телефонних ліній
Макроекономічна стабільність	Збалансованість державного бюджету; норма запозичень в країні; європейські/місцеві стандарти; державний борг
Охорона здоров'я та початкова освіта	Вплив туберкульозу на бізнес; поширення туберкульозу; вплив СНІДу на бізнес; дитяча смертність; середня тривалість життя; відсоток населення з освітою; витрати на навчання
Оснащення новими технологіями	Доступність передової технології; експлуатація підприємствами технологій; законодавство стосовно інформаційної технології; кількість абонентів мобільного зв'язку; кількість персональних комп'ютерів; кількість абонентів широкопоясного Інтернету
Вища освіта та професійна підготовка	Кількість абітурієнтів; кількість здобувачів другої освіти; якість системи освіти; якість освіти прикладних наук; якість бізнес-школ; доступ до Інтернету у ВНЗ; місцевий доступ до спеціалізованих досліджень та послуг з тренування; ступінь тренування персоналу
Ефективність ринку товарів	Інтенсивність місцевої конкуренції; ступінь дуплікування ринку; ефективність антимонопольної політики; ступінь та ефект оподаткування; загальна ставка оподаткування; кількість процедур необхідних для початку бізнесу; час необхідний для започаткування бізнесу; витрати, пов'язані з реалізацією політики в сфері сільського господарства; поширення торгових бар'єрів; кількість тарифних бар'єрів; поширення іноземної власності; титар митних процедур; ступінь орієнтації клієнтів; вибагливість покупців
Ефективність ринку праці	Співвідношення у сферах працівник-роботодавець; титарність у визначенні зарплати; стійкість безробіття; практика найму та звільнення; витрати, пов'язані зі звільненням; зарплата і продуктивність; довіра професійному менеджменту; втеча мізців; участь жінок у робочій силі;
Рівень розвитку фінансового ринку	Рівень розвитку фінансового ринку; фінансування через місцевий фондовий ринок; легкість доступу до кредитів; наявність венчурного фінансування; обмеження стосовно руху капіталу; сила захисту інвесторів; стан банків; реулювання фондових бірж; захист кредиторів і позичальників
Розмір ринку	Індекс розміру внутрішнього ринку; індекс розміру зовнішнього ринку; ВВП опілений за ІПС; частка імпорту у ВВП; частка експорту у ВВП
Рівень розвитку бізнесу	Кількість місцевих постачальників; якість місцевих постачальників; стан розвитку кластерів; природа конкурентної переваги; прибутковість у ланцюжку вартості; контроль за міжнародним збутом; досконалість процесу виробництва; ступінь розвитку маркетингу; добровільність делегування повноважень
Інновації	Місткість для інновацій; якість інститутів наукових досліджень; витрати компаній на дослідження та розвиток; співпраця між університетами та бізнесом у дослідженні та розвитку продукції; державні закупівлі високотехнологічних продуктів; наявність науковців та інженерів; кількість корисних патентів

покращилися (наблизилися) відносно аналогічних для країн ЄС-2, а скільки погіршилися, тобто віддалилися.

Співвідношення погіршених/поліпшених показників до їх загальної кількості у групі приведені на Рисунку 1. Як видно з рисунка, лише у групі показників конкурентоспроможності "інфраструктура" більшість з них поліпшилася (57,14% від загальної кількості). У групах "розмір ринку", "макроекономічна стабільність" і "ефективність ринку товарів" відзначилися поліпшенням лише 40% показників. У той же час показники груп "інновації", "оснащення новими технологіями" та рівень розвитку бізнесу" найбільше погіршилися (85,71%, 87,50% і 88,89% від загальної групи показників у відповідних групах).

Відзначимо, що розмір ринку та інфраструктура відносно більш розвинених нових членів ЄС також поліпшилася, а рівень розвитку

фінансового ринку і бізнесу, а також запровадження інновацій були найбільш слабкими місцями в показнику конкурентоспроможності економіки України.

Аналіз конкурентоспроможності економіки України свідчить про те, що за розглядуваний період час в нашій країні вдалося лише домогтися відносного поліпшення інфраструктури. Очевидно, що кризова ситуація наклала негативний відбиток на рівні розвитку бізнесу. Відносна деградація ділових процесів, їх примітивізація за останні роки, можливо, була спричинена відтоком капіталу з країни та його проїданням. На це також указує незадовільна ситуація із запровадженням інновацій у країні та оснащенням новими технологіями. Обсяг інвестицій у реальний сектор економіки тісно залежить від ефективності функціонування фінансового ринку [8-10].

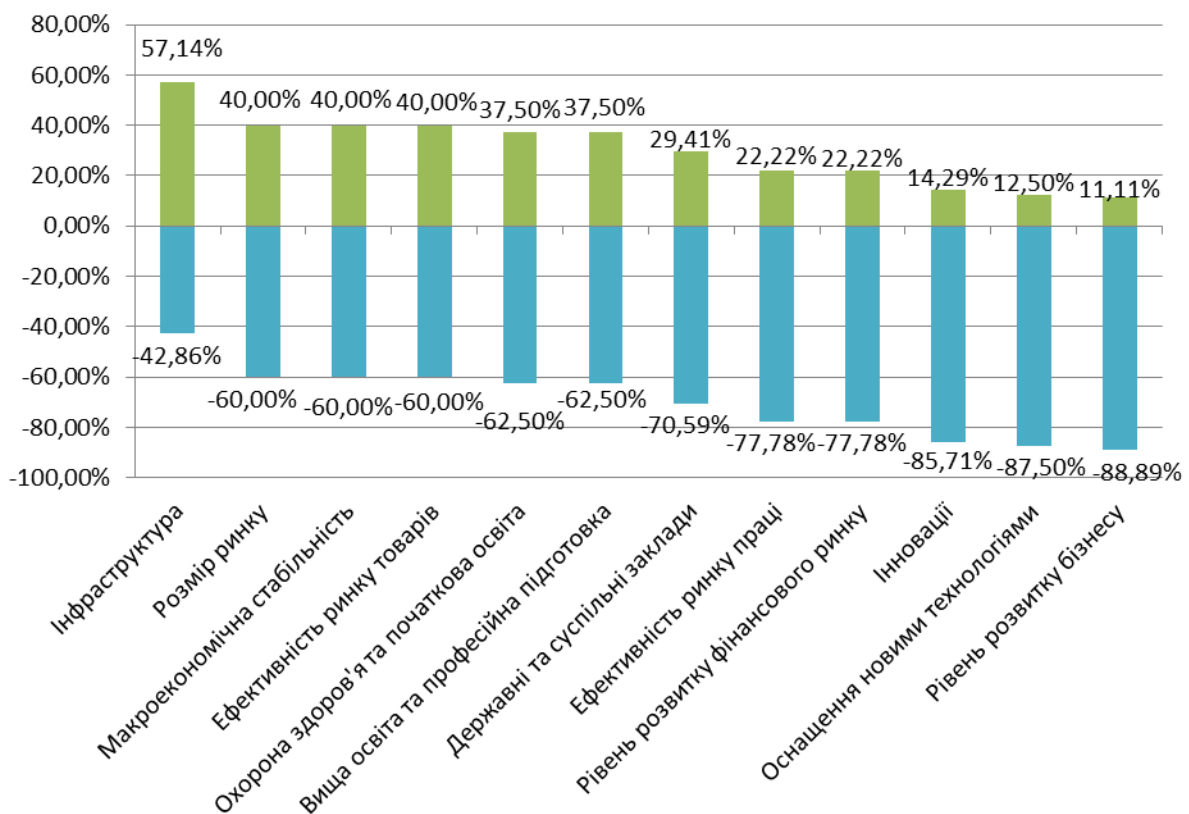


Рис. 1. Поліпшення /погіршення основних показників конкурентоспроможності України відносно країн ЄС-2 протягом 2008-2009 рр.

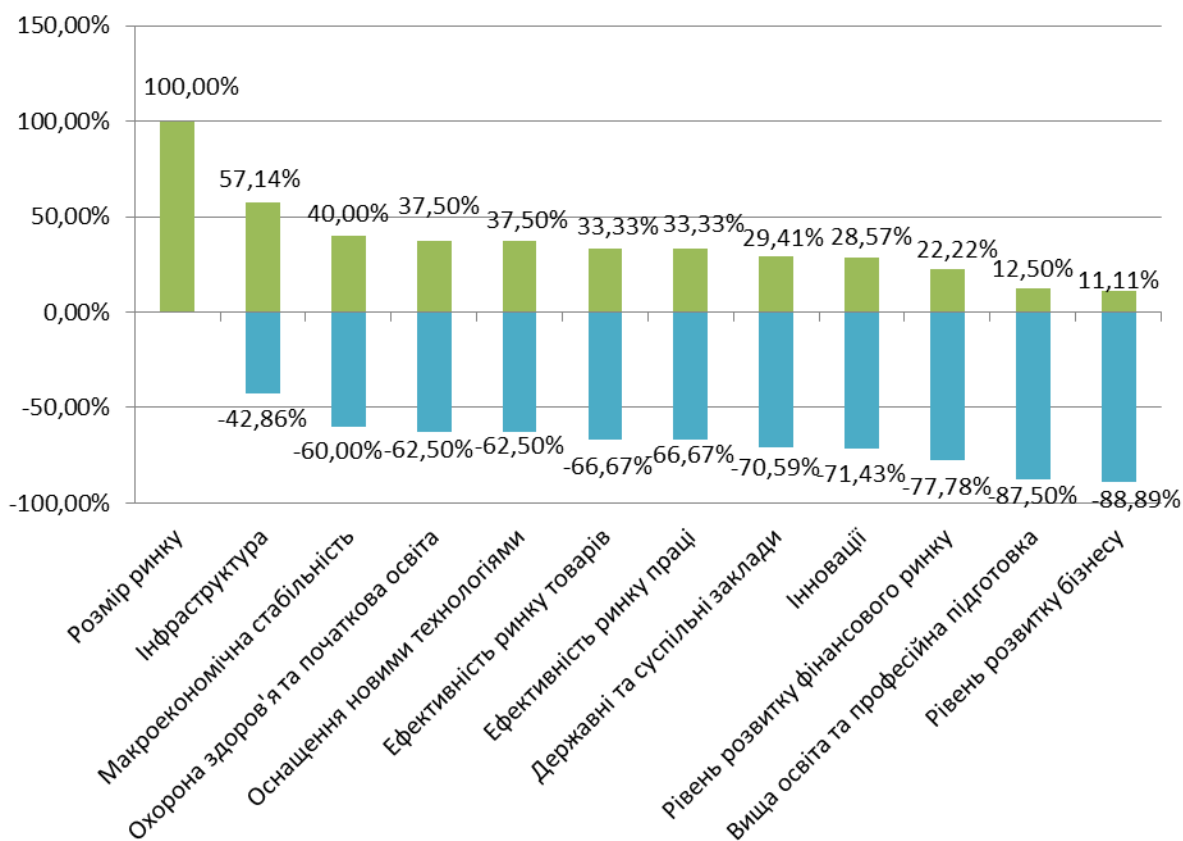


Рис. 2. Поліпшення /погіршення основних показників конкурентоспроможності України відносно нових членів ЄС-10 протягом 2008-2009 рр.

Оскільки для останнього властива низька ліквідність, надмірна зарегульованість, втручання з боку держави, негнучкість системи валютного контролю та ін., то він з об'єктивних причин не може виступати в якості ефективного каналу постачання капіталу для вітчизняних підприємств.

Проведене вище дослідження, на наш погляд, засвідчує необхідність подальшого реформування фінансового ринку, поліпшення інвестиційного клімату в державі з метою залучення іноземних інвестицій та передових технологій. Це дозволить підняти на якісно новий рівень бізнеспроцеси в Україні, підвищити конкурентоспроможність національної економіки та наблизити в такий спосіб дату вступу України до Європейського Союзу.

Висновки

1. Протягом розгляданого періоду конкурентоспроможність економіки України відносно нових членів ЄС у цілому погіршилася. Серед причин цього - відносно низький рівень розвитку фінансового ринку. Нездатність останнім налагодити забезпечення попиту на капітал з боку вітчизняних підприємств знаходить відображення у низькому рівні їх розвитку підприємств, інноваційній відсталості і технологічній деградації.

2. Проведене дослідження черговий раз підкреслює необхідність реформування системи освіти, охорони здоров'я, здійснення адміністративної та судової реформи, реальної боротьби з корупцією й антиконкурентними явищами на ринках. При цьому необхідно надати суттєвої уваги реформуванню фінансового ринку, в першу чергу через його лібералізацію та зменшення втручання держави в його функціонування.

3. У рамках євроінтеграційної стратегії України треба враховувати динаміку показників відносної конкурентоспроможності національної економіки, проводити їх моніторинг на регулярній основі для визначення слабких місць в економічній системі та оперативного втручання з метою їх усунення. Це дасть змогу в стислі терміни домогтися відповідності Копенгагенським критеріям конвергенції, передусім, в економічній їх частині, та максимально наблизити дату вступу України до ЄС.

Список літератури

1. Стратегія економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-

- 2015 роки - <http://zakon.rada.gov.ua/signal/strateg.pdf>
2. Центр європейських досліджень -- <http://eu.org.ua>
3. Вплив розширення ЄС на Україну // Національна безпека і оборона. - 2001. - №11. - С. 9-41.
4. T. Browne, T. Geiger. The Executive Opinion Survey: Capturing the Views of the Business Community -- http://www.weforum.org/pdf/GCR09/Report/Part1/Chapter1.2_The_Executive_Opinion_Survey.pdf
5. Enlargement of the European Union - http://en.wikipedia.org/wiki/Enlargement_of_the_European_Union
6. Звіт глобальної конкурентоспроможності 2009-2010 - <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>
7. Звіт глобальної конкурентоспроможності 2008-2009 - <http://www.weforum.org/documents/gcr0809/index.html>
8. L. Alfaro, A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan, and Selin Sayek. FDI Spillovers, Financial Markets, and Economic Development // IMF Working Paper, September 2003.
9. Transition report: Infrastructure. EBRD, <http://www.ebrd.org>, November 2004.
10. Височанський В. Ю. Шляхи вдосконалення залучення прямих іноземних інвестицій та підвищення ефективності їх використання // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". Випуск 18. - Ужгород, 2005. - с. 185-192

Аннотация

В. Ю. Высочанский

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОРА ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

Изучаются экономические предпосылки продвижения Украины на пути европейской интеграции. Исследуется динамика показателей конкурентоспособности национальной экономики относительно новых стран-членов Европейского Союза. Установлена дивергенция большинства показателей конкурентоспособности, кроме тех, что характеризуются развитие инфраструктуры и размер рынка. Автор обращает внимание на необходимости дальнейшего реформирования финансового рынка Украины для реализации технологической перестройки отечественной экономики.

Ключевые слова: Европейский Союз, интеграционная политика, конкурентоспособность экономики, конвергенция, экономические показатели.

Summary

Volodymyr Vysochansky

EVALUATION OF NATIONAL ECONOMICS' COMPETITIVENESS AS FACTOR OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

In this paper economic backgrounds moving Ukraine towards European integration are considered. Dynamics of national economic competitiveness relatively new member of the European Union is studied. Divergence of most indicators of competitiveness, except those that characterize the development of infrastructure and market size is determined. The author draws attention to the need for further reform of financial market of Ukraine for the realization of technological restructuring of the domestic economy.

Key words: European Union, integration policy, national economy competitiveness, convergence, economic indicators.

АНАЛІЗ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Розглядається еволюція європейської регіональної політики з початку заснування ЄС до наших днів. Досліджуються основні інструменти політики регіонального розвитку ЄС. Проаналізовано структуру та порядок використання Структурних Фондів при реалізації регіональної політики Європейського Союзу. Охарактеризована Номенклатура територіальних одиниць для статистичних цілей ЄС. Пропонуються складові регіональної політики в Україні.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, Європейський Союз, Структурні Фонди

Постановка проблеми. Залучення України до світогосподарських процесів, визначальними серед яких є глобалізація та регіоналізація, виносять на порядок денний сьогодні питання соціально-економічного розвитку регіонів держави. Зумовлено це, насамперед, відходом від командно-адміністративних методів управління та здійснення ринкових реформ, у результаті чого виникли такі негативні явища, як міжтериторіальні диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів, зниження обсягів міжрегіональної кооперації, галузевий дисбаланс, зростання кількості депресивних територій, збільшення розриву між економічними показниками регіонів-донорів і регіонів-реципієнтів. У цьому контексті особливо актуальні питання економічного та соціального розвитку регіонів на підставі позитивних структурних зрушень галузевої, просторової та функціональної систем, відновлення й зміцнення ефективного співробітництва регіонів, зменшення міжрегіональних диспропорцій, раціонального використання економічного потенціалу кожного регіону.

У цьому сенсі заслуговує на увагу європейський досвід формування та реалізації регіональної політики

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням регіональної політики присвячені в останні роки наукові конференції, круглі столи, семінари. Регіональним дослідженням присвячено праці таких вітчизняних науковців як О. Амоша, О. Власик, Б. Данилишин, М. Долішній, В. Геєць, С. Дорогунцов, Ф. Заставний, С. Ішук, Л. Корецький, В. Кравців, В. Мікловда, О. Шаблій, Л. Шевчук, І. Школа, а також зарубіжних – Б. Баласса, О. Бейя, Ю. Борко, Ю. Ваннона, М. Згуровського, М. Іванова, В. Іноземцева, П. Кругмана, М. Максимової, Г. Мюрдала, Дж. Най, Ю. Шишкова, П. Шуканова, М. Кітінга, Дж. Лафліна та ін.

Постановка завдання. Зважаючи на актуальність даної проблеми, метою даної роботи є дослідження еволюції та сучасного стану регіональної політики Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Аналітики-розробники перспективного дослідження «Регіони 2020. Оцінка майбутніх викликів регіонів ЄС»¹ виділяють такі виклики, які стосуються європейських регіонів:

1. *Глобалізація*, яка рухає науковий та технологічний прогрес, роблячи європейський вимір як ніколи важливим у підтримці знань, мобільності, конкурентоспроможності та інновацій.

2. *Демографічні зміни*, що трансформують вікову структуру та структуру зайнятості суспільств, підіймаючи проблеми як економічної ефективності, так і рівності поколінь.

3. *Вплив змін клімату* на довкілля Європи та її суспільство, яке стало центральним на європейському порядку денному, змушуючи політиків озвучувати як вони будуть реагувати на ці виклики, виходячи з наявних у ЄС інструментів політики.

4. *Безпечна, стала та конкурентоспроможна енергетика*.

З метою адекватного реагування на вищеперераховані виклики та забезпечення сталого розвитку європейських територій існує об'єктивна необхідність в розробці регіональної політики.

Відповідно до визначення, даного Е. Б. Алаєвим, регіональна політика є «сферою діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни у просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язану зі взаємовідносинами між державою і районами, а також районів між собою»². Вона спрямована, з одного боку, на поліпшення умов життя і праці громадян найменш розвинених територій та, з іншого – на зниження відмітностей у багатстві

між окремими регіонами. Зокрема, щодо останнього, то, відповідно до даних Євростату, регіональний ВВП на одного мешканця ЄС в 2004 році коливався від 24% від середньоєвропейського показника на Північному Сході Румунії до 303% у внутрішньому Лондоні. За результатами 2008 року найвищий показник ВВП на одну особу був зафіксований у Люксембурзі та склав 113004 дол. США, найнижчий – у Болгарії – 6857 дол. США (16,5 разу).

Існують різні причини регіональної нерівності. Вони можуть бути пов'язані з причинами географічної віддаленості, соціальних та економічних змін чи дії комплексу цих факторів. Результати дії цих факторів простежуються в соціальній виснаженості, низькому рівні шкільної освіти, високому рівні безробіття та неадекватній інфраструктурі.

До того, як бути переданою під юрисдикцію європейських інституцій, регіональна політика теперішніх країн-членів Європейського Союзу здійснювалась на національному рівні. У 1920-30 рр. були реалізовані перші програми для депресивних старих промислових та слаборозвинутих регіонів. Пізніше, в 1940-50 рр. регіональна політика отримала законодавче та інституційне забезпечення на регіональному рівні.

У 1957 році Римським договором про утворення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) було визначено необхідність зменшення суттєвих відмінностей у соціально-економічному житті різних регіонів держав ЄС. Та, окрім мети, визначеної Римським договором, не було створено жодних практичних інструментів її реалізації. Дещо пізніше сформульована мета підвищення конкурентоспроможності європейських регіонів.

Також, відповідно до вищезначеного документа, засновано Європейський соціальний фонд (ЄСФ) (European Social Fund (ESF)) з метою «поліпшення працевлаштування робітників і підвищення їх професійної мобільності в рамках Співтовариства. Стаття 41 розширювала можливості використання сільськогосподарської політики як інструмента регіональної політики у сільській місцевості.

Між 1958-1975 рр. спільна регіональна політика не належала до цілей Європейської Спільноти, хоча і робились певні посилення стосовно неї до інституцій та держав-членів ЄС. Зокрема, в Римському Договорі згуртування як принцип згадується тільки в преамбулі.

Із 1970-х рр. Європейська Комісія робить спроби прямого втручання у процес розробки політики регіональної допомоги країн-членів. Її можливості частково базувалися на вимозі до останніх повідомляти та отримувати схвалення Комісії на будь-які плани стосовно пропозиції

допомоги чи зміни існуючих схем і частково ролі Європейської Комісії тримати державну допомогу під постійним контролем.

У 1975 році у зв'язку зі вступом у 1973 році Великої Британії, Ірландії і Данії до Європейського Союзу, створено інструмент ширшої регіональної політики, а саме Європейський Фонд Регіонального Розвитку (ЄФРР (European Regional Development Fund (ERDF))), що став одним з найбільш суттєвих структурних фондів ЄС.

Із сер. і до кінця 80-х рр. минулого століття відбулися радикальні зміни стосовно як контролю державної допомоги, так і регіональної політики ЄС, що сталося завдяки:

- вступу Іспанії та Португалії до ЄС, що посилює регіональні відмінності;
- запровадження до Римського Договору положень з економічного та соціального зближення і, відповідно, специфічної законодавчої основи регіональної політики ЄС;
- прийняття Програми Внутрішнього Ринку, яка встановила контроль за державною допомогою на вищій щабель політичного порядку денному.

Даний розвиток подій посилив разом європейську регіональну політику і контроль ЄС за державною допомогою та, що найважливіше, запровадив важливі зв'язки між ними.

У 1987-1988 роках регіональна політика виокремлюється як пріоритетний політичний напрямок функціонування ЄС. Відповідно до Статті 130а Єдиного Європейського Акту (схвалений у 1986 р.; набрав чинності у 1987 р.): «З метою гармонійного розвитку в цілому. Співтовариство продовжує поширювати діяльність, спрямовану на закріплення свого соціального та політичного єднання. Зокрема. Співтовариство намагається скоротити диспропорції між різними регіонами та ліквідувати відсталість регіонів, які знаходяться у несприятливих умовах».

Реформа 1988 року, по суті, визначила основні рамки сучасної регіональної політики ЄС. філософія якої, незважаючи на часткові модифікації, залишається незмінною.

Наступний період, 1988-1999 рр., був повним подій як для Європи, так і для європейських регіонів. У цьому контексті структурні фонди та регіональна політика були суб'єктами серій реформ, першорядні з яких започатковані у 1988 р. Зокрема, реформа цього року об'єднала Європейський Фонд Регіонального Розвитку, Європейський Соціальний Фонд (ЄСФ) (European Social Fund (ESF)) та Європейський сільськогосподарський фонд керування та гарантій (ЄСФКГ) (The European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF)) у спільні

рамки, відомих сьогодні як Структурні Фонди, подвоїла їх бюджет та запровадила відносно недвозначні цілі та принципи надання грантів регіонам.

У 1988 році були сформульовані критерії визначення «проблемних» регіонів ЄС. До таких відносили регіони:

- з рівнем ВВП на душу населення, нижчим від середнього по ЄС;
- з мінімумом у 20 % зайнятості населення в депресивних галузях економіки;
- з більшим відсотком зайнятості населення у сільському господарстві, ніж в інших регіонах держав-членів ЄС;
- з високим рівнем безробіття (мінімум 3,5%), а також не менше, ніж на 20% вищим середнього показника по країні;
- зі стійким негативним сальдо міграцій.

Це означало, що з 1988 року суворо обмежено території, які можуть отримати допомогу для вирішення проблем розвитку.

Маастріхтський Договір (договір про утворення Європейського Союзу), який підписаний в 1991 році та вступив в силу в 1993 році, мав суттєве значення на підтримку позиції регіональної політики серед інших європейських політик: регіональна політика посіла друге місце. Дана Угода внесла поправки до Римського договору, а саме у Розділ XVI про економічну і соціальну згуртованість. Відповідно до його положень, діяльність різних Структурних фондів має бути скоординованою. Маастріхтський договір поставив завдання - створити такий структурний фонд, який би сприяв підготовці найменш розвинутих держав-членів до монетарного союзу. Фонд згуртування (Cohesion Fund) почав діяти з 1993 року, і уже у період 1994-1999 рр. забезпечив субсидювання для здійснення інфраструктурного розвитку у сфері захисту навколишнього середовища та транспорту. Також цього року був створений Фінансовий Інструмент Керування Рибальства (ФІКР) (Financial Instrument for Fisheries Guidance (FIFG)).

У 1994 році, відповідно до умов Маастріхтського Договору, утворений Комітет Регіонів (КР) (Committee of the Regions (CoR)) як другий консультативний орган поряд з Економічним і Соціальним Комітетом з метою представлення місцевих і регіональних органів влади на рівні Європейського Союзу. Початково до його повноважень належало консультування у п'яти сферах: 1) економічне та соціальне згуртування; 2) трансєвропейські мережі у сферах транспорту, енергетики та телекомунікацій; 3) охорони здоров'я; 4) освіти та молоді; 5) культури. Амстердамська Угода додала ще п'ять: 1) зайнятість; 2) соціальна політика; 3) довкілля; 4)

професійна підготовка; 5) транспорт.

Визначальними принципами, якими керується Комітет Регіонів, є: субсидіарність, наближеність і партнерство.

Та незважаючи на свою дорадчу роль, утворення Комітету Регіонів стало важливим шляхом стосовно представництва регіонів і відстоювання їхніх інтересів. Комітет є першим офіційним європейським органом, що дає регіональним гравцям можливість виражати формально свої потреби та запити до інституцій Європейського Союзу.

Важливим нововведенням, яке було прийняте в 1998 році та в подальшому стало важливим інструментом реалізації європейської регіональної політики, стала Номенклатура територіальних одиниць для статистичних цілей – ієрархічна 5 рівнева класифікація (з яких 3 – регіональних і 2 – місцевих) адміністративних структур, які вже існують у країнах членах ЄС. Вона була запроваджена Європейським Офісом зі Статистики (European Office for Statistics (Eurostat)) для того, щоб розмістити різні типи адміністративні системи країн-членів у єдину і узгоджену структуру поділу територій у ЄС.

У країнах ЄС, рівні NUTS відповідають чисельності населення в адміністративно-територіальних одиницях:

- NUTS I – від 3 000 000 до 7 000 000 осіб;
- NUTS II – від 800 000 до 3 000 000 осіб;
- NUTS III – від 150 00 до 800 000 осіб.

Нижче NUTS III розташовані «місцеві адміністративні одиниці» (Local Administrative Units – LAU), що підпадають під місцеве регулювання та контроль.

Відповідно до Агенда – 2000 (Agenda – 2000) (у відповідності з яким здійснювалась реалізація регіональної політики ЄС за період 2000 – 2006 рр.) регіони ЄС були приведені у відповідність до системи NUTS, що дозволило систематизувати розвиток всіх регіонів країн Європейського Союзу, представити їх чітку ієрархію.

Агенда – 2000 стала одним з головних документів, який був підготовлений як відповідь на виклики майбутньої хвилі розширення.

Цей документ визначає фінансові перспективи та план управління Структурними фондами на період 2000-2006 років.

Відповідно до реформи 1999 р. «Агенда-2000» були три цільові напрямки надання структурної допомоги регіонам:

- Напрямок 1 - *Сприяння структурному розвитку відсталих регіонів тобто надання допомоги регіонам, у яких показник ВВП на особу менший, ніж 75 % ВВП у середньому по ЄС.*
- Напрямок 2 — Сприяння соціально-

економічним перетворенням у регіонах, які мають структурні труднощі тобто надання допомоги регіонам, у яких спостерігається високий рівень безробіття, зокрема структурного.

- Напрямок 3 - Підвищення здатності адаптації та модернізації систем і освітніх програм, фахового навчання, тобто розвиток людських ресурсів, зокрема підтримка освітніх ініціатив, перекваліфікація кадрів.

Також Агенда – 2000 передбачає для країн-членів ЄС відігравати більшу роль у поточному управлінні та моніторингу фондів.

На 2007-2013 рр. відповідно до мети «політики згуртування» (Cohesion Policy) (тобто вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку та досягнення на цій основі подальшої інтеграції, конвергенції всіх країн – членів та регіонів ЄС) сформульовані Цілі регіональної політики ЄС:

1. Мета 1 – «Конвергенція (Convergence objective)».

2. Мета 2 – «Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість (Regional Competitiveness and Employment objective)».

3. Мета 3 – «Європейська територіальна кооперація (European Territorial Cooperation objective)».

У межах Мети 1 – «Конвергенція» (Convergence objective), передбачається реалізувати проекти, орієнтовані на вирівнювання диспропорцій економічного розвитку регіонів, забезпечити підтримку слаборозвинутих регіонів ЄС. Мета політики економічного вирівнювання – підвищити показник ВВП на душу населення у найменш розвинутих регіонах ЄС до 75% від показника середнього рівня по ЄС.

У межах Мети 2 – «Регіональна конкурентоспроможність та зайнятість» (Regional Competitiveness and Employment objective), передбачається створення нових робочих місць. Цей напрямок європейської структурної регіональної політики передбачено до реалізації у 19 країнах-членах ЄС, де за рахунок коштів структурних фондів до 2013 р. має бути створено понад 2 мільйони постійних робочих місць.

У межах Мети 3 – «Європейська територіальна кооперація» (European Territorial Cooperation objective) поставлено мету об'єднати місцеві та регіональні ініціативи, сприяти міжтериторіальній співпраці, обміну досвідом. Велика увага у цьому напрямі приділяється розвитку транспортної мережі, транспортної інфраструктури. У рамках проекту допомоги розвитку регіонів до 2013 р. у ЄС планується відбудувати і реконструювати біля 25 тис. км автомобільних доріг та біля 7700 км залізниць³.

За період 2000-2006 рр. трансферти ЄС до

найменш розвинутих регіонів та соціальних груп склали третину бюджету ЄС, або 213 млрд. Євро, з яких: 195 млрд. Євро припало на чотири основних структурних фонди (Європейський Фонд Регіонального Розвитку, Європейський Соціальний Фонд, Фінансовий Інструмент Керування Рибальством і секцію керування Європейського Фонду Керування та Гарантування Сільського Господарства) та 18 млрд. Євро – на Фонд Згуртування.

У загаданий період Структурні Фонди орієнтувалися за наступними пріоритетами:

- 70% фінансування припало на регіони, чий рівень розвитку відставав (Мета 1);

- 11,5% коштів допомагало в економічних та соціальних перетвореннях територій, що переживали структурні труднощі (Мета 2);

- 12,3% фінансування просувало модернізацію систем підготовки та формування зайнятості регіонів, які не підпадають під Мету 1, де такі заходи є частиною стратегій «підтягування» (Мета 3).

Існувало також чотири фонди Ініціатив Спільноти, що нараховували 5,35% бюджетів Структурних Фондів. Сюди відносились: 1) Інтеррег (Interreg), спрямований на транскордонну та міжрегіональну співпрацю; 2) Урбан (Urban), спрямований на сталий розвиток міст і занепадаючих міських територій; 3) Лідер (Leader), спрямований на розвиток сільських територій через місцеві ініціативи; 4) Іквал (Equal), направлений на боротьбу з нерівністю та дискримінацією в питаннях допуску на ринок робочої сили.

Європейська Рада ухвалила бюджет структурних програм на період 2007 – 2013 рр. на рівні 347 млрд євро. Кошти розподілені між трьома основними фінансовими інструментами: Європейським фондом регіонального розвитку, Європейським соціальним фондом і Фондом згуртування. Найбільшу частину грошей (282 млрд. євро) передбачається спрямувати на реалізацію Мети 1 - «Конвергенція» у межах ЄС. Друга за пріоритетністю європейська територіальна кооперація – отримала 55 млрд. євро; 10 млрд. євро буде спрямовано на підвищення регіональної конкурентоспроможності та зайнятості в країнах ЄС.

На період 2007 – 2013 роки в ЄС передбачена реалізація нових програм, що прийшли на зміну ініціативам Інтеррег III, Урбан, Лідер +, Іквал. Започатковані наступні програми:

- Джасперс (JASPERS) (Joint Assistance to Support Projects in European Regions) – «Спільна допомога на підтримку проектів у Європейських регіонах». Спрямована на допомогу в розробці якісних проектних пропозицій.

· Джеремі (JEREMIE) (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) – «Спільні європейські ресурси для малих та середніх підприємств». Метою програми є технічна і фінансова підтримка малого та середнього бізнесу.

· Джесіка (JESSICA) (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas) – «Спільна європейська підтримка для стабільного розвитку інвестицій у містах». Передбачає сприяння довгостроковим інвестиціям у міські зони.

Висновки. Вивчивши досвід формування та здійснення регіональної політики Європейської Спільноти, вважаємо, що в українських реаліях вона повинна містити такі компоненти:

- чітке розмежування повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на користь останніх;

- посилення матеріальної та фінансової бази місцевого самоврядування;

- реформування системи адміністративно-територіального устрою України;

- покращення механізмів взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері державного стимулювання розвитку регіонів;

- розробка та реалізація програм державної підтримки соціально-економічного розвитку окремих регіонів та територій;

- здійснення структурних зрушень у господарському комплексі регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей їх потенціалу;

- подальший розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього;

- поглиблення економічної інтеграції регіонів та участь їх у міжнародному поділі праці на основі максимально ефективного використання їх конкурентних переваг;

- розбудову та модернізацію інфраструктури регіонального розвитку для підвищення інвестиційної привабливості регіонів, поліпшення умов запровадження передових інноваційних технологій тощо.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме, на нашу думку, розв'язано проблеми міжрегіональних дисбалансів і забезпеченню сталого розвитку на регіональному рівні.

Список літератури

1. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. - М.: Мысль, 1983. - С. 189.
2. Амоша О.І., Вишневецький В.П., Землянікін А.І. та ін. Регулювання регіонального розвитку в Україні // Економіка України. - 2006. - №1-2. - С. 45-58, 51-66.
3. Долятовский В. А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов // Регионология. - 1994. - № 2-3. - С. 28.
4. Регіональне управління: Навч. посіб. / Л.М. Зайцева, С.М. Серьогін, Н.Й. Конішева, В.Є. Зайцев, Т.О. Савостенко, І.Е. Польська, А.В. Чуйко; За наук. та заг. ред. док. економ. наук Л.М. Зайцевої. – Дніпропетровськ: ДФ УАДУ, 2000. – С. 25.
5. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З. С. Варналія. -К.: Знання України, 2005. - 498 с.
6. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: регіональні дослідження: Монографія. - К.: Вид-во УАДУ, 2001. - С. 3.
7. Симоненко В.К. Регіональна політика: системний підхід // Економіка України. – 1996. - №6. – с. 31-37
8. Fabrizio Tassinari. Security and Integration in the EU Neighbourhood. The Case for Regionalism // CEPS Working Document No. 226/July 2005.
9. Regions 2020. An Assessment of future challenges for EU Regions. Commission Staff Working Document. - Brussels, 2008
10. www.europe2020.org/en/section_region/011203.htm.
11. www.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/31.htm

Аннотация

П. И. Шишлепницкий

АНАЛИЗ ЕВРОПЕЙСКОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Рассматривается эволюция европейской региональной политики с начала основания ЕС до наших дней. Исследуются основные инструменты политики регионального развития ЕС. Проанализирована структура и порядок использования Структурных Фондов при реализации региональной политики Европейского Союза. Охарактеризирована Номенклатура территориальных единиц для статистических целей ЕС. Предлагаются составляющие региональной политики в Украине.

Ключевые слова: регион, региональная политика, Европейский Союз, Структурные Фонды

Summary

Paul Shylepnytskyi

ANALYSIS OF EUROPEAN REGIONAL POLICY

The article considers evolution of the European regional policy beginning from EU foundation till nowadays. The main instruments of EU regional development policy are investigated. Structure and the use of Structural Funds while implementing European Union regional policy are analyzed. The EU Nomenclature of Territorial Units for Statistics is characterized. Components of the regional policy in Ukraine are proposed.

Key words: region, regional policy, European Union, Structural Funds.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ РЕГІОНУ: МЕТОДИ ОЦІНКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглядається змістове наповнення відтворювального механізму, в т.ч. і регіонального, новітніми світовими процесами та визначено напрямки необхідних відповідних змін у механізмах відтворення.

Ключові слова: регіональна економіка, регіональний розвиток, регіональний відтворювальний механізм.

Постановка проблеми в загальному вигляді, її зв'язки із важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах, коли під впливом глобальних детермінантів[1], у тому числі глобалізації і регіоналізації[2], трансформується сутність суспільного відтворення регіону як основи національного відтворення в глобалізованому середовищі[3] та модернізується його механізм[4], актуальною постає проблема оцінки ефективності цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких пропонуються шляхи розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення нерозв'язаної частини загальної проблеми, якій присвячено статтю. Загалом для характеристики стану території в літературі пропонується від кількох до сотні показників. Дане питання завжди приковувало увагу вчених, що й породжувало надзвичайно великий спектр думок і пропозицій щодо критеріїв і показників ефективності регіональних відтворювальних процесів.

Цей спектр буде більш детально розглянений у викладі основного матеріалу дослідження, що викликано специфікою проблематики. Підкреслимо, що невирішеними залишаються питання: а)про придатність всього запропонованого за сучасних умов; б)про необхідні корективи до системи застосовуваних критеріїв і показників в умовах інформглобалізації.

Метою роботи є уточнення на базі системного аналізу методів оцінки ефективності регіональних відтворювальних механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтування отриманого наукового результату.

Свого часу була розроблена, впроваджена і в подальшому удосконалена «Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів»[5, 6], яка використовує джерела даних Держкомстату, ДПА,

Мінфіну, Мінпраці.

Аналіз методик оцінювання результатів діяльності регіонів запропонованих директивними органами [7] показав низку їхніх методологічних недоліків. Зокрема, (1) не забезпечується розрахунок рейтингової оцінки для регіонів, у яких значення показника, що береться для оцінки, максимальне чи мінімальне порівняно з відповідними у решти регіонів; (2) не розраховується (не оцінюється) комплексний (інтегральний) результат, досягнений у регіоні; (3) немає порівняння результатів діяльності, а є порівняння лише певних розрахункових чисел, на основі яких визначається рейтинг[8]. З огляду на це для забезпечення однозначності було запропоновано ввести поняття «інтегральне оцінювання», яке здійснюється через розрахунок на основі комплексу показників, тобто сукупності взаємодоповнюючих один одного часткових показників, єдиного інтегрального показника – оцінки соціально-економічного стану (розвитку) регіону. А найбільш доцільним способом його розрахунку запропоновано використання мультиплікативного методу з урахуванням взаємного впливу ефектів, яких досягнуто у різних сферах діяльності або одержаних у результаті виконання різних управлінських функцій, тобто застосування середньогеометричних показників[9, 10]

Радою з вивчення продуктивних сил НАН України створена комплексна система показників регіональної статистики, що ґрунтується на інтегральній оцінці соціально-економічного розвитку регіонів. Вона містить три групи показників: економічний блок, соціальний блок, природно-ресурсний потенціал[11, 12]

У європейських країнах за встановленою методикою регулярно і швидко формується інформація на основі експертних оцінок (переважно керівників) різних сфер діяльності щодо поточних економічних тенденцій та прогнозів. Інформація, що отримується з цих кон'юктурних обстежень,

в основному має якісний характер, тому зазвичай – це середні арифметичні, середні зважені або суми значень з валовими коефіцієнтами, розраховані за показниками обстежень. За їх допомогою можна отримати досить точне уявлення про стан об'єкта уваги. Для дослідження економічних тенденцій використовуються різноманітні індикатори, які будуються як комісією ЄС, так і самими країнами, що проводять обстеження. Система синтетичних індикаторів для оцінки стану регіонів пропонувалися і вченими України[13, 14, 15, 16, 17, 18, 19].

Пріоритетним є підхід до оцінки ефективності соціально-економічного розвитку регіонів (а отже, й відтворювального механізму), яка базується на концепції якості життя, розробляється та використовується в дослідженнях зарубіжних учених і міжнародних організацій[20, 21, 22, 23, 24].

Скажімо, ООН проводить оцінку 177 держав із обстеженням індексу розвитку людського потенціалу і призначенням кожній міжнародного рейтингу[23]. Міжнародний інститут управління розвитком (IMD International, Susanne, Швейцарія) здійснює відповідний щорічний моніторинг 50 країн, серед результатів котрого показник «якості життя» (Quality of Life) [24].

Парадигма «конкурентного регіоналізму» регіональними детермінантами вважає такі фактори (а, виходить, і відповідні критерії та показники): фондоозброєність територій; інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку територій; якість робочої сили та специфіку мотиваційних механізмів у сфері трудової діяльності; рівень розвитку науково-технологічного персоналу тієї чи іншої території; ефективність і гнучкість системи територіального управління; вартість інтелектуального продукту у загальній вартості виробленої продукції; розвиненість транспортно-комунікаційної інфраструктури території[25].

Цьому ж питанню присвячена низка праць інших фахівців з регіональної економіки[26, 27, 28, 29, 30].

Суттєво характеризують відтворювальний процес у регіоні й оціночні показники соціального капіталу, які розраховувати вкрай складно, оскільки процеси формування соціального капіталу охоплюють багато різних процесів і не виражені одним узагальненим показником.

З цього приводу також існує спектр думок і пропозицій. Скажімо, інтегральний показник соціального капіталу міг би містити такі основні показники, які характеризують: кримінальну ситуацію; сімейний стан, рівень стратифікації населення; рівень довіри, цінностей в суспільстві[31].

Автори через кореляційно-регресивний аналіз розкривають залежність ВВП на одну особу та

комплексним показником соціального капіталу.

Метод рейтингового оцінювання та виокремлення однорідних територіальних зон дає змогу не лише оцінити діяльність того чи іншого регіону з погляду його соціально-економічного розвитку, а й аналогічним шляхом провести аналіз у розрізі міст та районів.

Узагальнену (інтегральну) оцінку розвитку територій на основі рейтингів запропоновано і використано в донецькій області[32].

Є ряд пропозицій щодо оцінювання регіонів у контексті їхнього сталого (стійкого) соціально-економічного розвитку через систему відповідних показників-індикаторів в соціальній, економічній та екологічній сферах. Під індикаторами розуміють показники, що використовуються для оцінювання якості життя людей, впливу людської діяльності на стан довкілля і здоров'я людей[33].

Використовується для цього й індикатор справжнього прогресу (Genuine Progress Indicator – GPI)[34, 35], котрий ще називають «індексом устойчивого экономического благосостояния – ИУЭБ», який оцінює відносну ефективність економіки (впродовж визначеного часу) в забезпеченні ліпшої якості життя населення[36].

Запропоновано методологічні й методичні засади формування синтетичних індикаторів якості життя населення регіонів з використанням ідей факторного аналізу, спрямованих на перетворення визначеного апріорного набору статистичних показників у базові регіональні синтетичні критерії-індикатори якості життя населення з метою забезпечення комплексної оцінки ефективності соціально-економічного розвитку регіонів[37, 38, 39, 40].

В.Б. Артеменко, здійснивши аналітичний огляд методологічних підходів до побудови синтетичних індикаторів якості життя населення з метою оцінки ефективності соціально-економічного розвитку регіонів[37, 41], запропонував ієрархічну систему критеріїв-індикаторів і статистичних показників, які забезпечують, на його погляд, об'єктивне оцінювання якості життя населення в найширшому його розумінні[38].

Ефективність відтворювального механізму віддзеркалює, на наш погляд, і перелік показників, які характеризують різні аспекти економічної та соціальної безпеки.

Розроблено і систему показників оцінки інтернаціоналізації діяльності суб'єктів господарювання. До них відносять: кількість обслуговуючих закордонних ринків; питома вага балансової вартості майна за кордоном у загальному майні підприємства; питома вага обороту за кордоном у загальному обороті підприємства; питома вага прибутку за кордоном у загальному прибутку підприємства; рівень міжнародної співпраці підприємства у вартісних

чи натуральних показниках (наприклад, експорт, продаж ліцензій, франчайзинг, закордонні філії, дочірні підприємства за кордоном); обсяги прямих інвестицій за кордоном (абсолютні чи стосовно всіх інвестицій підприємства); питома вага зайнятих за кордоном у загальній чисельності персоналу підприємства[42].

Великою мірою система критеріїв і показників ефективності відтворювальних механізмів та інструментарію (способів, методів, методик, алгоритмів) розглядається фахівцями у зв'язку з діагностикою регіонів. «...Економічна діагностика розвитку територій може бути подана як використання інструментарію наукового пізнання умов організації суспільного відтворення на конкретній території.»[43]. «Діагностика – це визначення стану регіону, виявлення «регіональних хвороб», «патологій», «больових точок і вузьких місць»[44].

Коло питань, пов'язаних з оцінкою ефективності відтворювального механізму регіону, охоплюється і діагностикою розвитку його продуктивних сил, оскільки «соціально-економічна діагностика – це встановлення ступеня (рівня) відповідності (невідповідності) фактичних параметрів соціально-економічної ситуації (кількості ресурсів, якості об'єктів, переважних соціально-економічних установок) соціально-економічним сподіванням (еталонній моделі соціально-економічного об'єкта) з наступним комплексним дослідженням причин відхилень, що виникли». Найважливішими підходами до визначення еталонної моделі мають бути: 1)позиційний; 2)середньостатистичний; 3)нормативний; 4)експертний; 5)візійний[47].

Для оцінки ефективності відтворювального механізму варто, на наш погляд, скористатися запропонованим вченими структуруванням видів діагностики залежно від мети її здійснення[48].

Висновки. Перше. Оскільки відтворювальний механізм повинен забезпечувати збалансованість соціально-економічного розвитку території, виправлення в ньому суттєвих диспропорцій, що є одним із основних завдань державної регіональної політики, а ліквідація диспропорцій має за найголовнішу мету забезпечення добробуту населення, під яким у західній економічній теорії розуміється сенс економічного розвитку як процесу підвищення життєвого рівня населення в результаті росту доходу на душу населення[49], вважаємо, що індикатори і показники слід встановлювати залежно від пріоритетів і завдань розвитку територіальних суспільних систем. Для цього обирати і розробляти методику прагматично-синтезуючого, дискреційного відбору елементів різних концепцій і методик та їх синтезу у ході практичного використання, що забезпечує необхідну гнучкість,

відносну свободу дій у виборі трансмісійного механізму та інструментів реалізації прийнятих управлінських рішень[50]. Адже приведені точки зору і обґрунтування ще раз підтверджують, що за довгі роки дискусій з даного приводу стало аксіоматичним: ефективність регіонального відтворення проявляє себе як синергетичний ефект мікро-, мезо-, та макrorівнів і віддзеркалює всі існуючі інтереси.

Дана пропозиція враховує, що в науковій літературі існує думка, відповідно до котрої комплексна оцінка соціально-економічних процесів не може мати кінцевого економічного змісту, ірраціональна та виведена штучно як математичне узагальнення часткових показників[51, 52].

Друге. Що стосується кількості показників та її обмежень, то, на наш погляд, це питання втрачає свою актуальність через технічну оснащеність управлінської праці. Формуючи сукупність показників, важливо поєднати їх в підсистему, яка дозволяє виявляти фактори та їх вплив на показники, які підлягають оцінці. Ідеться, насамперед, про принцип системного підходу; забезпечення єдності методології побудови показників та їх порівняння з аналогічними показниками в інших регіонах і країнах; забезпечення комплексного підходу, адекватності показників та їхню доступність у розрізі регіонів і країн; однозначність трактування показників (можливість здійснення однозначної позитивної або негативної оцінки їхньої динаміки); прозорість побудови та лаконічність цієї підсистеми показників, зручність для практичного використання.

Система показників, взятих до обігу, повинна дозволяти отримання економетричних співвідношень, які характеризують взаємодії в економіці, забезпечують взаємозв'язок найважливіших показників економічного розвитку регіону, враховують прямі та зворотні зв'язки в системах і передбачають використання дезагрегованих показників. У рамках моделювання просторового розвитку територіально-виробничих систем повинні враховуватися найбільш загальні показники, які є певними орієнтирами для подальшої деталізації, що, своєю чергою, може стати інформаційною основою для моделювання розвитку окремих ланок регіональної системи[53].

Критерії показників (індикатори) ефективності відтворення в регіоні повинні підбиратися за відповідними стадіями відтворення з обов'язковою орієнтацією на можливість побудови системи моніторингу результативності й ефективності витрат.

На аналізі динаміки соціально-економічних явищ і процесів, що характеризують різні напрямки

життєдіяльності ТСС, повинні ґрунтуватись і оцінювання діяльності у регіонах за основними сферами управлінських функцій. Методологічний підхід до системи показників оцінювання результатів діяльності в регіонах повинен дозволяти: «а) однозначно оцінювати рівень результативності діяльності у регіоні і на основі цього проводити рейтингування регіонів; б) однозначно оцінювати рівень результативності в окремих секторах діяльності, що відповідають розподілу функцій у державних адміністраціях та органах самоврядування»[8].

Третє. Сучасні світові процеси, приведені міркування вказують, що до кола критеріїв і показників ефективності відтворювальних механізмів у регіонах потрібно внести і ті, які характеризують процеси внутрішньорегіональної, міжрегіональної та міжнародної інтеграції як чинників отримання синергетичного ефекту, тобто ендогенного джерела розвитку.

Міжрегіональні соціально-економічні відносини не були ще об'єктом належної прискіпливої уваги і комплексного дослідження, попри окремі спроби ліквідувати цю прогалину[54]. Не дивно, що не отримали належної уваги і системи критеріїв і показників міжрегіональної взаємодії та інтеграції.

Не можна обійти увагою узагальнені вченими вимоги до системи показників-індикаторів стану господарського комплексу (в основному аналогічні для всіх рівнів – мікро-, мезо-, макрорівня). Вони виглядають орієнтовно так: адекватність системи показників задачам аналізу, тобто можливість за їх допомогою оцінити стан системи; наявність в них інформації, достатньої для динамічного та порівняльного аналізу; якість або можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників для забезпечення тотожності їх економічного розуміння та тлумачення; можливість накопичення статистичної бази для розрахунків рівня і динаміки зміни показників; охоплення показниками усіх сфер і напрямків економічної діяльності; можливість чіткого і однозначного оцінювання тлумачення показників та їх динаміки[55].

Для ідентифікації процесу інтеграції використовуються суто якісні характеристики, які часто-густо не мають конкретного економічного наповнення (система економічних відносин, процес взаємного пристосування національних економік, процес економічної взаємодії країн, процес зближення, зрощення національних господарських систем, процес стирання відмінностей тощо)[56]. Навіть у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. №1001, основним критерієм реалізації Стратегії щодо розвитку міжрегіонального співробітництва у пункті

розширення міжрегіональної економічної взаємодії визначено «кількість міжрегіональних конференцій, виставок, ярмарків, семінарів, проведених у регіонах (із зазначенням чисельності учасників)»[57].

Логічне і обґрунтоване, вочевидь, використання в якості показників міжрегіональної співпраці відомих показників, аналогічних тим, що використовуються в теорії міжнародних економічних відносин[58]. Ця група показників виглядатиме тоді так (табл. 1).

Оцінюючи міжрегіональну торгівлю, потрібно аналізувати також показники (в динаміці): товарної структури; структури послуг; географічний розподіл міжрегіональної торгівлі; показники торговельного балансу регіону; показники платіжного балансу регіону; показники міжтериторіальної міграції робочої сили (а)число вибулих із регіону за певний період в т.ч. в працездатному віці; б)число прибулих у регіон; в)сальдо міграції; г)галузева і територіальна структура міграції; г)доля вибулих і прибулих в загальній кількості жителів регіону); показники діяльності транспорту в контексті міжрегіональної взаємодії: (а)показники статистики перевезень в т.ч. по переміщенню продукту і пасажирів із одного регіону в інший; коефіцієнт рівномірності перевозок за напрямками; б)показники експлуатаційної діяльності рухомого складу; в)показники стану матеріально-технічної бази транспорту; г)показники статистики праці; г)показники статистики витрат виробництва і собівартості перевезень; д)показники фінансів транспорту); показники міжрегіонального руху капіталів та інвестицій, фінансово-кредитних засобів: сальдо руху капіталів та інвестицій як показник притоку і відтоку капіталів із регіону.

Однак перелічене ще не є комплексною системою показників і не дає можливості характеризувати все різноманіття форм і напрямків міжрегіональних соціально-економічних зв'язків. Особливо це стосується фактичного стану справ і потенційних можливостей щодо інтеграційних процесів у сфері виробництва в контексті новітніх світових викликів.

Розробка такого роду системи критеріїв показників є нині одним з нагальних завдань тих, хто займається регіональною економікою і в практичному, і в науковому плані.

Стосовно міжнародної інтеграції, на наш погляд, є принципово важливим висновок, що "не стільки великомасштабний, інтенсивний та сталий торговельний обмін двох або декількох країн-сусідів по регіону сам по собі виражає сутність їх господарського зближення та взаємозалежності в рамках інтеграційного комплексу, скільки переплетення національних виробничих процесів, що стоїть за ним"[59].

Таблиця 1

№ п/п	Найменування показника	Зміст і вимір
1.	Регіональний експорт	Вартість товарів і послуг, вироблених у даному регіоні та проданих покупцям в інших країнах
2.	Регіональний імпорт	Вартість придбаних в інших країнах і ввезених у даний регіон товарів і послуг
3.	Чистий експорт регіону	Різниця між сукупним експортом і сукупним імпортом за рік
4.	Міжрегіональний вивіз	Вартість товарів і послуг, вироблених у даному регіоні і проданих покупцям в інших регіонах України
5.	Міжрегіональне ввезення	Вартість придбаних в інших регіонах України і ввезених у даний регіон товарів і послуг
6.	Чистий міжрегіональний вивіз	Різниця між регіональним вивозом і мегарегіональним ввезенням конкретного регіону за певний період
7.	Сукупний вивіз	Вартість товарів, вироблених у даному регіоні і проданих покупцям як в інших країнах, так і в інших регіонах України (сума регіонального експорту)
8.	Сукупне ввезення	Вартість придбаних як в інших регіонах України, так і в інших країнах і ввезених у даний регіон товарів і послуг (сума регіонального імпорту і міжрегіонального ввезення)
9.	Чистий сукупний вивіз із регіону	Різниця між сукупним вивозом із регіону та сукупним ввезенням у регіон за рік
10.	Зовнішньоторговельний оборот регіону	Сума вартості регіонального експорту та регіонального імпорту за певний період
11.	Міжрегіональний оборот регіону*	Сума міжрегіонального ввезення і вивезення за певний період
12.	Сукупний зовнішньоторговельний оборот регіону	Сума сукупного вивезення з регіону і сукупним ввезенням у регіон за певний період
13.	Мультиплікатор міжрегіональної торгівлі	Відношення приросту чистого доходу регіону до приросту чистого міжрегіонального вивозу
14.	Мультиплікатор сукупної позарегіональної торгівлі даного регіону*	Сума мультиплікатора міжрегіональної торгівлі та мультиплікатора зовнішньої (міжнародної) торгівлі регіону

Четверте. Нині система регіональної статистичної інформації ґрунтується на сукупності показників статистичних обстежень, що проводяться на державному, відомчому та регіональному рівнях. А елементами цієї системи є:

- офіційна статистична інформація, сформована органами державної статистики на основі суцільного обміну, вибірових обстежень, переписів, анкетування в рамках Плану статистичних спостережень, який затверджується Кабінетом Міністрів України.;
- інформація, одержана при здійсненні відомчих статистичних спостережень, що проводяться державними органами виконавчої влади, банками, державними позабюджетними фондами відповідно до чинного законодавства;
- інформація регіональних статистичних органів, отримана в ході виконання додаткових робіт, які фінансуються за рахунок замовників.

Статистична інформація щодо специфічних

напрямів соціально-економічного розвитку регіонів може бути одержана переважно за рахунок третього елементу.

До робіт, що виконуються на договірній основі можна віднести:

- розробку форм регіонального державного статистичного спостереження, що характеризують особливості та специфіку регіону;
- вторинну розробку первинного масиву даних з метою отримання розрізності, не передбаченої Планом статистичних робіт: по групі підприємств, по більш широкій структурі галузей тощо;
- розробку державного статистичного спостереження з більш частою періодичністю або за суцільним, а не вибіровим методом, як передбачено Планом статистичних робіт;
- проектування, затвердження, удосконалення форм регіональної статистичної звітності, форм і програм одноразових обліків[46].

Джерелом інформації для оцінки ефективності регіонального відтворювального процесу може

* Міжрегіональний товарообіг України, вирахований як сума міжрегіонального обігу кожного її регіону, характеризує на макрорівні взаємозв'язок усіх регіонів у сфері торгівлі

* Характеризує залежність між приростом чистого доходу регіону і чистим сукупним вивозом з регіону, що викликав цей приріст

служити статистична інформація, приведена Держкомстатом України, Всесвітнім банком, Комітетом Європейської статистики, Transparency International, у доповіді ООН "Про розвиток людського потенціалу", в матеріалах звіту Всесвітнього економічного форуму 2004-2005рр.[60, 61, 62, 63, 64, 65] та тому подібних видань.

Комплексна і достовірна оцінка стану справ в економіці і соціальній сфері регіону гальмується відсутністю належної комунікації вітчизняної статистики з митницею, прикордонними та іншими інституціями з контролю. Цей недолік - величезне більмо на очах тих, хто приймає рішення щодо регіонального розвитку.

Роль інформаційно-аналітичного процесу і механізму його формування на регіональному рівні, підходи до створення регіонального розвитку на основі існуючих систем моніторингу економічних і соціальних ситуацій потребують подальшої поглибленої наукової розробки[66, 67].

На часі створення ефективних інформаційних систем, які б забезпечували швидке збирання, систематизацію та цілеспрямовану обробку даних про регіональний розвиток. "...Для сучасних потреб державного регулювання регіонального розвитку лише облікова функція статистики є недостатньою, вона повинна задовольняти потреби аналізу, моніторингу і прогнозування регіонального розвитку."[68]

П'яте. У контексті сучасних інтеграційних процесів критеріями формування і розвитку територіально-виробничих систем можуть бути показники економічної ефективності. При цьому відкриваються широкі можливості для оцінки та аналізу різних варіантів групування підприємств і виробників за цими показниками. Виділяючи показники економічної ефективності як критерії для формування територіально-виробничої системи, можна отримати множину різних варіантів розподілу підприємств і виробництв регіону на відповідні групи з одночасним урахуванням рівня спеціалізації цих підприємств і масштабів їх функціонування[53].

Узагальнюючими показниками ефективності регіонального відтворення можуть слугувати показники, запропоновані І.Могілат, Н.Горшковою, С. Кожем'яніною.

Продуктивність праці на рівні регіональної економіки пропонується розраховувати як відношення ВРП (переведений у порівнянні ціни базового року) до показника чисельності зайнятих в економіці.

Показник продуктивності капіталу (обсяг виробленого продукту, що припадає на одиницю основного капіталу - основних виробничих активів) розраховувати індексним методом як відношення темпів зростання ВРП до темпів підвищення

основних засобів[69 с.6].

Сукупна факторна продуктивність (СПФ) теоретично може бути визначена з використанням виробничої функції Коба-Дугласа:

$$Y = \Pi \alpha \times K (1 - \alpha) \times CФП,$$

де Y - реальний ВРП; Π - праця; K - капітал; CФП - сукупна факторна продуктивність (технологічний прогрес); α - коефіцієнт, який характеризує внесок праці у зростання ВВП; (1- α) - внесок капіталу у збільшення ВВП.

Як перспективи подальших досліджень можна розглядати виявлення організаційних і економічних важелів піднесення ефективності регіонального відтворення, в т.ч. і мотиваційних.

Список літератури

1. Запал В.С. Глобальні детермінанти модернізації механізму відтворення регіону // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 1(10): Економічні науки. - Чернівці, 2008. - С. 223-238
2. Маниліч М.І., Запал В.С. Механізм суспільного відтворення регіону: методологія і напрямки модернізації в сучасних умовах // Збірник наукових праць. Економічні науки. - Чернівці: Книги-XXI, 2008 - С. 5-20
3. Запал В.С. Трансформація сутності суспільного відтворення регіону в сучасних умовах // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. - Чернівці: Книги-XXI, 2007. - Вип. IV. Економічні науки. - С. 20-30
4. Євдокименко В.К., Запал В.С. Інтеграційна складова регіонального відтворювального механізму як чинник його ефективності // Буковинський університет. Збірник наукових праць. Економічні науки. Випуск 5. - Чернівці: Книги-XXI, 2009. - С. 64-81
5. "Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів": Постанова Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 р. №113 // Офіційний вісник України. - 2004. - №5. - С.234
6. "Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України" від 6 квітня 2005 р. №263": Постанова Кабінету Міністрів України" від 31.08.2005 р. №835 // Офіційний вісник України. - 2005. - №36. - С.2176
7. Постанова Кабінету Міністрів України "Про запровадження моніторингу результатів діяльності Кабінету Міністрів України та Ради Міністрів Автономної республіки Крим, обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій" "263 від 6 квітня 2005 р. (<http://www.rada.gov.ua>)
8. Побурко Я.О., Пушак Я.Я. Інтегральні оцінювання результатів соціально-економічної діяльності регіону: методологічний підхід // Регіональна економіка. - 2006. - №3. - С.67 (66-73)
9. Побурко Я.О. Основи організації регіональної статистики. - Львів: ІРД НАН України, 2004. - 196 с.
10. Побурко Я.О. Нові завдання моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів // Соціально-економічні дослідження в перехідний період.

- Моніторинг соціально-економічного розвитку регіону: методологічні підходи / НАН України. Інститут регіональних досліджень. - Львів, 2005. - С.8-20
11. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Автономної Республіки Крим на період до 2015 року. - К.: РВПС України, 2005. - 195 с.
12. Герасимчук З. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів // Економіка України. - 2002. - №2. - С.34-42
13. European Economy. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. Reports and Studies. - Luxembourg: Office for Official publications of the European Communities - 1997. - №6. - 231 p.
14. Charpin R, Peleraux H., A Leading Indicator for France/ / Materials of 25 CIRET Conference (Paris). - October, 11-14, 2000. (www.ciret.org/conferences/paris2000)
15. Головка В.А., Пелеро Е., Пугачова М.В., Нікітіна І.М. Побудова синтетичних індикаторів на базі кон'юнктурних обстежень для прогнозування макропоказників // Статистика України. - 2002. - №1(16). - С.5-10
16. Пугачова М.В. Використання синтетичних індикаторів ділового клімату для моделювання макропоказників // Щорічник наукових праць "Проблеми статистики". - 2002. - №4. - С.163-168
17. Пугачова М.В., Фрасинюк М.І. Кон'юнктурні обстеження фінансової сфери - нове джерело статистичної інформації для моніторингу економіки // Фінанси України. - 2003. - № 3. - С.22-26.
18. Варгацки М., Пугачова М., Микитенко М., Локхед-Штрепка К. Діловий клімат та тенденції розвитку в польсько-українських прикордонних регіонах. - Ін-т економіки, Жешув; Науково-дослідний ін-т статистики, К., 2003. - 21 с. (ISSK 1731-7770).
19. Пугачова М.В. Регіональні обстеження ділової активності підприємств. Аналіз ділової активності промислових підприємств за підсумками 2002 року / / Економічні есе. - К.: Інститут реформ. - 2003. - С.25-27
20. Community and Quality of Life: Data Needs for Informed Decision Manning. - National Academy Press, Washington, D.C., 2002. - 191 p.
21. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и мат. Методы. - 2003. - Т.39. - №2. - С.33-53
22. Качество жизни: сущность, оценка, стратегия формирования. - М.: ВНИИТЭ, 2000. - 124 с.
23. Human Development Report 2004 // Web site the United National Development Programme (UNDP) (<http://hdr.undp.org/reports/global/2004>)
24. World Competitiveness Year book 2003 // Web site of the Institute for Management Development International (Susanne, Switzerland) (<http://www.imd.ch>)
25. Писаренко С.М. "Конкурентний регіоналізм" в умовах сучасної метрополізації // Procesy metropolizacji w regionie Podkarpackim. Rzesz?w-Lw?w, 2006
26. Павлов В.І., Лукін С.О. Економічний потенціал регіону: діагностика та реалізація / Відпов. ред. М.І. Долішній. - Луцьк: Настир'я, 2002. - 160 с
27. Матвеев Є.Е. Інформаційне забезпечення управління регіоном // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. / Донецкий нац. ун-т / Предс. редк. д.е.н., проф. Ю.В. Макогон. - Донецк: ДонНУ, 2002. - С.406-408
28. Побурко Я.О., Карпов В.І. Стратегічні засади розвитку регіональної статистики в Україні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Методологія статистичних оцінювана соціально-економічних процесів: зб. наук. пр. Вип. 3 (XLI) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. - Львів, 2003. - С.8-22
29. Шмигаль Д.А. Розвиток виробничої інфраструктури як фактор інвестиційної привабливості регіону // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. / Донецкий нац. ун-т / Предс. редк. д.е.н., проф. Ю.В. Макогон. - Донецк: ДонНУ, 2002. - С.619-621
30. Пугачова М.В. Моніторинг інвестиційної привабливості регіонів на базі індикаторів кон'юнктурних обстежень // Регіональна економіка. - 2006. - №4. - С.49-59
31. Мішенін Є.В., Олійник Н.В. Принципи макроекономічної оцінки соціального капіталу // Регіональна економіка. - 2008. - №3. - С.24 (23-30)
32. Баєвська Р.О. Методичні підходи до оцінки соціально-економічного розвитку регіону // Економіка і управління. - 2008. - №2. - С.42-46
33. Підліснюк В., Рудик І., Киреленко В. та ін. Сталій розвиток суспільства: роль освіти. Пугівник / За ред. В. Підліснюк. - К.: Вид-во СПД "Ковальчук", 2005. - 88 с.
34. Estimates of the Genuine Progress Indicator (GPI) for Vermont, Chittenden County, and Burlington, from 1950 to 2000 // A report to the Burlington Legacy Project and the Champlain Initiative. October, 2003 (<http://www.uvm.edu/~jdericks/GPI/GPI.paperdoc>)
35. Venetoulis J., Cobb C. Genuine Progress Indicator (GPI). Measuring the Real State of the Economy / Sustainability Indicators Program. March 2004 (http://www.Pedefining_Progress.org)
36. Индекс устойчивого экономического благосостояния (http://www.Greensalvation.org/Russias/Publich/03rus/03_09.htm)
37. Артеменко В.Б. Методи інтегральної оцінки якості життя населення в управлінні регіональним розвитком // Регіональна економіка. - 2002. - №1. - С.166-177
38. Артеменко В.Б. Комплексне оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів на основі критеріїв якості життя населення / / Регіональна економіка. - 2005. - №3. - С.84-93
39. Артеменко В. Моделювання комплексних оцінок ефективності соціально-економічного розвитку регіонів у контексті критеріїв якості життя населення // Вісник Львівського університету. Сер. Прикл. Математика та інформатика. - 2005. - Вип.10. - С.59-70
40. Соціальні індикатори рівня життя населення: Стат. збірник / Держкомстат України: Відп. за випуск І.

- Калачева. - К., 2004. - 229 с.
41. Артеменко В.Б. Основи вимірювання регіонального розвитку з використанням концепції якості життя // Регіональна економіка. - 2003. - №2. - С.133-142
42. Коломієць І.Ф. Методологія інтернаціоналізації діяльності промислових підприємств / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. - Львів. - 2006. - С.4-5
43. Василенко В. Методологія економічної діагностики регіонів // Економіка України. - 2008. - №9. - С.5
44. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая статистика. - СПб., 1992. - С.4
45. Керецман В.Ю. До проблеми інформаційного забезпечення регіонального розвитку // Статистика України. - 2004. - №2. - С.34-37
46. Колеснік В.І. Механізми формування системи моніторингу регіональних ситуацій // Статистика України. - 2007. - №1(36). - С.52-58
47. Шевчук Л.Т. Підходи до обґрунтування перспективного соціально-економічного розвитку Українських Карпат // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Сталий розвиток Карпат: сучасний стан та стратегія дій (36. наук. пр.), вип. 6 (62) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: відп. ред. академік НАН України М.І. Долишній. - Львів, 2006. - С.29-37
48. Губані Г.Г. Теоретичні проблеми здійснення регіональної діагностики розвитку продуктивних сил // Регіональна економіка. - 2008. - №1(47). - С.61 (57-63)
49. Словарь современной экономической теории Макмиллана. - С. 144
50. Євдокименко В.К. Функції регіонального управління економікою: глобалізаційний вимір: Монографія. - Чернівці: Прут, 2006. - С.201
51. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий: учеб.пособ. / С.М. Пястолов. - М.: Академический проект, 2002. - 256 с.
52. Заставний Ф.Д. Депресивні регіони України: аналіз, оцінка, проблеми // Регіональна економіка. - 2005. - №1(35). - С.76-90
53. Бойко Є.І. Концептуальні засади моделювання просторового розвитку територіально-виробничих систем // Регіональна економіка. - 2007. - №1. - С.30 (28-34)
54. Павлов К.В. Система показників, які характеризують міжрегіональні соціально-економічні відносини // Вісник Академії економічних наук України. - 2003. - №1(3). - С.24-27
55. Андрушко О.Б., Капустяк М.С. Теоретико-методологічний підхід до ідентифікації кризового стану підприємства // Регіональна економіка. - 2005. - №4. - С.69 (66-79)
56. Коваль О.П., Попова Л.В. Методичні підходи до визначення економічної сутності регіональної інтеграції // Економіка і управління. - 2008. - №3. - С.127(125-130)
57. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Затверджено постановою Кабінету міністрів України від 21 липня 2006р. №1001 / Урядовий портал // Веб-ресурс: <http://www.kmu.gov.ua/>
58. Павлов К.В. Система показників, які характеризують міжрегіональні соціально-економічні відносини // Вісник Академії економічних наук України. - 2003. - №1(3). - С.24-27
59. Аран О. Азиатско-Тихоокеанский регион: мифы, иллюзии и реальность. - М.: Гланта, Наука, 1997. - 435 с.
60. Данные отчёта Internet World Stats за 2005 год // Веб-ресурс: <http://www.fid.ru/museum/za18/01/>
61. Доклад о положении дел с коррупцией в мире, 2007 // Веб-ресурс: <http://www.transparency.org.ru/>
62. Доклад ООН об индексе развития человеческого потенциала за 2005 г. // Веб-ресурс: http://hdz.undp.org/reports/global/2005/russian/pdf/presskit/HDROS_PKR_statisticalData
63. Соціально-економічна захищеність населення України, за матеріалами вибіркового обстеження // Веб-ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
64. Eurostat. Population and social conditions. Labour markets // Веб-ресурс: http://epp.eurostat.ec.eu.int/p_r_o_g_r_a_m_m_a_l/page?_pageid=01136184_0_45572595&_dad=portal&_schema=portal
65. World Bank. How is social Capital Measured? // Веб-ресурс: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIAL-DEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/O,contentMDK:20>
66. Злупко С.М. Українська наукова школа просторової економетрії та вдосконалення регіональної статистики на сучасному етапі // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Застосування статистичних методів (регіональний аспект): Щорічник наукових праць. - Випуск Х. - Львів: НАН України; Інститут регіональних досліджень, 1999. - 272 с.
67. Осауленко О.Г. Проблеми підготовки програми розвитку державної статистики на 2003-2007 роки // Статистика України. - 2001. - №4. - С.4-6
68. Керецман В.Ю. До проблеми інформаційного забезпечення регіонального розвитку // Статистика України. - 2004. - №2. - С.34-37
69. Могілат І., Горшкова Н., Кожем'якіна С. Продуктивність праці, продуктивність капіталу та сукупна факторна продуктивність: динаміка і фактори впливу на них // Економіка України. - 2009. - №8 (573). - С.4-16

Аннотация

В. С. Запал

Эффективность общественного восстановления региона: методы оценки в современных условиях

Рассматривается содержательное наполнение воспроизводственного механизма, в т.ч. и регионального, новейшими мировыми процессами и определены направления необходимых соответствующих изменений в механизмах воспроизведения.

Ключевые слова: региональная экономика, региональное развитие, региональный воспроизводственный механизм.

Summary

Vadym Zapal

Efficiency of public recreation of region: methods of estimation are in modern terms

We consider the semantic content of reproductive mechanisms, including and regional, cutting-edge processes and defined the necessary directions corresponding changes in the mechanisms of reproduction.

Keywords: regional economics, regional development, regional reproductive mechanism..

ПРОТИРІЧЧЯ ТА НЕДОЛІКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

Досліджується інноваційна політика України, її основні недоліки та протиріччя. Розглядається специфіка законодавчого забезпечення і структура та функції основних інститутів інноваційної сфери в Україні. Проаналізовано роль фінансових чинників інноваційної діяльності. Проведено аналіз зарубіжного досвіду в даній сфері і запропоновано заходи щодо реформування інноваційної політики України.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, інноваційна система, податкове стимулювання інноваційної діяльності, бюджет.

Постановка проблеми. Як підтверджує практика, розробка та впровадження інновацій є дієвим механізмом виходу з кризи. Адже за допомогою нововведень на виробництві можна підвищити ефективність праці, зменшити ресурсозатратність виробництва та, взагалі, одна вдала інновація здатна забезпечити поживлення на цілому сегменті ринку. Тому дієва інноваційна політика держави, особливо спільні дії державного та корпоративного секторів економіки, на думку автора, є ефективним інструментом боротьби з економічною кризою. Саме це і підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної політики держави присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Цим питанням займалися Галан Н.І. [1], Гаман Н.В. [2], Гринев Б.В., Гусев В. А. [3], Тарасенко Т.В., Архєрієв С.І. [5], Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. [12], Павленко І.А. [14], Федулова Л.І. [16], Nelson R.R., Langlois R.N. [17], Rothwell R., Zegveld W [18]. Усе ж багато питань залишається невирішеними, потребує подальшого дослідження й удосконалення механізм співпраці державного та корпоративного секторів у інноваційній сфері, податкове стимулювання та управління інноваційною діяльністю для забезпечення зростання економіки України.

Постановка завдання. Завданням даної статті є дослідження основних складових інноваційної політики України, існуючих проблем у її функціонуванні та механізму партнерства державного та корпоративного секторів економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Приклад розвинених країн (США, Японії, країн Європейського союзу), які досягли значних результатів у побудові інноваційної економіки, засвідчує, що саме зважена державна інноваційна політика забезпечує стійкий розвиток економіки. При цьому під державною інноваційною політикою ми розуміємо систему цілеспрямованих заходів

органів державної влади щодо забезпечення умов для економічного розвитку за рахунок освоєння нових інноваційних технологій.

Попри деякі розбіжності у трактуванні впливу нововведень на виробництво, західні економісти сходяться у думці, що державна інноваційна політика повинна містити в собі наукову, технічну і виробничу політику та поєднувати «джерела знань і їхніх потенціальних споживачів» [17; с. 34-35].

Інноваційна політика уряду – це не лише стимулювання розробки та впровадження нововведень, на думку зарубіжних дослідників, завданням інноваційної політики має бути також «запобігання негативним наслідкам широкого поширення нововведень на зайнятість, навколишнє середовище, ресурси тощо» [18; с. 109].

Згідно із законом України «Про інноваційну діяльність», головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентноздатної продукції.

Управління інноваційною діяльністю на державному рівні здійснюється: Верховною Радою України за допомогою ухвалення законів, постанов, рішень; Президентом України через видання указів та розпоряджень; Кабінетом Міністрів України на підставі постанов і розпоряджень. Регулювання наукової та інноваційної сфери здійснюється також нормативно-правовими актами інших центральних органів виконавчої влади та державних структур: Міністерства освіти і науки України, Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, Міжвідомчої ради з координації фундаментальних досліджень, Міжнародного науково-навчального центру інформаційних технологій та систем НАН

України та ін.

У структурі Міністерства освіти і науки України діє Департамент інноваційного розвитку, Департамент науково-технологічного розвитку, а також Державний департамент інтелектуальної власності України.

Функції організації інноваційної діяльності покладені на Міністерство освіти і науки України. Воно є центральним органом виконавчої влади, утвореним Указом Президента України у червні 2000 р. із забезпечення реалізації політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності, крім сфери освіти (дошкільної, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої). Однак поєднання в одному центральному органі таких важливих, різнопрофільних функцій, як освіта та інноваційне підприємництво, не є раціональним, адже вимагає різної кваліфікації та спеціалізації різного профілю державних службовців. Необхідність роз'єднання функцій зобумовлена також вагомістю завдань щодо реалізації інноваційної моделі розвитку економіки.

У виробництво досягнення науки і техніки впроваджують Міністерство промислової політики України та галузеві відомства. Рада з питань науки та науково-технічної політики, до функцій якої належить координація інноваційного процесу, не має владних повноважень і виконує дорадчі функції.

За таких умов науковці [14; с.59; 16; с.394] сходяться у думці про необхідність створення єдиного координаційного центру — окремого органу центральної виконавчої влади з питань наукової та інноваційної діяльності та кількох його регіональних філій. На такий центр повинні бути покладені функції планування, організації, мотивації та контролю всіх складових інноваційного процесу.

Державна політика у сфері наукової та інноваційної діяльності задекларована в Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, що була схвалена Постановою Верховної Ради України у липні 1999 р., є базовим нормативно-правовим актом у сфері наукової та інноваційної діяльності. У ній були визначені цілі, пріоритетні напрями інноваційного розвитку, констатовано визнання необхідності вдосконалення механізму інноваційної діяльності, доведення обсягу бюджетного фінансування науки 2003 р. до 2,5 % ВВП, установлена визначальна роль Державного інноваційного фонду у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку, визначено домінування галузевого підходу у сфері розвитку фундаментальних досліджень, а також необхідність побудови організаційної структури науки на базі поєднання галузевого підходу і проблемно орієнтованого,

покладення функції координаторів інноваційної діяльності на мережу галузевих інститутів, визначена необхідність удосконалення управління інноваційною діяльністю способом обґрунтування пропозицій до витратної частини державного бюджету на наукову діяльність, участі суб'єктів у реалізації наукових частин загальнодержавних програм соціально-економічного розвитку тощо [15].

На жаль, можна констатувати той факт, що положення «Концепції...» так і не було реалізовано. З часу ухвалення документа ситуація в інноваційній сфері країни не поліпшилася, основні цілі Концепції не досягнуті, поставлені завдання не виконані. Зокрема, галузеві інститути не стали центрами розвитку фундаментальних досліджень, оскільки у цьому секторі виконується їх лише 13 %, а майже 75 % — в академічному секторі науки [14; с.132]. Утворена Державна інноваційна компанія (перейменована у Державну інноваційну фінансово-кредитну установу (ДІФКУ) з 2007 року) як правонаступник Державного інноваційного фонду організаційно була підпорядкована Міністерству освіти і науки України і реально не виконує у повному обсязі покладені на неї функції. Більше того, у результаті фінансових перевірок діяльності були засвідчені збитковість та ризиковість вкладання державних коштів у довгострокові фінансові інвестиції, неналежне супроводження реалізації інноваційних і інвестиційних проектів та інші системні недоліки в управлінні державними ресурсами та поставлене питання про доцільність існування цієї установи, адже за 2007 рік у Державному агентстві з інвестицій та інновацій та його регіональних центрах виявлено фінансових порушень на загальну суму 1,8 млн грн., у тому числі на 0,7 млн грн., що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів [4].

Державний інноваційний фонд України у квітні 2000 р. було ліквідовано, а відрахування до нього обов'язкового податку скасовано; механізм управління та стимулювання інноваційного підприємництва залишився невідпрацьованим і невпровадженим, ефективна організаційна структура інноваційного підприємництва не сформована.

Фактичні обсяги бюджетного фінансування наукової сфери не відповідають задекларованим у «Концепції...». Обсяг фінансування за рахунок держбюджету і місцевих бюджетів на наукові і науково-технічні роботи у 2007 р. склав 46,2%, а на інноваційну діяльність — 1,4% (2006 р. — 2,1%) [11].

Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991 р.) встановлено, що для підтримки фундаментальних наукових досліджень

у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук, що провадяться науковими установами, вищими навчальними закладами, вченими, створюється Державний фонд фундаментальних досліджень (далі — Фонд). У Державному бюджеті України кошти для Фонду визначаються окремим рядком.

Підтримка фундаментальних наукових досліджень здійснюється Фондом шляхом фінансування на безповоротній та безоплатній основі конкурсних наукових і науково-технічних проектів. Фонд проводить конкурсний відбір проектів відповідно до положень, затверджених радою Фонду за погодженням з наглядовою радою.

Кошти Фонду формуються за рахунок бюджетних коштів і добровільних внесків юридичних і фізичних осіб (у тому числі іноземних).

Обсяги фінансування загальнодержавних (національних) науково-технічних програм щороку визначаються Верховною Радою України під час ухвалення закону про Державний бюджет.

Однак жорсткий дефіцит бюджетних коштів та недоліки в організації та управлінні науковими та інноваційними процесами зробили не можливими виконання поставлених цілей у сфері наукового та інноваційного розвитку економіки країни. Адже фактично не існує справжнього конкурсу при розподілі бюджетних коштів при формуванні державного замовлення на науково-технічну продукцію серед підприємств в Україні. Найбільш послідовно принцип конкурсного відбору проектів провадиться лише при формуванні державних науково-технічних програм з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки.

В Україні основними пільгами для інноваційних підприємств відповідно до закону «Про інноваційну діяльність» визначені [6]:

- пільги з податку на прибуток: 50 % податку на прибуток, одержаний від виконання інноваційних проектів, має залишатися у розпорядженні платника податків, зараховуватися на його спеціальний рахунок і використовуватися винятково на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз (ст. 21);

- пільги на сплату земельного податку, інноваційні підприємства мають сплачувати 50 % від ставки оподаткування (ст. 21) (від земельного податку звільнено також заклади культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізичної культури і спорту);

- пільги на сплату податку на додану вартість: 50 % ПДВ з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг, пов'язаних із виконанням

інноваційних проектів) мають залишатися у розпорядженні платника податків, зараховуватися на його спеціальний рахунок і використовуватися ним винятково на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз (ст. 21); від оподаткування звільняється також вартість ввезених в Україну певних товарів для виконання інноваційних проектів (ст. 22);

- митні пільги: необхідні для виконання пріоритетного інноваційного проекту сировина, устаткування, обладнання, комплектуючі та інші товари (крім підакцизних товарів), які не виробляються в Україні або виробляються, але не відповідають вимогам проекту, при ввезенні в Україну протягом строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту мають бути звільнені від сплати ввізного мита (ст. 22);

- інноваційним підприємствам дозволено прискорену амортизацію основних фондів і встановлено щорічну двадцяти відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів групи 3 (ст. 21).

На жаль, на сьогоднішній день Законом України «Про державний бюджет» призупинялася дія статей 21 і 22 Закону «Про інноваційну діяльність», якими передбачено пільги на податки та платежі для інноваційних підприємств. Тобто в Україні фактично не передбачені пільги інноваційним підприємствам і дія єдиного правового документа - Закону «Про інноваційну діяльність» - заблокована.

Основні пільги у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності визначені також законами України «Про плату за землю» (звільняються від сплати податку вітчизняні дослідні господарства науково-дослідних установ і навчальних закладів сільськогосподарського профілю та професійно-технічних училищ ст.12, також звільнені від сплати податку підприємства у сфері літакобудування та космічної промисловості) [8], «Про податок на додану вартість» (звільнено від сплати податку при оплаті вартості фундаментальних досліджень на НДДКР особу, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунку Державного казначейства України ст.5) [9], «Про оподаткування прибутку підприємств» (визначено пільги у сфері літакобудування) [7], «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [10]. Перші три закони поширюються на більшість суб'єктів наукової та науково-технічної діяльності, тоді як чинність Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» (технопарки звільняються

від сплати ПДВ при ввезенні в Україну певних товарів, що використовуються ними під час виконання інвестиційних та інноваційних проектів. Протягом строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту звільняються також від сплати ввізного мита сировина, матеріали, устаткування, обладнання, комплектні вироби, ввезені в Україну для використання технологічними парками, їхніми учасниками, дочірніми та спільними підприємствами) поширюється тільки на вісім технологічних парків, з яких використовували зазначені пільги лише чотири: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона», «Інститут монокристалів» і «Вуглемаш».

З вищезазначеного можна зробити висновок, що в Україні відсутня складова податкового стимулювання інноваційних промислових підприємств, адже дію Закону України «Про інноваційну діяльність», а саме статей, що передбачали податкові пільги, скасовано. Законодавчо надаються пільги лише державним науково-дослідним центрам, університетам і

підприємствам у сфері літакобудування, залишаючи без уваги промисловий сектор економіки.

Показовий той факт, що, незважаючи на рішення, які приймалися з метою вдосконалення фінансування інноваційного розвитку країни, жодного бюджетного року не було виконано встановлену статтею 34 «Бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності» Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норму щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше ніж 1,7% валового внутрішнього продукту України та надання видаткам на ці цілі статусу захищених статей видатків Державного бюджету України. Сьогодні витрати на державного бюджету на інноваційну діяльність складають лише 1,4% ВВП [11].

Станом на 2007 рік впроваджували інновації 11,5% промислових підприємств[11].

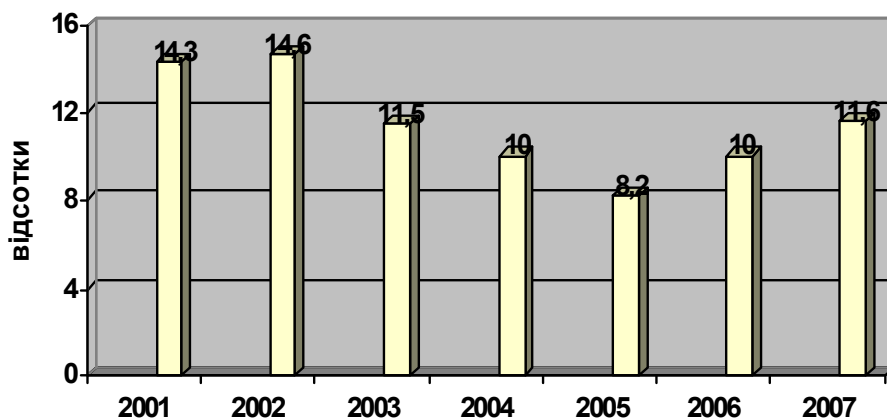


Рис. 1. Підприємства, що впроваджували інновації, у відсотках до загальної кількості промислових підприємств

Можна виокремити причини такої низької інноваційної активності промислових підприємств в економіці України:

1) недостатній рівень конкуренції. Дослідження показують, що на тих підприємствах, які змушені конкурувати з імпортом, і на тих, які працюють на зарубіжних ринках, рівень інноваційної активності значно вищий. Тому першочерговим завданням держави повинно стати демонополізація ринку для подолання технологічного відставання суб'єктів ринку;

2) домінування у структурі економіки сировинних галузей, які менш схильні до розробки та впровадження інновацій;

3) непрямі методи регулювання, які не стимулюють промислові підприємства до активного впровадження інновацій. Сьогодні в

Україні відсутні «працюючі» закони, щоб встановлювали податкові пільги чи податкові кредити для підприємств, що впроваджують інновації.

Висновки. Сьогодні, не дивлячись на проголошений владою курс на побудову інноваційної економіки, ще не сформовано науково обґрунтованої інноваційної політики, яка враховувала б зарубіжний досвід формування інноваційних систем і водночас була б придатною до української дійсності.

По суті, в Україні загалом відсутня системна інноваційна політика, всі ті «потуги» влади зробити хоч щось і абияк, звісно, ніяких результатів не приносять. Адже тепер бюджетні кошти на наукові розробки та підтримку інноваційної діяльності розпорошуються у бюрократично-корумпованих

структурах, бюджетне фінансування науки не достатнє, та загалом відсутня будь-яка мотивація промислових підприємств впроваджувати ті самі інновації. Цьому є декілька причин: по-перше, економіка країни знаходиться на низькому етапі технологічного розвитку, будучи по своїй структурі сировинною, і тому підприємствам набагато легше працювати так як вони робили десятиками років, адже на національному ринку відсутня конкуренція на високотехнологічному рівні і немає необхідності у нововведеннях; по-друге, економіка України є монополізованою, що також значно ускладнює функціонування конкурентного середовища. У такій ситуації було б логічно ввести мотивуючі заходи для підприємств, що не проводяться, а навпаки, податкові пільги для інноваційних підприємств скасовуються (ст. 21, 22 ЗУ «Про інноваційну діяльність»), тож не дивно, що інноваційна активність підприємств України залишається на дуже низькому рівні (11,5% від загальної кількості промислових підприємств).

Тож можна виокремити основні недоліки інноваційної політики держави в Україні:

1) недосконалість законодавства щодо державної підтримки науково-технологічної та інноваційної діяльності;

2) недостатнє бюджетне фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Показовим є той факт, що незважаючи на рішення, які приймалися з метою вдосконалення фінансування інноваційного розвитку країни, жодного бюджетного року не було виконано встановлену статтею 34 «Бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності» Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норму щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше ніж 1,7% валового внутрішнього продукту України;

3) нерозвиненість інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів, тощо);

4) несприятливе середовище для залучення іноземного капіталу у сферу високотехнологічного виробництва;

5) структурна деформованість промисловості на користь виробництв низького технологічного укладу та високий ступінь зношеності основних фондів промислових підприємств (у середньому 65—70%);

6) слабкий рівень участі національних виробників високотехнологічної продукції у міжнародному технологічному обміні;

7) недосконала система захисту прав інтелектуальної власності.

Для того зменшити негативний вплив вищезазначених чинників, що стримують

інноваційний розвиток країни, потрібно перш за все реформувати систему управління науково-технічною та інноваційною діяльністю. Основні заходи з удосконалення управління розвитком науки і техніки мають бути спрямовані на реорганізацію державних структур за функціональним принципом та забезпечення повноти їхніх функцій, чіткіше окреслення й розмежування відповідних завдань і прав, визначення механізму системної взаємодії та координації дій між собою та з органами управління в інших сферах діяльності, підвищення професійної компетенції управлінських кадрів.

Важливою характеристикою інноваційної політики вважається її централізм. В Україні за реалізацію інноваційної політики відповідає Міністерство освіти і науки України. Однак поєднання в одному центральному органі таких важливих різнопрофільних функцій, як освіта та інноваційне підприємництво, не є раціональним, адже вимагає різної кваліфікації та спеціалізації різного профілю державних службовців. За впровадження інновацій несе відповідальність Міністерство промислової політики. Тож регулювання інноваційного процесу лежить у сфері компетентності різних організацій, що не проводять злагоджену системну політику, якої потребують інноваційні підприємства. Тому необхідна головна структура, де би приймалися основні рішення та забезпечувалась координація різних інституцій, залучених до процесу реалізації інноваційної політики. Для України залишається проблемою створення такої організаційної структури, яка б дала змогу подолати перешкоди у досягненні консенсусу між основними учасниками процесу управління інноваційним розвитком.

З метою реформування науково-технічної та інноваційної сфери, забезпечення державного контролю за виконанням прийнятих законодавчих актів і подальшого вдосконалення системи державного регулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності потрібно створити єдину державну структуру з управління інноваційним розвитком, яка б регулювала увесь процес створення та впровадження інновацій - від фундаментальних досліджень до створення й реалізації високотехнологічної продукції.

Список літератури

1. Галан Н. І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн: Монографія. — Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2007. - 188 с;
2. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід:

- Монографія. - К.: Вікторія, 2004. - 312 с;
3. Гринев Б.В., Гусев В.А. Инноватика. — Харьков: Ин-т монокристаллов, 2004. - 452 с;
4. Державна контрольно-ревізійна служба в Україні. Точка доступу: <http://195.78.68.73/kru/uk/publish/article/49231.jsessionid=722801E876E35856EED3028458631506>;
5. Досвід запровадження урядових програм інноваційного розвитку/ Т.В. Тарасенко, С.І. Архерієв.- Х.: Золоті сторінки, 2007. - 96с.;
6. ЗУ «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. Точка доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15;
7. ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР. Точка доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>;
8. ЗУ «Про плату за землю» від 19.09.1996 № 378/96-ВР. Точка доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=378%2F96-%E2%F0>;
9. ЗУ «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР. Точка доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0>;
10. ЗУ «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» від 12.01.2006, ВВР, 2006, N 22, ст.182. Точка доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>;
11. Наукова і інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. — К.: Держкомстат України, 2008;
12. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. / За наук. ред. І.П. Макаренка. - К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. - 520 с;
13. Офіційний сайт Державного фонду фундаментальних досліджень. Точка доступу - <http://www.dffd.gov.ua/index.php?m=17>;
14. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: Монографія. —К.:КНЕУ, 2007.-248с;
15. Постанова Верховної Ради України „Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” від 13.07.99// Відомості ВРУ.-1999. —ст.336;
16. Федулова Л.І. Інноваційна економіка. Підручник.-К.: Либідь, 2006.-480с;
17. Nelson R.R., Langlois R.N. Industrial innovation policy: Lessons for American history // Science, 1983. — Vol. 239. — P. 811-821, 815—816; Rothwell R., Zegveld W. Industrial innovation and public policy. — Connecticut, 1981. - 173 p; Rothwell R., Zegveld W. Industrial innovation and public policy. — Connecticut, 1981. - 173 p.

Аннотация

Л. В. Лебедева

ПРОТИВОРЕЧИЕ И НЕДОСТАТКИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УКРАИНЕ

Исследуется инновационная политика Украины, ее основные недостатки и противоречия. Рассматривается специфика законодательного обеспечения и структура и функции основных институтов инновационной среды в Украине. Проанализирована роль финансовых факторов инновационной деятельности. Проведен анализ соответствующего зарубежного опыта и предложены мероприятия по реформированию инновационной политики Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инновационная система, налоговое стимулирование инновационной деятельности, бюджет.

Summary

Larysa Lebedeva

CONFLICTING AND DISADVANTAGES OF STATE POLICY INNOVATION IN UKRAINE

The article examines the innovative policy of Ukraine, its major shortcomings and contradictions. Specificity of legislative support and the structure and function of major institutions in the innovation sphere in Ukraine. The role of financial factors of innovation. Analysis of international experience in this area and the measures to reform the innovation policy of Ukraine have been covered.

Key words: innovation, innovation policy, innovation system, tax incentives for innovation, budget.

ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ - ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ І РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Розглядається соціально-економічний статус здоров'я населення як фундамент у розвитку людського капіталу - основного ресурсу розвитку економіки. Також вивчені Індекс Розвитку Людського Потенціалу й рівень задоволеності населення соціальним і економічним рівнем життя й доступності соціальних послуг, зокрема, на прикладі особливостей соціально-економічного розвитку республіки Вірменія.

Ключові слова: людський капітал, рівень життя, індекс розвитку людського потенціалу, соціальні послуги.

Як самостійна галузь економічної науки теорія людського капіталу сформувалася лише в 60-х роках ХХ століття. Першим, хто ввів у науковий обіг поняття "Людський капітал" (Human Capital), був відомий американський учений-економіст, лауреат Нобелівської премії Теодор Уільям Шульц [1]. Надалі ідеї Шульца були доповнені і систематизовані професором економіки та соціології університету Чикаго Гери Стенлі Беккером у книзі "Людський капітал" (1964)[2]. Заслуга Беккера полягає в тому, що він запропонував оцінювати вклад людських ресурсів не за поточними показниками, а за показниками усього життєвого циклу людини.

У Росії ідеї про людський капітал були розвинені Ю.А.Корчагіним і В. І. Ільїнським. За коротким визначенням Корчагіна, людський капітал - це інтелект, здоров'я, знання, якісна та продуктивна праця і якість життя [3]. Ільїнський вивів формулу людського капіталу [4, с. 28]. Виходячи із запропонованої формули, очевидно, що обсяг і якість людського капіталу складаються з інвестицій у здоров'я (фізичне, психічне та духовне) й утворення (знання, здібності, уміння досвід, інноваційний потенціал), які залежать від рівня культури індивіда і нації.

На сьогодні людський капітал - ключовий інструмент економічної політики кожної держави, що бажане підняти свою національну конкурентоспроможність на якісно новий рівень. Накопичені людиною знання, досвід і стійке здоров'я дозволяє йому підвищити продуктивність своєї праці. У національному масштабі максимальне використання ресурсів людського капіталу розширює можливості його соціально-економічної модернізації.

Одна з ключових тез теорії людського капіталу полягає в тому, що в умовах інформаційного суспільства людський капітал є джерелом економічного розвитку і добробуту держави, найважливішим чинником відтворення національного багатства та його необхідним

елементом.

Теодор Шульц на прикладі економіки США довів, що дохід від інвестицій у людський капітал більший, ніж від інвестицій у фізичний капітал. Звідси випливає висновок, що країнам з низьким рівнем реалізації людських можливостей і низькими прибутками особливо важливо здійснювати інвестиції у галузі соціальної сфери (охорону здоров'я, освіту і науку), оскільки саме вони виступають механізмом відтворення й амортизації людського капіталу, який у цивілізованому світі визнається частиною національного багатства та найважливішим чинником економічного зростання.

Інвестиціями в людський капітал є витрати на збереження та зміцнення здоров'я, виховання, освіту, місце існування, медичну, соціальну допомогу і послуги інших галузей. Досвід провідних країн світу підтверджує, що ставка на інвестиції в здоров'я й освіту є найбільш ефективною стратегією економічного розвитку, а культура здорового способу життя - один з основних компонентів людського капіталу. Тому разом з концепцією й існуючим визначенням людського капіталу в літературі дано визначення соціального капіталу, складовим елементом якого є капітал здоров'я [5, с. 45].

Під капіталом здоров'я розуміються інвестиції в людину, необхідні для формування, підтримки та вдосконалення його здоров'я і працездатності. Стан здоров'я людини - фундамент, на якому базуються знання, культура, досвід роботи, формуючи людський капітал, інвестиції в який утворюють продуктивну силу, що створює національне багатство країни. Тому відтворення та створення потенційного людського капіталу здійснюється через формування поліпшення та збереження його якісної основи - капіталу здоров'я. Інвестиції у здоров'я, сприяючи скороченню захворювань і смертності населення, подовжують працездатне життя людини, а,

значить, час функціонування людського капіталу.

На думку В. І. Ільїнського, капітал здоров'я - конструкція, що несе, основу людського капіталу. У понятті капіталу здоров'я В. І. Ільїнський виділяє базовий і придбаний капітал. Перший визначається сукупністю фізіологічних властивостей людини, що отримуються спадковим шляхом. Придбаний капітал утворюється в процесі формування і споживання фізичних властивостей людини, здійснюваному у виробничій діяльності. Капітал придбаної індивідом освіти і рівень його культури кінець кінцем визначають, наскільки інтенсивно відбуваються процеси зносу базовою і придбаною частин капіталу здоров'я.

Важливо відмітити, що капітал здоров'я - особлива категорія людського капіталу, яка не приносить його носієві миттєвий дохід, вимагає відвернення значних засобів в збиток поточним потребам і має наступні відмітні ознаки:

- Здоров'я - благо тривалого, але обмеженого користування через фізичний знос і в основному, неможливо відновити або придбати здоров'я за короткий строк.

- Здоров'я не можна підвищити вище певного рівня (обумовленого спадковістю, схильністю до певних генетичних захворювань).

- Здоров'я є капіталом людини навіть у тому випадку, якщо він не реалізує його, тобто не займається трудовою діяльністю.

- Здоров'я - категорія людського капіталу, яка не підлягає знеціненню, оскільки капітал здоров'я може бути вичерпаний або виснажений, проте своєї цінності для людини він ніколи не втратить.

- Накопичений за життя капітал здоров'я людини може бути миттєво знищений через виникнення ряду непередбачених подій.

Тому людині необхідно більше піклуватися про зміцнення і розвиток потенціалу свого здоров'я, а державі - зосередитися на організації системи профілактики захворювань. У країнах СНД, включаючи Республіку Вірменія (РА), людському капіталу як чиннику інноваційного розвитку приділяється дуже незначна увага. Особливо це стосується концепції капіталу здоров'я і системи охорони здоров'я як основного інструменту, що дозволяє підійти до вирішення цього питання системно. Причому, треба мати зважаючи на, що ніж більше грошей вкладається в медичну допомогу, тим більше стає хворих, таких, що звертаються до медичних установ і збільшується фінансове навантаження на державу. В той же час, ніж більше грошей вкладатиметься в пропаганду здоров'я і оздоровчу галузь, тим більше буде здорових. У сфері пропаганди здорового способу життя багато що залежить від політики держави. Благополучна держава забезпечує своїм

громадянам високу якість життя, тобто дає можливість нормально розвиватися, бути здоровими і довго жити. Держава, що не бачить свою основну цінність в здоровій людині і населенні в цілому, деформує особу, і та, у свою чергу, втрачає здоров'я, розумову і фізичну працездатність, творчий потенціал і досить швидко життя, а держава втрачає свій основний капітал - людський. Тому сьогодні здоров'я необхідно розглядати як економічну категорію - основу людського капіталу.

У міжнародній практиці особлива роль відведена здоров'ю населення, як фундаменту розвитку економіки і людського капіталу. Здоров'я населення є важливим індикатором соціального благополуччя суспільства, показником успішного функціонування держави в здійсненні ефективно побудованої соціальної політики. Інвестиції в здоров'ї населення виражаються в збереженні працездатності за рахунок зменшення захворюваності і збільшення продуктивного періоду життя. Рівень здоров'я багато в чому залежить від якості послуг охорони здоров'я, яка супроводжує людину з самого народження до його пенсійного віку. Інвестиції в здоров'ї забезпечують нормальний оборот робочої сили у виробництві. Зниження здоров'я, захворюваність, інвалідність виражаються в непрацездатності. Безумовно, чим менше хвороб, тим вищий рівень здоров'я населення країни і віддача від капіталовкладень в охорону здоров'я.

Роль охорони здоров'я у формуванні людського капіталу, сформульована економістами університету Чикаго на рубежі ХХ століття, знайшла немало прихильників у сфері охорони здоров'я і надання медичної допомоги населенню. Відомий американський економіст і теоретик охорони здоров'я Келлен Уїнслоу у книзі "Ціна здоров'я" (1951г.) довів, що до 20 років середньостатистичний житель Америки отримує кошти на освіту, користування послугами охорони здоров'я, не віддаючи нічого натомість, а вже до 40 років він повертає суспільству ці витрати в повному обсязі; до 60 років він поверне суспільству в 2 рази більше, ніж було в нього інвестовано. Тобто, чим довше живе людина, тим більше доходу вона приносить економіці своєї країни.

За оцінками економістів, передчасна інвалідність і смертність віднімають у держави набагато більше засобів на боротьбу з ними, ніж усі витрати на охорону [здоров'я 6, с. 159]. Одним з перших, хто обґрунтував важливість охорони здоров'я у формуванні людського капіталу, був американський економіст Майкл Гроссман. Він розробив модель попиту на здоров'я, яке, на його думку, представляє не лише об'єкт споживання, а

і сферу інвестиційних вкладень. Основна посилка моделі Гроссмана полягає в тому, що здоров'я можна розглядати як деякий запас або, інакше кажучи, товар тривалого користування (health stock), який потрібний для виробництва здоров'я. При цьому треба мати на увазі, що споживачеві потрібне здоров'я, а не медичні послуги самі по собі. Отже, попит на медичні послуги - опосередкований попит на здоров'я.

У визначенні Статуту Всесвітньої Організації Охорони здоров'я (ВОЗ) здоров'я - це стан повного фізичного, душевного і соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороб і фізичних вад. Як відомо, здоров'я населення забезпечує охорона здоров'я - найважливіша галузь соціальної сфери, яка робить специфічні послуги, взаємодіючи з найбільш незахищеним, непередбачуваним і слабо керованим станом людини - здоров'ям.

У свідомості більшості людей домінує точка зору, що їх здоров'я безпосередньо залежить від стану медичного обслуговування. Проте роль охорони здоров'я у підтримці здоров'я громадян досить обмежена і складає, за оцінками ВІЗ, не більше 20-25%. На 30% здоров'я залежить від стану довкілля, а на 45-50% від відношення індивідуума до свого здоров'я. Звичайно, роль держави в охороні здоров'я громадян більш ніж значуща. Проте його основна функція полягає не у власне лікуванні та позбавленні від захворювань, а в їх попередженні, профілактиці. Так, зниження смертності у США, Канаді і Фінляндії було викликане в першу чергу діями уряду з попередження нових випадків захворювань, а зовсім не поліпшенням якості лікування хворих [7, с. 75]. Сьогодні потрібно більше учити якості життя і здоров'ю й оздоровлювати, ніж лікувати хвороби.

На заході профілактична медицина користується більшою популярністю, ніж у країнах СНД, що пов'язано з традиційною культурою ведення здорового способу життя, в основі якої - попередження захворювань, а не їх лікування [8, с. 121]. З поняттям "Профілактика захворювань" також тісно пов'язане поняття "Зміцнення здоров'я". За визначенням ВОЗ, це процес, що дозволяє людям підвищити контроль за своїм здоров'ям, а також поліпшити його. Крім того, зміцнення здоров'я має бути метою політики і стратегії держави і суспільства, спрямованої на поліпшення стану здоров'я населення і підвищення якості життя.

На галузь охорони здоров'я покладена особлива відповідальність, оскільки вона забезпечує відтворення трудових ресурсів, що розвивають усі сфери економіки. Аналізуючи проблеми охорони здоров'я РА, можна сказати,

що, з одного боку, соціально-економічні процеси, які відбувалися останнім часом в нашій країні, привели до погіршення якості життя і здоров'я населення та до формування кризової демографічної ситуації, а з іншої - держава не готова і не може узяти на себе увесь вантаж відповідальності за функції охорони здоров'я. Проте, як би важко не було країні в умовах глибокої соціально-економічної кризи, потрібно розуміти, що охорона здоров'я є такою стороною людського капіталу, яка "не розуміє" брак фінансових коштів, "не терпить" неухаги до себе і "мстить" суспільству за безвідповідальне до себе ставлення. Відомо, що теперішні покоління несуть у собі вантаж накопичених паталогій. Нинішні хвороби через їх інертну дію відгукнуться тяжкими наслідками в майбутньому.

Останніми роками з багатьох понять, використовуваних в економічних і соціальних дослідженнях, стало особливо виділятися поняття "Якість життя" (ЯЖ), як інтегральна системоутворююча характеристика цілого ряду чинників (соціальних, духовних, етнокультурних, економічних, політичних, екологічних, техногенних і так далі), що визначають умови життя, діяльності, розвитку людини і його становище в суспільстві. За визначенням ВОЗ, ЯЖ - це суб'єктивне сприйняття індивідуумом положення в житті відповідно до системи цінностей, що характеризують фізичне, емоційне, психологічне, соціальне та ін.

Якість життя - це також метод оцінки інвестицій в людину, здійснюваних з метою формування, підтримки і вдосконалення його здоров'я і працездатності. Природно, тільки здоров'я може забезпечити людині інтегральну характеристику фізичного, психологічного, емоційного рівня. Несприятливий стан здоров'я населення, підвищений рівень захворюваності впливає не лише на якість життя індивідуума, але призводить до економічного збитку й оцінюється рядом накладних витрат:

- додаткові витрати на надання медичних послуг;
- додаткові соціальні виплати внаслідок втрати працездатності індивідуума;
- втрати робочого часу і зниження продуктивності;
- втрати податкових надходжень до бюджету і відрахувань до позабюджетних цільових фондів (пенсійний, ОМС, соціальне страхування та ін.);
- порушення процесу відтворення населення та ін.

Інвестиції у формуванні капіталу здоров'я здійснюються на двох рівнях: мікрорівні - в сім'ї, і макрорівні - державою. Саме сім'я є основною ланкою формування фундаменту людського

капіталу, інвестуючи і створюючи усі умови для розвитку члена сім'ї. Інвестиції в розвиток галузі охорони здоров'я, виходячи з політики держави, спрямовані на відтворення населення країни, його захист від різних видів інфекційних захворювань і смертності, охорону здоров'я населення. Наприклад, для виконання стратегічного завдання - підвищення народжуваності в країні - в 2008г. у РВ був уведений сертифікат - документ, вартістю 1 млн. драм (АМД)* бюджетних коштів, що дозволяє кожній жінці отримувати безкоштовно усі медичні послуги, пов'язані з народженням дитини.

Особлива роль здоров'ю населення відведена в оцінці рівня розвитку суспільства по міжнародній системі показників, що визначають Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Цей інтегральний показник оцінюється за Програмою Розвитку Організація Об'єднаних Націй (ПРООН) комісією незалежних експертів.

Оцінка комплексного показника визначається трьома ключовими вимірами:

1. Очікувана тривалість життя при народженні - Ітж

2. Дохід на душу населення з паритету купівельної спроможності - ІДд

3. Рівень письменності дорослого населення по вищій і середній освіті - Іо

Комісія ООН визначає ІРЛП у різних країнах світу, використовуючи статистичні дані і опитування респондентів у кожній країні для розрахунку комплексних показників у співвідношенні з нормативними.

$$ІРЧП = \frac{І_{пж} + І_{о} + І_{Дд}}{3},$$

де діапазон значення індекса від 1 до 0.

У 2007 році у рамках Програми Розвитку ООН комісією було проведено дослідження розвитку людського потенціалу в 177 країнах світу і зроблена доповідь в ООН, в якій визначений середній рівень ІРЛП досліджуваних держав, - (0,775) і місце країн по рівню розвитку суспільства. Вірменія зайняла 83 місце серед 177 країн, маючи у своєму регіоні найвищий рівень (Туреччина - 84, Іран - 94, Грузія - 96, Азербайджан - 98 місце)[9].

За нашими розрахунками у Вірменії ІРЛП склав 0,67, завдяки високому індексу освіти в нашій країні, який дорівнює 0,994. На рівень ІРЛП значний вплив у бік його зниження зробили низькі показники рівня доходу населення і стан здоров'я, особливо ті хвороби, які знаходяться в прямій залежності від якості життя.

Адже не випадково для оцінки задоволеності населення соціально-економічним розвитком країни, рівнем життя і доступності послуг соціальної сфери у світовій практиці був введений коефіцієнт Щастя - показник, розроблений в університеті Лестера, де під керівництвом Ед.

Уайта була складена і видана Карта Щастя. Населення 178 країн світу, за даними опитування 80 тис. респондентів цих країн, класифікується за трьома рівнями: найвищим, середнім і найнижчим. Вірменія увійшла до найнижчого рівня і зайняла 172 місце, Україна - 174, що характеризує незадоволення населення рівнем життя і доступності необхідних соціальних послуг [10, 11].

Більшість людей, безумовно, усвідомлюють важливість доброго самопочуття як у власних інтересах, так і на користь своєї сім'ї і дітей. Проте у світі немало країн, у яких велика частина населення живе за межею бідності і позбавлена можливості користуватися медичними послугами, що стає основною причиною незадовільної якості людського капіталу. В охороні здоров'я часто обговорюються відразу дві проблеми. З одного боку, витрати високі і швидко ростуть а з іншої - обмежується доступ до системи лікування і збереження здоров'я, що стає не по кишені значній частині населення. Так, щоб поліпшити охорону здоров'я, треба контролювати витрати і зробити систему доступнішою. Аналіз комплексних показників і їх взаємозалежності показав, що стан значної частини населення Вірменії характеризується низьким рівнем соціального, економічного і правового захисту державою. Так, рівень фінансування державою основних галузей соціальної сфери у декілька разів відстає від світового. Тільки на підтримку здоров'я і здобуття освіти населення РВ витрачає майже удвічі більше, ніж держава.

Ретельний аналіз був проведений у галузі охорони здоров'я, оскільки здоров'я нації є не лише індикатором благополуччя суспільства, але і детермінантою якості людського капіталу. Інвестування державою в галузь на забезпечення відтворення населення країни і охорону його здоров'я в 2008г. склало близько 2% від ВВП. При тому, що середній показник у світі складає 8,2%, а по рекомендаціях ВОЗ - 6-9%. Цей обсяг забезпечує потребу у фінансових ресурсах галузі тільки до 30% а інша частина (70%) оплати мед. послуг покривається населенням, що не має ніякого соціального захисту, у тому числі Обов'язкового Медичного Страхування (ОМС).

За аналізом даних офіційної статистики за останні 10-15 років захворюваність і смертність населення РВ зростає, особливо від таких хвороб як хвороби системи кровообігу (49,9%), у тому числі переважала смертність від ішемічних хвороб серця і злоякісних новоутворень (20,1%), особливо органів травлення (5,6%) і дихання (6,5 %), а серед жінок дуже високий рівень від хвороби грудної залози, який до того ж збільшується з року в рік [12].

Погіршення стану здоров'я населення свідчить про наявність соціально-економічних чинників ризику в суспільстві, що, безумовно, впливають на рівень щастя і формування людського капіталу. Тому одне з первинних, але і найскладніших завдань реформи являється необхідність формування принципово іншого, відповідальнішого відношення до здоров'я і пошуку нових методів його якісного поліпшення що багато в чому залежить від правильної організації профілактики захворювань - системи заходів медичного і немедичного характеру, спрямованих на зниження ризику розвитку відхилень в стані здоров'я і захворювань, запобігання або уповільнення їх прогресу, зменшення їх несприятливих наслідків.

Список літератури

1. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences, NY, 1968, vol. 6.
2. Becker, Gary S. Human Capital, N.Y.: Columbia University Press, 1964.
3. Корчагин Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала.- Воронеж: ЦИРЭ, 2005.
4. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве. Санкт-Петербург, 1996.
5. Теория человеческого капитала и его применение в оценке финансовых потоков здравоохранения// Экономический лабиринт (дальневосточный экономико-правовой журнал), № 4, 2002.
6. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение. М: ГЭОТАР-МЕД 2002.
7. Вопросы экономики и управления для руководителей здравоохранения, № 12, 2007.
8. Аарва П., Калинина А., Костович Л., Сырцова Л. Профилактические программы. Руководство по планированию, реализации и оценке. М., 2000.
9. Мирзоян Б.С. Кривые человеческого развития, Голос Армении, 25 февраля, 2010.
10. Артюхов И.П. и др. Капитал здоровья семьи - детерминанта качества человеческого капитала, Экономика здравоохранения №7, 2007.
11. На мировой карте счастья Россия заняла желтое место <http://www.membrana.ru/articles/global/2006/08/01/210100.html>
12. Национальная статистическая служба Армении 2009, Ереван, Армения, 2009.

Аннотация

Т. З. Тоноян., М. К. Лепян

ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ - ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается социально-экономический статус здоровья населения как фундамент в развитии человеческого капитала - основного ресурса развития экономики. Также изучены Индекс Развития Человеческого Потенциала и уровень удовлетворенности населения социальным и экономическим уровнем жизни и доступности социальных услуг, в частности, на примере особенностей социально-экономического развития республики Армения.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровень жизни, индекс развития человеческого потенциала, социальные услуги.

Summary

Tamara Tonoyan, Margarita Lepyan

POPULATION HEALTH - BASICS OF THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article discusses the socio-economic health status of population as the foundation for development of Human Capital - the main resource for economic development. It also touches upon the Indices of Human Potential Development as well as the level of satisfaction of population with the social and economic life conditions and accessibility of social services, particular example features of the social and economic development of Armenia.

Keywords: human capital, quality of life, index of human development, social services.

**ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА
ПОЛІПШЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ**

Досліджується стан інституційного забезпечення інноваційного процесу для потреб поліпшення та збереження земельних ресурсів Карпатського макрорегіону, окреслено напрями його вдосконалення. Вивчаються причини, масштаби та наслідки забруднення земельних ресурсів. Проаналізовано особливості та наслідки існуючої структури розподілу земельних ресурсів між різними економічними суб'єктами.

Ключові слова: інституції, земельні ресурси, збереження, поліпшення

Постановка проблеми. Стратегічний розвиток аграрного сектора економіки, підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь залежить від забезпечення їх інноваційними продуктами. Результатом інноваційного забезпечення відтворення земельних ресурсів повинно бути не тільки підвищення їх продуктивності, а передусім збереження, поліпшення й охорона землі як живого організму, що потребує адекватних дій людини. Нині імплементація інновацій для потреб відтворення земельних ресурсів у Карпатському макрорегіоні значно гальмується через відсутність належного інституційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки є предметом наукових досліджень багатьох відомих учених. При цьому дослідники акцентують свою увагу на причинах, які гальмують впровадження новітніх досягнень науки та техніки.

Стан інноваційної діяльності в сільському господарстві нині залишається незадовільним. Основна причина незадовільного стану інноваційної діяльності полягає в обмеженості інвестиційних ресурсів і недосконалості механізму управління інноваційним процесом [1, с. 5].

Гальмування інноваційного процесу відтворення земельних ресурсів пояснюється сформованим раніше і штучно перенесеним на нинішні земельні відносини механізмом його реалізації. При цьому, що найважливіше, втрачено взаємозв'язок науки і виробництва. Малоефективна система зв'язку наукового і виробничого потенціалів, яку успадковано від минулої соціально-економічної системи, виявилась не пристосованою до розв'язання завдань аграрної економіки на інноваційних засадах, трансферу технологій і оновлення виробництва [3, с. 69].

М.В. Зубець, П.Т. Саблук, С.О. Тивончук вважають, що активізації інноваційних процесів повинна сприяти цілеспрямована державна

політика. В основі функціонування галузей аграрного сектору за інноваційною моделлю повинно бути державно-приватне інноваційне партнерство: держава підтримує науково - технічний сектор і освіту - джерела інновацій, створює умови для їхнього комерційного використання, системи підготовки кваліфікованого персоналу; наука здійснює фундаментальні дослідження та розробляє проривні інновації в агропромисловій сфері; бізнес бере на себе весь комерційний ризик роботи на ринку інноваційної продукції [2, с. 5].

Аналіз більшості наукових досліджень засвідчує, що успішне запровадження інновацій в аграрний сектор економіки потребує розробки якісно нової моделі організації та управління інноваційною діяльністю. У контексті зазначеного, на нашу думку, нині ще недостатньо дослідженими залишаються питання, що стосуються інституційного забезпечення інноваційного процесу в окремих регіонах. Насамперед це стосується Карпатського макрорегіону, відтворювальний процес земель якого має свої особливості.

Постановка завдання. Оцінити стан інституційного забезпечення інноваційного процесу збереження та поліпшення земельних ресурсів в АПК Карпатського макрорегіону, запропонувати шляхи його вдосконалення.

Результати дослідження. Процес запровадження новітніх досягнень науки і техніки для потреб поліпшення та збереження земельних ресурсів, на наше переконання, має бути комплексним і реалізуватись шляхом раціонального використання й поєднання природно-ресурсного, людського та інноваційного потенціалів. При цьому обов'язково треба враховувати особливості аграрного сектора та передумови впровадження інноватики у процес відтворення земельних ресурсів окремого регіону. Ідеться про підвищення ролі регіонів у процесі запровадження інноваційних продуктів, що

стосуються збереження та поліпшення земельних ресурсів. Реалізація зазначеного в Карпатському макрорегіоні потребує розширення повноважень місцевих органів влади у сфері управління інноваційною діяльністю, а також належного інституційного забезпечення цього процесу. Це дасть можливість більш повно й достовірно врахувати особливості організації земельного господарства на місцях, визначити реальну потребу в інвестиційних ресурсах та встановити пріоритетність запровадження інноваційних продуктів.

Відомо, що земля, як головний ресурс аграрного сектора економіки, внаслідок її використання зношується, і тому потребує постійного фінансування заходів у зв'язку з її відновленням, що, стане можливим завдяки інституційному забезпеченню цього процесу. Нинішній незадовільний стан відтворення земельних ресурсів, що склався в Карпатському макрорегіоні, спричинений багатьма причинами. Насамперед це стосується погіршення складу ґрунтів, відсутності сівозмін, надмірним використанням мінеральних добрив, паюванням, приватизацією та подрібненням цілісних земельних масивів тощо.

Останнім часом у досліджуваному регіоні

зростає кількість покинутих земель, що призводить до їх засміченості. Негативна динаміка незадіяних земельних ділянок (паїв) спричинена деструктивністю складу нинішніх користувачів та власників. Ідеться про те, що переважаюча частина земельних угідь у Карпатському макрорегіоні знаходиться у власності домогосподарств (табл. 1).

Дані, наведені в табл.1, засвідчують, що у підпорядкуванні домогосподарств досліджуваного макрорегіону знаходиться близько 66% (1861,4:2830,3) сільськогосподарських угідь. Наші дослідження засвідчують, що не всі господарства громадян ведуть земельне господарство раціонально. Ідеться про те, що значна частина нинішніх власників і користувачів земельних паїв не в змозі забезпечити реалізацію відтворювальних процесів на інноваційній основі. Така ситуація зумовлена браком фінансових і трудових ресурсів. Отже, сформована структура землекористування в досліджуваному макрорегіоні не може бути базовою для інноваційного забезпечення процесу збереження та поліпшення земельних ресурсів і потребує належного інституційного забезпечення.

Таблиця 1
Наявність сільськогосподарських угідь та їх розподіл по землекористувачах в аграрному секторі Карпатському макрорегіону,
тис. га

	Всі власники землі та зем- лекористувачі	В тому числі			
		сільськогос- подарські підприємства та фермери	фермерські господар- ства	господар- ства громадян	інші землекористу- вачі
Закарпатська	454.3	65.8	11.2	348.0	29.3
Івано- Франківська	633.5	108.4	20.1	390.5	114.4
Львівська	1269.7	256.7	51.6	797.6	163.8
Чернівецька	472.8	128.7	10.9	325.3	7.9
Разом по макрорегіону	2830.3	559.6	93.8	1861.4	315.5

Зрозуміло, що перерозподіл земельного фонду на користь домогосподарств, ускладнює можливості регулювання земельних відносин, які би спрямовувались на розв'язання економічних,

екологічних і соціальних завдань. Посилення процесів деградації земельних угідь Карпатського макрорегіону та високий рівень їх забрудненості унеможливають їх відтворення відповідно до

вимог та рекомендацій, сформованих у концепції сталого розвитку. Тому, на нашу думку, з метою ефективного впровадження інновацій потрібно сформувати новий склад власників земельних ділянок, які би володіли професійними знаннями, мали достатні фінансові ресурси для потреб збереження та охорони землі.

Зважаючи на можливість посилення негативних наслідків у зв'язку із залученням в обіг покинутих і незадіяних земель, важливі дослідження, їх цільового призначення.

Поліпшити екологічний стан земельних угідь досліджуваного макрорегіону можна за рахунок встановлення переліку малопродуктивних та деградованих земель, які доцільно вилучити з експлуатації, впровадження екологобезпечних технологій обробітку землі, вдосконалення природоохоронного законодавства тощо. Ідеться про необхідність втручання в цей процес держави та місцевих органів влади через адекватне інституційне забезпечення, створення фінансової бази для компенсації власникам землі втрат доходу внаслідок тимчасової консервації малопродуктивних земель, виділення коштів тим суб'єктам господарювання, які беруться відновлювати стан деградованих земельних угідь.

Інноваційний розвиток аграрного сектора в Карпатському макрорегіоні зумовлює потребу розробки чіткої програми, яка би визначала найважливіші напрями впровадження інноваційних продуктів. Для цього необхідно визначити потенційних продуцентів інновацій та їх реальних споживачів. Розробниками нововведень повинні стати науково-дослідні та вищі навчальні заклади.

Нині в досліджуваному макрорегіоні спостерігається брак кадрів, які би володіли необхідними знаннями та практичними навичками щодо імплементації та впровадження інновацій. Тому виправдане, на нашу думку, запровадження реєстру та моніторингу підготовки кадрів для потреб АПК. Тут своє вагоме слово мали би сказати районні управління сільського господарства. Саме вони повинні налагодити взаємозв'язок (який нині практично відсутній) між навчальними закладами різних рівнів акредитації та «покупцями» кадрів. Нині в Карпатському макрорегіоні відсутня відповідна інституція, яка би регулювала працевлаштування випускників вузів, середніх спеціальних закладів, професійно-технічних училищ тощо. Разом з тим, лише кадри, на наше переконання, можуть забезпечити виконання завдань з інноваційного забезпечення відтворювального процесу земельних ресурсів.

Можливості залучення інноваційних продуктів у зв'язку з потребами збереження та поліпшення земельного фонду залежать від пріоритетності наукових розробок, рівня фінансування та

формування реального споживача інновацій. Саме від наявності споживача інноваційних продуктів значною мірою залежить результативність інноваційного забезпечення збереження та поліпшення земельних ресурсів.

Потенційними споживачами інновацій можуть бути агропідприємства, зорієнтовані на ринкову модель розвитку. При цьому умовою формування таких земельних господарств має стати їх потенційна можливість забезпечувати заходи збереження та поліпшення земель завдяки використанню сучасних досягнень науки та техніки. Така постановка завдання дасть можливість налагодити співпрацю між аграрними підприємствами та науковими інституціями, що є головними продуцентами інновацій. Водночас інноваційний процес у досліджуваному макрорегіоні буде дієвим лише завдяки належному його інституційному забезпеченню та фінансуванню.

Відомо, що нині ні науково-дослідні організації, ні сільськогосподарські підприємства не мають достатньої кількості фінансових ресурсів, і тому виникає потреба пошуку їх зовнішніх джерел у формі іноземних інвестицій. Залучення коштів іноземних інвесторів створить можливість переходу економіки сільського господарства на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, активізувати інноваційну діяльність та збільшити притік інвестицій у сферу впровадження наукових розробок і розвиток ринку інноваційних продуктів.

Складнощі, що мають місце у зв'язку з успішним запровадженням інновацій для потреб поліпшення та збереження земельних ресурсів, на нашу думку, можуть бути успішно розв'язані завдяки належному інституційному забезпеченню інноваційного процесу, адекватному правовому регулюванню земельних відносин, посиленню ролі державних інституцій та місцевих органів влади.

Висновки. Від стану й ефективності інституційного забезпечення залежить інноваційний розвиток аграрного сектора економіки, можливість запровадження передових досягнень науки та техніки в процес збереження та поліпшення земельних ресурсів. Перехід на інноваційну модель розвитку аграрного сектору економіки Карпатського макрорегіону, в тому числі Івано-Франківської області, потребує суттєвих змін в організації інституційного забезпечення інноваційного процесу. Дослідження інноваційного забезпечення процесу поліпшення та збереження земельних ресурсів засвідчують про відсутність в даному регіоні реальної програми запровадження новітніх досягнень, існуючу невизначеність щодо запровадження земельного господарства на засадах сталого розвитку. Ідеться про потребу перебудови земельних відносин в основу яких слід покласти

інноваційні пріоритети, що забезпечуватимуть розв'язання екологічних, соціальних і економічних складових людини без додаткового залучення природних ресурсів, у тому числі земельних.

Виконанню цих завдань повинні сприяти консолідовані зусилля місцевих органів влади, усіх урядових і неурядових організацій, учених і населення. Ідеться про фінансування робіт у зв'язку з запровадженням органічного землеробства, створенням сучасного земельного кадастру, організації заходів по об'єднанню дрібних земельних ділянок (паїв) домогосподарств і формування агропідприємств ринкового типу, як основних споживачів інноваційних продуктів. Досягнення ефективності інноваційної діяльності потребує також спрямування інвестиційних ресурсів у фінансування науково-технічних робіт та підготовку кадрів, які виступають продуцентами інновацій. Від рівня забезпеченості їх необхідними фінансовими ресурсами, адекватного інституційного забезпечення

залежить належне розв'язання завдань поліпшення та збереження земельних угідь аграрного сектора досліджуваного макрорегіону.

Список літератури

1. Дацій О.І. Формування національної інноваційної моделі розвитку сільського господарства України// Агросвіт.-2008.-№15.-С.2-5.
2. Зубець М.В., Саблук П.Т., Тивончук С.О. Інноваційно - випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва //Економіка АПК. - 2008.- № 12. - С. 3-8.
3. Покотилова В.І. Роль науки у формуванні інноваційного потенціалу агропродовольчого комплексу// Економіка АПК.- 2008.- №7.- С.68-75.

Аннотация

М. В. Тymoць

ИНСТИТУЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА СОХРАНЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Исследуется состояние институционального обеспечения инновационного процесса для нужд улучшения и сохранения земельных ресурсов Карпатского макрорегиона, определены направления его усовершенствования. Изучаются причины, масштабы и следствия загрязнения земельных ресурсов. Проанализированы особенности и следствия существующей структуры распределения земельных ресурсов между разными экономическими субъектами.

Ключевые слова: институции, земельные ресурсы, сохранение, улучшение

Summary

Marina Tymots

THE INSTITUTIONAL ENSURING OF THE INNOVATIVE PROCESS OF PRESERVING AND IMPROVING OF THE LAND RESOURCES

There was analyzed the condition of the institution security of the innovative process for the necessity of the improvement and preservation and saving of the land resources of Carpathian macroregion, it emphasizes the ways of its improvement. We study the causes, extent and consequences of pollution of land resources. Analyzed the effects of the existing structure of distribution of land between different economic actors.

Keywords: institutions, land resources, conservation, improvement

РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Досліджуються попередні умови та основні завдання економічних змін в Україні. Автор описує проблемні аспекти становлення соціально орієнтованої економіки та визначає пріоритети державної політики в галузі реформування, що відносяться до народногосподарського комплексу. У процесі дослідження проблеми аналізується досвід розвинутих країн з ринковою економікою в контексті особливостей національної економіки України.

Ключові слова: соціально-орієнтована економіка, економічна політика, державне

Вступ. Формування в Україні нової економічної системи висуло перед державою та суспільством складні і масштабні проблеми. Це пояснюється тим, що процес суспільного реформування охоплює всі складові соціально-економічного організму та вимагає узгодженості, синхронізації дій щодо їх перетворень. Додаткова складність виникає внаслідок того, що інститути різних і економічних систем - командно-адміністративної та ринкової - погано взаємодіють, суттєво знижуючи ефективність функціонування "перехідних економік". Вважаємо, що, не зважаючи на надання Україні статусу ринкової держави, вітчизняна економіка, за своєю суттю, належить саме до перехідних систем. Як показує практичний досвід, економічні перетворення в різних сферах суспільного життя в Україні відбуваються вкрай нерівномірно. Про певні успіхи можна говорити радше тоді, коли йдеться про адаптацію громадян до ринкових умов, а не про радикальні реформи.

Окрім того, актуальність теми дослідження зумовлена тим, що економічний, соціально-політичний, культурний розвиток відбувається під дедалі потужнішим впливом глобалізації. Мова йде про рух інвестицій і технологій, робочої сили, інтелектуальних і фінансових ресурсів, розвиток менеджменту й маркетингу тощо. Глобалізація виявляється у зростанні міжнародної торгівлі й інвестицій, диверсифікації світових фінансових ринків і ринків робочої сили, значному підвищенні ролі ТНК у світогосподарських процесах, загостренні глобальної конкуренції, появі систем глобального, стратегічного менеджменту. У цьому контексті важливо охарактеризувати потенційні можливості нашої держави та виявити пріоритетні напрями реформування та розвитку української економіки.

Загалом, серед вітчизняних науковців, які активно досліджували основні проблеми перехідного періоду, можна відзначити таких, як О.Амоша, Г.Башнянин, Є.Бойко, Д.Богиця,

М.Брик, З.Ватаманюк, Б.Гаврилишин, А.Гальчинський, В.Геєць, І.Грабинський, Л.Гринів, Б.Губський, М.Долішній, Я.Жаліло, В.Загорський, С.Злупко, О.Кузьмін, І.Лукінов, Д.Лук'яненко, І.Малий, В.Марцин, І.Михасюк, А.Мокий, С.Мочерний, М.Павловський, М.Павлишенко, С.Панчишин, Ж.Поплавська, Ю.Пахомов, С.Реверчук, В.Савчук, І.Тивончук, С.Трубич, А.Філіпенко, В.Черняк, А.Чухно та інші. Серед російських науковців заслуговують на увагу дослідження таких авторів, як Л.Абалкін, Є.Гайдар, С.Глазьев, С.Долгов, Е.Кочетов, Ю.Ольсевич, А.Пороховский, Л.Якобсон. Окрім того, надзвичайно вагомими є наукові Л.Бальцеровича, Г.Колодка, А.Фрідмана, Я.Корнаї, Р.Нільсона, Дж.Сакса, Дж.Стігліца та інших.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є аналіз трансформаційного процесу на шляху до ринкової економіки та виявлення специфічної ролі держави у ньому.

Результати дослідження. Час від початку реформування соціалістичної економіки до формування стійких і ефективних ринкових відносин називають перехідним періодом. Економіка цього періоду зазвичай має назву перехідної. За своєю сутністю вона являє собою такий стан розвитку економіки, коли у цей конкретний історичний момент суспільство переходить від однієї цілісної системи до іншої. Однак головною метою такого розвитку є не просто формування ринку, а досягнення ефективнішої економічної системи. Досвід провідних країн світу стверджує, що такою системою, яка забезпечує високу ефективність господарювання, динамічний розвиток і високу якість життя, є соціально зорієнтована ринкова економіка, тобто змішана. Остання, як відомо, характеризується активною участю держави в підтримці балансу між ринковою ефективністю та соціальною справедливістю, та стабільністю. Саме тому завершення формування основ

соціальної ринкової економіки є кінцевою метою трансформаційних перетворень постсоціалістичних країнах.

Природно, що економічна трансформація є органічною складовою глибоких принципових змін у суспільстві - в політичному, державно-адміністративному устрої, а також в ідеології, внутрішній та зовнішній політиці. Така постсоціалістична трансформація відбувається в країнах СНД, Східної та Центральної Європи, країнах Балтії [1]. Зазначимо, що в економічній літературі також розрізняють посттоталітарну трансформацію - це кардинальні реформи в Китаї та В'єтнамі, де активно відбувається розширення ринкових відносин при збереженні влади комуністичних партій та інших суспільно-політичних атрибутів соціалізму [2]. Багато науковців вважають, що для формування стійких та ефективних ринкових відносин потрібен значний період. Окрім того, особливість і складність такого переходу зумовлена тим, що переплітаються генетично різні (соціальні та економічні) елементи і відносини. Це зумовлює як "заплутаність" самих відносин, так і складність їх дослідження. Також перехідний стан будь-якого процесу, в тому числі й економічних відносин, характеризується постійними змінами, рухом, оновленням і розвитком. Тобто перехідна економіка характеризує проміжний стан суспільства, епоху економічних, соціально-політичних перетворень. Звідси - особливий характер перехідної економіки, що відрізняє її від так званої звичайної, тобто усталеної, цілісної, ринкової, адміністративно-командної чи змішаної економіки [3]. Варто наголосити й на тому діалектичному принципі, що всі зміни в перехідній економіці є змінами розвитку, тоді як зміни у цілісній економічній системі впливають з безпосереднього її функціонування та вдосконалення.

Світова теорія та практика переходу економічних систем до нового якісного стану їх розвитку доводить необхідність дієвих заходів державного управління цим процесом. Особливої актуальності це питання набуває в Україні. Загальновідомо, що структурна трансформація промислового комплексу, приватизаційні процеси, земельна реформа, удосконалення фінансової системи та впровадження комплексу інституційних реформ є загальновизнаними перспективами соціально-економічного розвитку нашої держави. Останнім часом усе більше науковців, експертів з питань економічної політики та політичних діячів наголошують, що за умов недосконалого ринку державний вплив на реформування суспільних відносин і активізацію економічних перетворень має неухильно посилюватися. Поєднання регулятивних і

правоохоронних заходів державної політики із загальновизнаними у світі нормами існування демократії формує характер такого впливу, створює сприятливі умови для ефективних структурних реформ, становлення сучасної соціально зорієнтованої економічної системи. З латинської "структура" (structura) - це будова, розміщення, порядок, сукупність зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність та динаміку основних властивостей навіть під впливом зміни зовнішніх та внутрішніх чинників. Сучасна економічна наука та теорія державного управління під структурною політикою розуміють сукупність заходів державного впливу і регулювання, що спрямовані на оптимізацію основних соціально-економічних пропорцій на відтворювальному, галузевому, регіональному рівнях, рівні інституційних перетворень. Світовий досвід засвідчує, що забезпечують оптимізацію ринкові регулятори, методи опосередкованого державного впливу (податкова, кредитна, митна політика тощо) та прямі засоби державного регулювання (державні інвестиційно-інноваційні програми, бюджетне інвестування, контроль за цінами монополістів тощо).

Про структурну політику протягом 1992-1999 рр. українські науковці та громадські діячі говорили та писали по-різному, залежно від критеріїв здійснення структурної перебудови [4-6]. Наприклад, якщо потрібно було збільшити надходження валюти до країни, йшлося про структурні зрушення у промисловості, які спрямовані на збільшення питомої ваги експортно-орієнтованих галузей економіки України. Якщо необхідно удосконалити фінансово-кредитну систему, то наголос робився на пріоритетності формування її структури (банки, біржі, страхові інститути і т. д.). При розгляді соціальної структури суспільства говорилося про політику доходів та її вплив на співвідношення: багаті - середній клас - бідні та ін. За сучасних умов, на початку ХХІ ст. українські вчені дійшли висновку, що структурна політика - це багатоієрархічне явище, яке поєднує в собі відтворювальний, галузевий, регіональний виміри і, зокрема, інституційні аспекти суспільної трансформації. Отже, в цілому йдеться про формування критичної маси ринкових перетворень, яка сприяє розвитку всіх інших інституцій і є необхідною умовою прогресивного розвитку суспільства. Структурна політика держави набуває тим більшого значення, чим сильніше недосконалість ринку блокує структурні зрушення і чим більше виявляється залежність національного виробництва від коливань світової кон'юнктури. За пріоритетності критерію зростання конкурентоспроможності національної економіки в розробці концептуальних засад структурної політики на перший план виходить

секторний та галузевий підхід. За таких обставин під структурною політикою розуміють економічні заходи держави щодо регулювання системи національного господарства з метою стимулювання в ній цілеспрямованих зрушень, здебільшого на макро- та мезоекономічному рівнях. Під безпосередній вплив структурної політики підпадають не відособлені підприємства, а, насамперед, окремі сектори та галузі економіки.

Зазначимо, що у структурі ринкової трансформації вирізняються три основні трансформаційні потоки: по-перше, первісне нагромадження капіталу як основний, провідний процес; по-друге, реструктуризація економіки відповідно до нових умов її функціонування; по-третє, соціалізація економіки як протилежний первісному нагромадженню та реструктуризації економіки процес, що має знижувати напругу, зумовлену попередніми потоками.

Суть первісного нагромадження капіталу в класичному типі формування ринкової економіки полягає у відокремленні виробників від засобів виробництва та утворенні, з одного боку, великих грошових багатств, а з іншого - перетворенні більшості населення на найманих робітників, які продають свою робочу силу. У такому процесі формування приватної власності має природне завершення. Інверсійний тип переходу відзначається у процесі первісного нагромадження капіталу певними особливостями. Формально, здійснюється перехід від суспільної власності, яка передбачає безпосереднє поєднання трудящих із засобами виробництва, до приватної - з відокремленням основної маси працівників від засобів виробництва. Суть процесу така сама, як і в класичному переході, але основна відмінність полягає у тому, що при класичному переході основним засобом виробництва, від якого відчужувався працівник, була земля як природна умова виробництва, а в інверсійному переході основними засобами виробництва виступають індустріальні засоби, створені працею людини. Зрозуміло, що суть первісного нагромадження при ринковій трансформації інверсійного типу полягає в закріпленні та правовому оформленні відчуження працівників від засобів виробництва й усуненні часткової прикріпленості до них. Двома основними методами первісного нагромадження капіталу в сучасних умовах виступають приватизація та інфляція, що дозволила за короткий час зібрати великі грошові статки і перерозподілити багатство.

Ситуацією в Україні підтверджується те наукове положення, що суть первісного нагромадження полягає у формуванні нових виробничо-економічних відносин та їх суб'єктів. Кількісні характеристики мають при цьому похідне значення. Реального нагромадження

капіталу, що виражається у зростанні грошового і матеріального багатства суспільства, немає. Навпаки, виробництво скоротилося більше ніж удвічі, зменшилося суспільне багатство і споживання благ на душу населення. У цьому сенсі в Україні спостерігалось звужене відтворення, при якому відбувалося проїдання суспільного багатства.

Загалом, процес первісного нагромадження капіталу в Україні значно був неконтрольованим, характеризувався формуванням угруповань, кланів, котрі, шляхом непрозорої приватизації та інфляції змогли перерозподілити суспільне багатство на свою користь.

Другий, основний трансформаційний потік, який визначається первісним нагромадженням капіталу, - реструктуризація економіки, що включає, по-перше, структурний злам (виведення з виробництва основних фондів без заміни і відшкодування, усунення ряду соціально-економічних форм та ін.); по-друге, капітальні інновації (створення нових виробничих структур на базі нових технологій); по-третє, структурну трансформацію, що охоплює два попередніх моменти, об'єднуючи їх у процес заміни старих фондів і економічних форм новими. Цей процес включає: конверсію, зміну співвідношення між військово-промисловим комплексом і цивільною економікою, між розвитком матеріального виробництва і сфери послуг, між першим і другим підрозділами, між промисловістю і сільським господарством, між розвитком товарного виробництва і ринкової інфраструктури, зміну частки амортизації, заробітної плати у структурі валового внутрішнього продукту, співвідношення форм власності і господарювання тощо. Виявляється та обставина, що на відміну від класичного типу ринкової трансформації, інверсійний процес первісного нагромадження капіталу починається не з галузей легкої промисловості, а - з великої індустрії. Переструктурування економіки - найскладніший процес. Справа у тім, що ринковій економіці відповідає зовсім інша виробнича і територіальна структура господарства. Так, якщо при директивно-плановій економіці з її структурою цін, витрат тощо створення нових виробництв, будівництва нових міст, прокладання доріг було вигідним у межах єдиного народногосподарського комплексу СРСР, то в ринковій економіці - подібні заходи можуть виявитися не вигідними, недоцільними. Складність полягає в тому, що структура економіки має орієнтуватися на ринкові потреби, але останні є лише суб'єктивним вираженням виробничо-економічної структури, яка дуже консервативна і ще не набула ринкового характеру. Повна лібералізація і пасивність мають своїми наслідками пристосування економічної

структури України до ринкових потреб західних країн, а їм потрібні лише дешеві сировинні ресурси. Тому самоплив у напрямку ринкової рівноваги неминуче призвів до формування напівколоніальної структури економіки України. Тому необхідна активна роль держави саме в напрямку структурної перебудови, у стимулюванні і підтримці ринковими методами виробництв, необхідних для існування нормального відтворювального процесу в самостійній державі. Між тим, структура економіки України не тільки не поліпшилась, а погіршилась. Частка сировинних галузей, проміжного споживання зросла. Основні фонди старіють і нормально не відтворюються. Капітальні вкладення скорочуються випереджаючими темпами порівняно з падінням виробництва. Необхідно поєднати процес первісного нагромадження капіталу, що формує нові виробничі відносини, із процесом реструктурування економіки, формування ринкових відносин, направивши їх у загальне русло підйому національного виробництва.

Третій трансформаційний потік здійснюється в Україні також за інверсійним типом. Класичний тип соціалізації пов'язаний з переходом до постіндустріальної економіки з підвищенням ролі у виробництві людини, її здібностей, знань. Процес характеризується трьома основними моментами: по-перше, соціалізацією власності на засоби виробництва, яка полягає в подоланні відчуженості від них працівника, що знаходить вираження в його участі у власності за допомогою акцій, у зростанні частки і значення акціонерних товариств; по-друге, соціалізацією праці, дедалі більшим перетворенням її із засобу заробляння грошей на засіб самореалізації особистості, її життєвих творчих потенцій; по-третє, соціалізацією результатів виробництва, яка проявляється в перерозподілі валового національного продукту з метою зменшення соціальної нерівності, у розвитку інститутів соціального захисту населення та ін. У планово-директивній економіці соціалізація виступала формою реалізації суспільної власності на засоби виробництва і мала загальний, формальний характер. Це виражалось в гарантованості членам суспільства праці, певного рівня споживання, безкоштовної освіти, охорони здоров'я, системи соціального забезпечення тощо.

Висновки. Охарактеризовані основні трансформаційні потоки відносно самостійні, але - тісно взаємозв'язані. Вони можуть як підсилювати негативні наслідки один одного, так і нейтралізувати їх. Так, негативні наслідки первісного нагромадження капіталу, що мали місце в Україні, пов'язані із соціальним розшаруванням суспільства, могли б бути

частково нейтралізовані за умов раціональної соціалізації бізнесу, а прозорі приватизаційні процеси могли б сприяти виникненню ефективних колективних підприємств тощо.

Однак, як засвідчує практика, трансформаційні процеси в Україні характеризувалися, переважно, негативними рисами - падінням ВВП, зростанням інфляції та знеціненням грошей, значним безробіттям, кризою платежів та суспільно-політичними конфліктами. Окрім того, результативні соціально-економічні перетворення можливі лише за умови активної та ефективної участі держави. Натомість, самоусунення центрального уряду (що ми спостерігали на теренах нашої держави), сподівання лише на ринкові механізми регулювання не дало позитивних результатів, і спричинили безпрецедентну на пострадянському просторі руїнацію господарства.

Список літератури

1. Аніловська Г.Я. Державний фактор трансформаційних перетворень в економіках перехідного типу. - Львів: Видавництво ЛКА, 2002. - 324 с.
2. Біла С. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки: Монографія. - К.: Вид-во УАДУ, 2001. - 408 с.
3. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи / В. М. Гєєць, В. І. Голіков, Б. Є. Кваснюк, М. І. Зверяков та ін. / За ред. В. М. Гєйця. - К.: Логос, 1999. - 500 с.
4. Гєєць В., Кваснюк Б. Політика структурних змін в економіці України // Розбудова держави. - 1993. - № 1. - С. 54-63.
5. Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / Відп. ред. В. М. Гєєць. - Київ, 1997. - 456 с.
6. Україна за роки незалежності. 1991 - 2001. - Вид. 3-є, перероб. і доп. / В. М. Литвин (заг. керівн.) та ін. - К.: Нора-Друк, 2001. - 260 с.

РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Исследуются предыдущие условия и основные задачи экономических изменений в Украине. Автор описывает проблемные аспекты становления социально ориентированной экономики и определяет приоритеты государственной политики в области реформирования, которые относятся к народнохозяйственному комплексу. В процессе исследования проблемы анализируется опыт развитых стран с рыночной экономикой в контексте особенностей национальной экономики Украины.

Ключевые слова: социально-ориентированная экономика, экономическая политика, государственное регулирование, переходная экономика.

Summary

Oleksandr Tymchuk

MARKET TRANSFORMATION OF ECONOMY: NECESSITY AND FEATURES

In the article investigational pre-conditions and basic tasks of economic changes are in Ukraine. An author described the problem aspects of becoming of the socially oriented economy and defined priorities of public policy in the field of reformation of pertaining to national economy complex. Examining the problems analyzed the experience of developed market economies in the context of the features of the national economy of Ukraine.

Keywords: socially-oriented economy, economic policy, government regulation, transition economies

НАЦІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ТА СЕГРЕГАЦІЙНІ ІНТЕРЕСИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Досліджуються короткотривалі та довготривалі особливості функціонування сфери будівництва житла, в тому числі, в умовах національної економіки України. Сформульована суть стратегії житлового будівництва, обґрунтована необхідність і окреслена структура Національної стратегії житлового будівництва, визначені національні пріоритети та сегрегаційні інтереси як її детермінанти.

Ключові слова: житлове будівництво, сегрегаційні процеси, стратегічна програма, соціальне житло.

Вступ. Дослідження розвитку проблем, пов'язаних із здійсненням житлового будівництва, є одним з найактуальніших напрямків наукових досліджень. Адже на сьогодні в суспільстві склалася надзвичайно складна ситуація із забезпеченням населення житлом: мільйони українських сімей не мають власного даху над головою, мільйони живуть у житлі, непридатному для проживання. Від розгортання можливостей зведення житла залежить і стан однієї з найважливіших сфер національної економіки - житлового будівництва, розвиток якої здатен активізувати розвиток інших сфер і галузей народного господарства.

Вивченню цієї проблеми присвятили свої праці відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких не можна не назвати В.Гейця, котрий окреслив стратегічні завдання розвитку сфери будівництва; І.Геллера, який акцентував увагу на вивченні статистики ринку житла; Б.Данилишина, Л.Чернюк, М.Фащевського, котрі досліджували проблеми житлового будівництва у регіонах України, у тому числі і в період сучасної фінансово-економічної кризи, та ін.

Виклад основного матеріалу. Наявність величезної кількості стратегічної документації в Україні, пов'язаної з житловим будівництвом, вимагає розробки єдиного, так би мовити, генерального стратегічного документу, у якому були б узгоджені інтереси людини, найрізноманітніших соціальних груп населення та держави загалом. Таким документом і має стати Національна стратегія житлового будівництва.

Стратегія житлового будівництва - це сукупність цілей (стратегічної та часткових) будівництва житла та заходів реалізації такого будівництва з метою поліпшення житлового забезпечення мешканців. У ході дослідження нами встановлено, що стратегії житлового будівництва є секторальними територіально-ієрархічними стратегіями. Це означає, що найважливішою у сфері житлового будівництва в

Україні має бути Національна стратегія житлового будівництва. З нею повинні узгоджуватися регіональні стратегії житлового будівництва та будь-які інші часткові стратегії житлового будівництва, розроблені для певної соціальної спільноти за територіальними чи будь-якими іншими ознаками.

Будь-яка стратегія житлового будівництва має бути представлена у вигляді документу для відповідних органів. Як і будь-який класичний стратегічний документ він повинен мати традиційну структуру з огляду на висвітлення завдань будівництва житла. Разом з тим, Національна стратегія житлового будівництва - це інноваційний документ, який повинен відрізнятися від усіх попередніх, насамперед тим, що він повинен мати двохблочну будову.

Перший блок повинен бути присвячений розвитку сфери житлового будівництва як сукупності галузей і ланки національної економіки у таких масштабах, які здатні, по-перше, активізувати розвиток усього національного комплексу, завдяки створенню належної кількості робочих місць, виробництву потрібної іншим сферам і самому будівництву товарів та послуг; по-друге, забезпечити здійснення житлового будівництва, необхідного населенню. Ці завдання стратегічні на сьогоднішні для національної економіки. Вони повинні зайняти належне місце у структурі національних пріоритетів, досягнення яких не може відкладатися ні за яких умов.

Другий блок повинен бути присвячений визначенню обсягів, конкретизації їх розміщення, організаційній схемі здійснення, фінансування та моніторингу самого житлового будівництва і містити:

- стратегічну мету, суть якої полягає у здійсненні конкретних обсягів житлового будівництва;
- період, протягом якого передбачається досягнути стратегічну мету;
- основні стратегічні напрямки будівництва

житла, що відрізняються між собою низкою специфічних ознак, оцінених відповідними показниками;

- характеристику системи відліку розробки стратегії (систему нормативно-правових актів, на яку опираються розробники стратегії, досягнутий рівень забезпеченості населення житлом, якість останнього та відповідність світовим стандартам тощо);

- обґрунтування стратегічної та часткових цілей та організаційно-економічної схеми їх реалізації;

- заходи реалізації,
- необхідні ресурси, джерела фінансування досягнення стратегічної та часткових цілей;
- моніторинг реалізації стратегії.

Результати нашого дослідження, викладені вище засвідчують, що в Україні є величезний досвід розробки стратегій житлового будівництва. Цей досвід міститься у розроблених стратегіях житлового будівництва, відображений у ряді праць вчених [2; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11] і в різних документах [3; 13].

Зазначимо, що більшість стратегій житлового

будівництва, що розроблені в Україні, мають основні складові, притаманні класичній структурі, яка приведена нами вище по другому блоку. Другий блок представлений у деяких стратегічних документах з житлового будівництва невеликими обґрунтуваннями у складі основного матеріалу, а в багатьох стратегіях, насамперед, часткових, тобто зорієнтованих на окремі соціальні верстви населення, практично відсутній.

Важливість подачі першого блоку важко переоцінити. Адже фінансово-економічна криза, яка спалахнула у США, перекинулася на країни Євросоюзу, почала набирати великих обертів наприкінці 2008 р. і у 2009 р. в Україні. Вона почалася обвалом житлового будівництва і привела до згорання всієї будівельної діяльності в країні, яка у 2000-2006 рр. тільки-тільки дещо ожила. У першій половині 2008 р. показники виробничої активності у будівництві по деяких регіонах були доволі високими, порівняно з аналогічним періодом 2007 р. (рис.1).

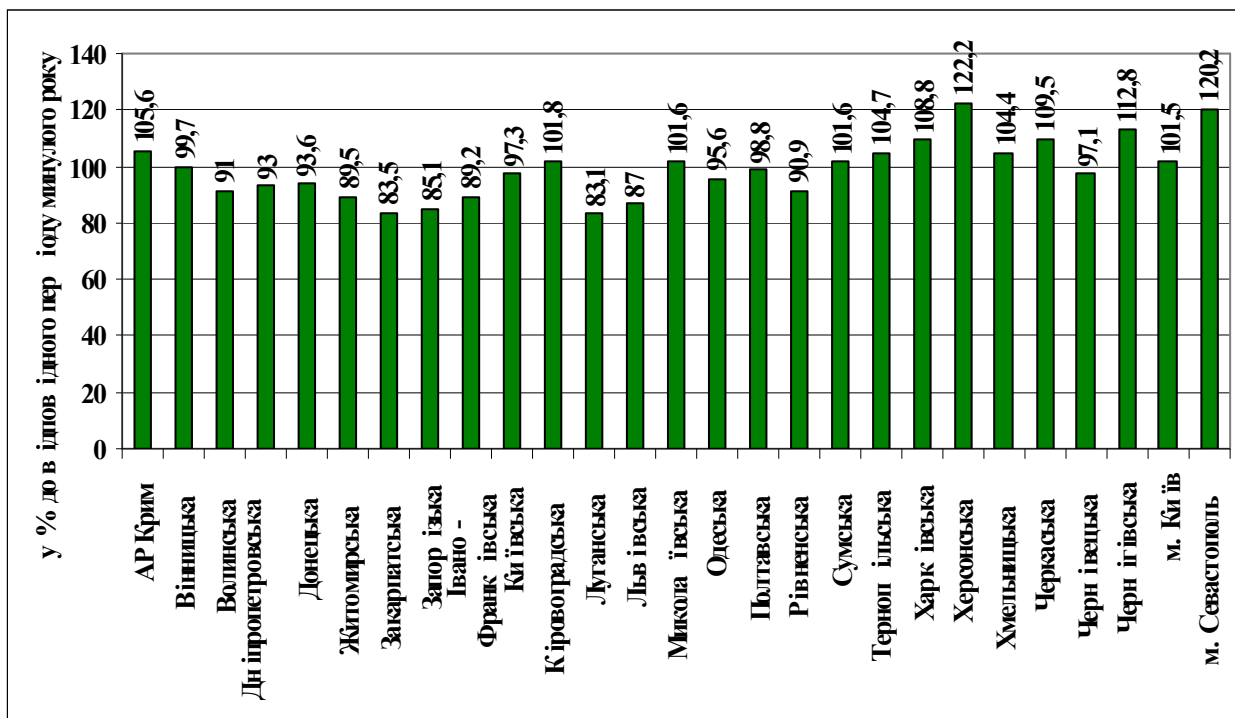


Рис.1. Показники виробничої активності у будівництві у розрізі регіонів за січень-липень 2008 року у розрахунку на 1 особу наявного

Вселяло оптимізм і сподівання на подальше збільшення обсягів житлового будівництва і зростання темпів освоєння капітальних вкладень за січень-червень 2008 року як загалом, так і в розрізі регіонів України.

Разом з тим, у першій половині 2008 р. почали проявлятися негативні тенденції у сфері житлового

будівництва. Згідно з даними Держкомстату України, у січні-липні 2008 р. підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 33,5 млрд. грн., що на 2,1% менше проти відповідного періоду 2007 року.

За характером будівництва обсяги робіт розподілились: роботи з нового будівництва,

реконструкції та технічного переозброєння склали 83,4% загальнодержавного обсягу, решта - з капітального і поточного ремонтів (12,0% та 4,6% відповідно) [12].

У всіх основних видах будівельної діяльності відбулося скорочення темпів будівельних робіт: обсяги робіт з підготовки будівельних ділянок скорочено на 6,0%, з будівництва будівель та споруд - на 1,8% та з установа в них інженерного устаткування - на 1,5% [12].

Серед підприємств, що займаються будівництвом будівель і споруд, найбільше скоротили обсяги робіт підприємства, що прокладають магістральні та місцеві трубопроводи, лінії зв'язку та енергопостачання, відповідно на 16,2% та на 7,3%, а також будують підприємства енергетики, добувної та переробної промисловості - на 9,6% [12].

Обсяги будівництва скоротилися у 15 регіонах (у Луганській області - на 16,9% (за рахунок зменшення робіт з розвідувального буріння та з установа в інженерного устаткування будівель і споруд) та Закарпатській - на 16,5% (в основному через зменшення будівництва житла та обсягів робіт на укріпленні та реконструкції захисних дамб на річках Тиса та Латориця) [12].

У м.Києві, де виконано 31,8% загальнодержавного обсягу робіт, приросту (1,5%) досягнуто за рахунок будівництва житла, торгово-розважальних і готельних комплексів, а також об'єктів соціально-культурного призначення. У цілому в країні за січень-червень 2008р. введено в експлуатацію житла загальною площею 4,0 млн.м2, з яких 2,9 млн.м2 побудовано у міських поселеннях [12].

За січень-червень 2008р. проти відповідного періоду 2007р. обсяги введеного житла зросли на 2,5%, при цьому у сільській місцевості - на 16,4%, а у міських поселеннях, навпаки, скоротилися на 2,2%. Обсяги введеного житла зросли у 16 регіонах, найбільше, в 1,7 раза, у Волинській та Кіровоградській областях. Скорочено житлове будівництво в 11 регіонах, значно - в Автономній Республіці Крим (на 50,8%) та у Рівненській області (на 46,0%). Найбільше житла збудовано у м.Києві та Київській області відповідно 14,7% та 11,3% від загального обсягу, введеного в країні, а також у Львівській, Одеській, Івано-Франківській та Дніпропетровській областях (7,3-5,0%). Індивідуальними забудовниками введено в експлуатацію 2,4 млн.м2 житла, що на 2,9% менше проти відповідного періоду попереднього року. За рахунок коштів державного бюджету збудовано 51,9 тис.м2 житла, що в 1,7 раза більше проти I півріччя 2007р., проте становить лише 1,3% від загального обсягу (за I півріччя 2007р. - 0,8%) [12].

За січень-червень 2008р. введено в

експлуатацію 36,1 тис. квартир. Середній розмір загальної площі квартири становить 109,6 м2, при цьому у сільській місцевості - 154,5 м2, у міських поселеннях - 98,2 м2. Серед збудованих квартир переважають три- та двокімнатні (відповідно 28,3% та 27,2% від загальної кількості). Частка однокімнатних квартир становить 18,2%, чотирікімнатних і більше - 26,3% [12].

Але вже у той період у більшості регіонів показники виробничої активності у будівництві у розрахунку на 1 особу наявного населення були дуже низькими, що не могло не викликати тривогу.

Особливо низька виробнича активність у будівництві у розрахунку на 1 особу наявного населення була характерна для Закарпатської, Кіровоградської та Житомирської областей.

До певної міри це було зумовлено низьким рівнем використання виробничих потужностей.

У 2009 р. почалося надзвичайно активне згорання будівельної діяльності в Україні. Згідно з даними Держкомстату України, у січні-лютому 2009р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 3,6 млрд.грн., що у порівнянних цінах становить 42,7% до обсягів будівництва у відповідному періоді попереднього року (рис.2).

Особливу тривогу викликає те, що в січні-лютому 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. удвічі зменшився обсяг робіт з підготовки будівельних ділянок і втричі - роботи із завершення будівництва, що засвідчує про подальше наростання темпів згорання житлового будівництва у найближчій перспективі.

Якщо до сказаного додати, що протягом 2008 р. стрімко зростали ціни на будівельно-монтажні роботи (рис. 3), що в певній мірі завершує неприглядну ситуацію, яка сформувалася у сфері житлового будівництва.

Отже, перший блок Національної стратегії житлового будівництва має виконати вкрай важливе завдання - збереження сфери будівництва, зокрема робочих місць у її структурі та обсягів будівельних робіт з подальшим їх збільшенням у наступні роки. Якщо це питання не вирішити, суттєво зросте соціальна напруга в суспільстві. Історичний розвиток цивілізації засвідчує, що люди, які втратили роботу і не мають де жити, здатні на все.

Ще одне питання, на якому важливо зупинитися з огляду на соціальну безпеку суспільства - це питання сегрегації житлового будівництва. Сегрегація житлового будівництва - це, на нашу думку, відображення сегрегаційних інтересів населення. Окреслимо наше бачення та розуміння сегрегаційного інтересу населення. Сегрегаційний інтерес населення стосовно житлового будівництва - це бажання окремих осіб чи груп людей отримати житло тої чи іншої

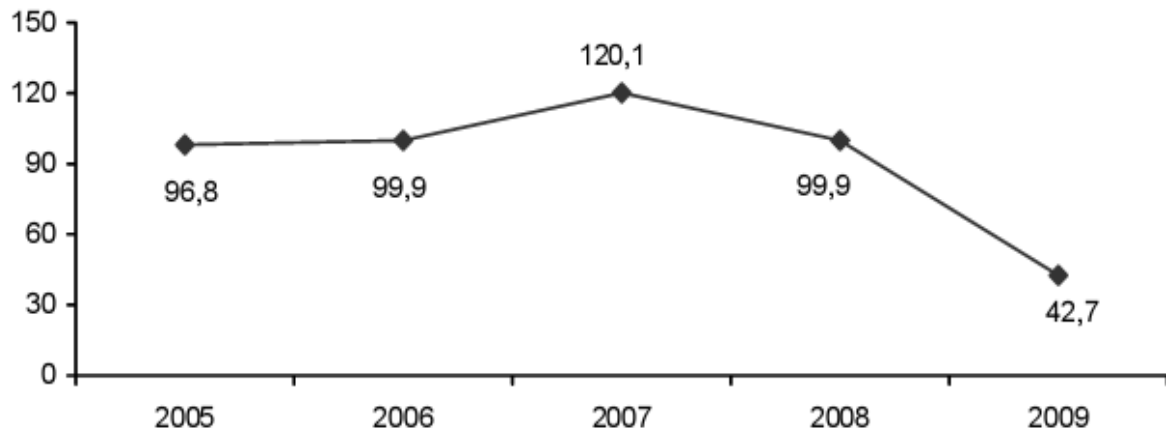


Рис.2. Зміни обсягів будівельних робіт за січень-лютий
(у % до відповідного періоду попереднього року)*

величини та конкретної якості у визначеному територіальному утворенні.

Вважаємо, що сегрегаційний інтерес не завжди співпадає з сегрегаційними можливостями. Людина може прагнути жити в елітному житлі, а сподіватися на отримання тільки соціального житла. Очевидно, що чим більша частка в суспільстві має вищі сегрегаційні можливості, тим стабільніша соціальна ситуація у суспільстві.

Зазначимо, що практично в жодній зі стратегій житлового будівництва не розглядаються особливості житлового будівництва в світлі процесів сегрегації (геттоїзації й оазисизації) в контексті формування соціальної безпеки в суспільстві.

Ось чому вважаємо за доцільне акцентувати увагу на необхідності розгляду цих питань у рамках другого блоку Національної стратегії житлового будівництва.

Сучасним джерелом геттоїзації є будівництво дешевого, часто неякісного, з малими нормами забезпечення мешканців житла. Дуже часто таке житло є перенаселеним після початкового заселення в результаті одружень, народження дітей та у зв'язку з іншими причинами.

На жаль, низькі норми заселення новозбудованого житла дуже часто приймаються в нормативно-правових актах України. Так, Постановою Кабінету міністрів України від 19 березня 2008 р. №219 "Про встановлення тимчасових мінімальних норм забезпечення соціальним житлом" встановлені такі тимчасові мінімальні норми забезпечення соціальним житлом:

- у соціальних гуртожитках для проживання сімей та одиноких громадян у розмірі 6 кв. метрів житлової площі на одну особу;
- у квартирах, садибних (одноквартирних)

будинках із житлового фонду соціального призначення у розмірі 22 кв. метрів загальної площі на сім'ю із двох осіб і додатково 9,3 кв. метра загальної площі на кожного наступного члена сім'ї.

І хоча ці норми тимчасові, така ситуація викликає тривогу, оскільки, як вже згадувалося вище, рекомендована медична норма - 28 кв. метрів загальної площі на особу (при такій забезпеченості людина не ризикує захворіти від нестачі життєвого простору). Світовий досвід засвідчує, що при такій щільній заселеності житлового фонду, як пропонується тимчасовими нормами заселення згідно з Постановою Кабінету міністрів України від 19 березня 2008 р. №219, захворюваність населення зростає, виникає нервова напруга і конфлікти між мешканцями, які часто завершуються криміногенними ситуаціями, стрімкими темпами збільшується злочинність.

Отже, і в даний час наростає кількість житла за заниженими стандартами, що в перспективі інтенсифікуватиме процеси геттоїзації. Адже, незабаром таке житло стане "неохрущовками XXI століття".

На сьогодні ніхто не може дати собі ради з "хрущовками", які обіцяли знести ще в минулому столітті. Відсутні проекти їх демонтажу, відселення людей та будівництва замість них нового житла. Населення, яке живе в таких будинках, як правило, не може дозволити собі купити нове житло. Отже, "хрущовки" - це гетто в найближчій перспективі.

Якщо нічого не робити для поліпшення цієї ситуації, то сегрегація житлових територій зросте, зокрема збільшаться території гетто, що стане серйозною загрозою соціальній безпеці українського суспільства.

Ось чому так важливо розгортати процес оазисизації. Його можна активізувати за рахунок

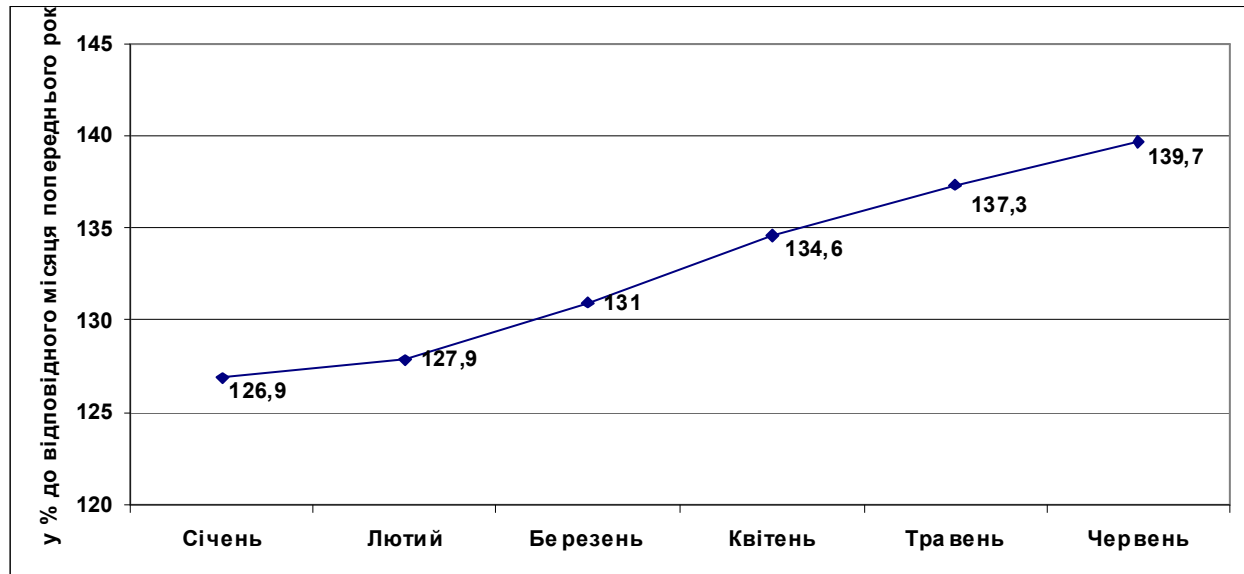


Рис.3. Індекси цін на будівельно-монтажні роботи у 2008 році
(до відповідного місяця попереднього року)

поширення котеджного будівництва, будівництва елітного житла у багатопверхівках, зведення соціального житла, але за найкращими світовими стандартами тощо.

Соціальне житло також може бути житлом оазисного типу. Якщо воно буде якісним, з високими стандартами забезпеченості житловою площею мешканців і місцем проживання вчителів, лікарів, журналістів чи людей інших професій, які не мають можливості купити квартиру, але повинні мати можливість узяти таке житло в оренду. Таке соціальне житло можуть будувати і надавати в оренду приватні чи державні структури. Окремі категорії людей повинні мати змогу отримувати компенсацію витрат на оренду [1].

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що в Національній стратегії житлового будівництва, розроблення якої має початися негайно, мають бути виконані завдання, від яких залежить не тільки добробут населення, але й економічна та соціальна безпека держави. Якщо це питання вчасно не вирішити, соціально-економічні наслідки в країні можуть бути непередбачуваними.

Список літератури

1. Вайман Руслан: "Якщо працюватиме будівництво - працюватиме маса заводів" / Розмовляла Оксана Лукашук. - Бізнес-портал Луцька. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://toplutsk.com/look-news_32.html
2. Варда Я. Острови надій: розробка стратегії локального розвитку / Я.Варда, В.Клосовські - Івано-Франківськ: Видавництво Нова зоря", 2003. - 339 с.
3. Генеральна схема планування території України // Державний комітет будівництва, архітектури та

житлової політики України, Державний науково - дослідний інститут проектування міст "Діпромісто". - Київ, 2000.

4. Горжеляк Г. Методологічні підстави стратегії розвитку регіону на прикладі Любузького воєводства / Горжеляк Г., Яловецький Б. // Регіональні і місцеві дослідження. - 2000. - № 3. - С.10-17; Директиви по розробці житлової стратегії / Опрацював Єжи Фішер: Проект Ларгіс. - Варшава - Львів, 2001. - 54 с.
5. Забродська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії. - Х.: Консум, 2004. - 208с.
6. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: Новітні тенденції. / Кравченко В.І., Паливода К.В.-К. [Міжнародний Інститут Фінансів], 2006. - 175 с. - Частина перша.
7. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: Новітні тенденції. /Кравченко В.І., Паливода К.В.-К.[Міжнародний Інститут Фінансів], 2006.-131 с. - Частина друга.
8. Кравченко В.І. Житлове будівництво і розвиток міст. / Кравченко В.І., Паливода К.В.-К. [Міжнародний Інститут Фінансів], 2006. - 117 с. - Частина третя.
9. Куїнн Д.Б. Стратегія перемін / James Brian Quinn. Strategies for Change. Logical Incrementalism. - Richard D.Irwin. Inc., 1980, ch. 1, 5.
10. Минцберг Г., Куїнн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Каптуревского. - СПб: Питер, 2001. - С.30-31.
11. Нудельман В. Стратегія розвитку територій: реальні приклади для об'єднання зусиль // Український Регіональний Вісник. - №17 від 15.04.2001.
12. Офіційний веб-сайт Держкомстату України. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
13. Проект LARGIS ("Проект посилення інституційної спроможності місцевих і регіональних органів влади"). - Львів, 1999-2002. - - [Електронний ресурс]. - Спосіб доступу: <http://largis.ldp.lviv.ua>

Аннотация

В. И. Воськало

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И СЕГРЕГАЦИОННЫЕ
ИНТЕРЕСЫ КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ
ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Исследуются краткосрочные и долгосрочные особенности функционирования сферы строительства жилья, в том числе, в условиях национальной экономики Украины. Сформулированная суть стратегии жилищного строительства, обоснованная необходимость и очерчена структура Национальной стратегии жилищного строительства, определены национальные приоритеты и сегрегационные интересы как ее детерминанты.

Ключевые слова: жилищное строительство, сегрегационные процессы, стратегическая программа, социальное жилье.

Summary

Volodymyr Vos'kalo

**NATIONAL PRIORITIES AND SEGREGATION INTERESTS IN THE NATIONAL
STRATEGY DETERMINANTS OF RESIDENTIAL CONSTRUCTION**

In this paper investigates short-and long-term features of the functioning areas of housing, including in the national economy of Ukraine. Formulated essence of strategy of housing building, grounded necessity and outlined structure of National strategy of housing building, national priorities and сегрегаційні interests as its determinants are certain.

Keywords: housing, segregated processes, strategic program, social housing.

РИНОК ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ

Розглянутий складний та суперечливий елемент української економіки - ринок земель сільськогосподарського призначення. Розвиток ринку землі в Україні та рівень земельних відносин на сьогодні не відповідає сучасним вимогам господарювання і не створює реальних умов для ефективного використання земельно-ресурсного потенціалу нашої країни. Для вирішення цієї глобальної проблеми необхідний комплексний підхід, який включає розгляд економічних, соціальних, екологічних, правових, моральних, технологічних та інших проблем землекористування.

Однією з основних причин повільного розвитку земельних відносин в Україні є недостатньо розвинена і суперечлива законодавча база, яка регулює права й обов'язки державних органів та учасників земельних відносин. Іншою причиною повільного розвитку та встановлення є значна тінізація ринку землі.

Ключові слова: ринок земель сільськогосподарського призначення, мораторій, тіньова економіка, земельна реформа, оцінка вартості сільськогосподарських земель.

У ринковій економіці всі фактори виробництва: земля, праця і капітал - повинні функціонувати як товар. Земля розглядається економістами як природний фактор, як природне багатство і першооснова господарської діяльності. Тут з матеріального фактора виділяються в особливий фонд природні умови. При цьому термін "земля" вживається в широкому розумінні слова. Він охоплює усі переваги, що дані природою у визначеному обсязі і над пропозицією яких людина не владна, будь то сама земля, водні ресурси чи корисні копалини. У сільському господарстві земля виступає не тільки просторовим базисом для розміщення виробничих споруд, а й водночас є предметом праці, засобом праці та основним засобом виробництва. Особливості землі як засобу праці пов'язані з її родючістю. На відміну від інших факторів виробництва, однією з важливих властивостей "землі" є її обмеженість. Людина не у змозі змінити її розміри за своїм бажанням. По відношенню до цього фактора можна говорити про закон зменшуваної віддачі. При цьому мається на увазі віддача в кількісному вираженні чи у прибутковості, що зменшується. Людина може впливати на родючість землі, але цей вплив не безмежний. За інших рівних умов, невинне застосування праці і капіталу до землі, до видобутку корисних копалин не буде супроводжуватися пропорційним ростом віддачі. На думку окремих фахівців говорячи про землю варто використовувати таке поняття, як "агрокапітал". При цьому землю належить розуміти як засіб виробництва, який використовується в сільськогосподарських підприємствах для створення певної маси товарів

і послуг. Земля виступає на ринку землі як товар для перепродажу і таким чином набуває форму торговельного капіталу, а як засіб виробництва - форму агрокапіталу. В нашій країні на законодавчому рівні в основному розв'язана проблема створення ринку засобів виробництва, робочої сили, цінних паперів, фінансових ресурсів, інформації, технологій тощо. З прийняттям нового Земельного кодексу закладено правове підґрунтя і для створення ринку землі. Його становлення - це складний процес, зумовлений насамперед політичним чинником. Нерідко існує не цілком правильне розуміння суті ринку землі, яку часто трактують надто звужено, зводячи її лише до купівлі - продажу землі. Але це - помилкове тлумачення ринку землі. Навіть у країнах з високоорганізованими ринковими відносинами купівля-продаж сільськогосподарських земель має обмежений характер і становить, за даними ряду дослідників, лише 0,5 - 1 % від їх загальної площі.[1]

Ринок землі - це набагато ширше поняття, в основу якого покладено юридичне визнання землі капіталом і можливість здійснення фізичними та юридичними особами загальновизнаних у світі земельних операцій. Відповідно до сказаного, ринок землі можна визначити як сукупність юридично - правових і економічних відносин, що виникають між суб'єктами такого ринку у процесі обігу земельних ділянок: їх оренди, обміну, купівлі-продажу, застави, дарування і спадкування. Подальше становлення ринку землі може здійснюватися тільки на основі правових гарантій постійності інституту приватної власності на землю. Розвиток відносин власності на землю в

Україні, як і в усьому світі, має здійснюватись у напрямку поєднання свободи власника з державним регулюванням земельних відносин. Найважливішою умовою становлення повноцінного ринку землі є утвердження приватної власності на землю, яке дає право володіти, користуватися і розпоряджатися нею. Водночас мають бути створені умови для практичної реалізації цього права. Скажімо, власник земельної ділянки повинен мати можливість вільно в межах чинного законодавства використовувати право розпорядження землею шляхом її продажу, дарування, міни, передачі в заставу, спадщину та оренду. Має також бути економічна мотивація виходу на земельний ринок продавців земельних ділянок і їх покупців. При цьому покупці повинні мати відповідну платоспроможність і можливість отримувати прийнятний для них дохід від підприємницької діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва. А це вимагає створення сприятливого економічного середовища та інфраструктури земельного ринку. Складність проблеми трансформації відносин власності на землю в Україні пов'язана зі специфікою юридичної й економічної реалізації права приватної земельної власності, а також зі специфікою земельної реформи, яка супроводжується поділом великих господарств на дрібнотоварні. На сучасному етапі розвитку економіки земельні відносини належить розглядати як сукупність суспільних відносин стосовно володіння, користування і розпорядження землею як засобом виробництва і предметом праці, опосередкованих формами власності, організаційно-правовими формами господарювання, орендою землі, її купівлею-продажем тощо. При цьому основою земельних відносин, їх найголовнішим стрижнем визнається право власності на землю, а саме: визначення фізичних меж кожної земельної ділянки, одержання державних актів на право власності, недопущення порушень меж землеволодіння та землекористування, створення максимально сприятливих умов для успадкування землі, передачі її в оренду, заставу, продажу через земельні аукціони та інші операції, що виникають у процесі розвитку ринкових відносин. Своєрідність розвитку земельних відносин, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням землею, полягає у відсутності єдиної концепції землекористування та механізму її реалізації. Донедавна земельний фонд України знаходився виключно в державній власності, що зумовлювало директивний характер його використання. Перехід до приватної власності на землю і розвиток ринкової економіки кардинально змінили, як земельні відносини, так і характер використання землі. Однак перетворення, що

відбувалися в останні десять років, хоч і змінили суттєво правовий статус землі й організаційно-територіальні форми господарських підприємств, в остаточному підсумку не сприяли поліпшенню соціальних умов і розв'язанню екологічних проблем землекористування, натомість зокрема порушилась існуюча регіональна організація виробництва, зросла екологічна небезпека деградації продуктивних земель. Соціально-економічні перетворення в Україні потребують ґрунтовних економічних досліджень, розробки системної методології для оптимального поєднання внутрішньої і зовнішньої політики у сфері реформування земельних відносин та розвитку ринкової економіки. На наш погляд, методологія земельної реформи повинна базуватися на об'єктивних законах природи і суспільства та відповідних економічних механізмах, здатних реалізувати її в господарській практиці для забезпечення охорони і найбільш раціонального використання земельних ресурсів, підвищення родючості землі, ефективної реалізації права власності кожного громадянина на землю, розвиток різних форм господарювання. З цих позицій шукати шляхи розв'язання проблем земельної кризи необхідно не тільки в удосконаленні земельних відносин, зосереджуючись переважно на відносинах власності, тобто роздержавленні й приватизації земель, а й у визначенні комплексу інших заходів, насамперед, екологічних, демографічних, соціально-економічних тощо. Земельна реформа не може розвиватися ізольовано від економічної, вона повинна охоплювати не тільки реформування власності, а всю сукупність елементів державно-управлінської системи та суспільно-політичного ладу. Лише комплексний підхід до здійснення економічної й земельної реформи забезпечить позитивні результати. Спрощений методологічний підхід може орієнтувати на догматизм, позбавити політику й ідеологію конструктивності у ставленні до об'єктивних законів природи і суспільства, що діють як в суспільстві загалом, так і землекористуванні. У процесі дослідження з позицій комплексного підходу визначена необхідність гармонійного розвитку земельних відносин в системі продуктивних сил. Першою особливістю такого розвитку є екологічна складова землі з її властивостями, які мають первинну цінність, що не може бути оцінена, оскільки будь-яке життя не існуватиме без них. Здорове навколишнє середовище забезпечує екологічні послуги (чиста вода, ґрунт), від яких залежить усе живе і які підтримують життєдіяльність на планеті. Другою особливістю є соціально-економічна складова землеволодіння і землекористування, яка відображає єдність соціально-економічного розвитку та

взаємовідносин людини з природою, що тісно пов'язана з господарюванням на землі. Це вимагає особливого підходу до організації її використання, зумовлює необхідність раціонального розподілу землі між галузями народного господарства, різними землевласниками і землекористувачами. Звідси виникає потреба у землепорядкуванні території і землеустрою, вимірюванні площ та визначенні меж для господарського використання земельних угідь. Серед найбільш характерних властивостей землі є її обмеженість у просторі, постійність розміщення земельного фонду, що зумовлює необхідність територіальної організації виробництва й оптимізації розвитку продуктивних сил. При цьому не можна залишати поза увагою і велику неоднорідність земельних угідь як за структурою, так і мозаїчністю ґрунтового покриття. Земельні ресурси є безпосередньою економічною основою виробничих секторів: промисловості, сільського господарства, лісництва, рекреації і туризму та ін. Разом це складає індустріальне, економічне, регіональне й інше землекористування. Отже, земельні відносини необхідно розглядати з позицій багатопланового характеру залежно від тих функцій, які вони можуть виконувати в господарстві держави У демократичному суспільстві при формуванні земельних відносин головне завдання полягає у створенні таких політичних, економічних, соціальних та екологічних умов, які б забезпечували найбільш раціональне, високоефективне використання і відтворення земельних ресурсів.[2]

Створення ефективного ринку сільськогосподарських земель в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка в АПК, ефективність залучення України в світовий поділ праці, можливості розбудови на цій основі конкурентоспроможної національної економіки. Україна володіє значним земельним потенціалом проте його практична реалізація вимагає впровадження відповідної ефективної моделі земельних відносин, адекватної сучасним жорстким умовам міжнародної конкуренції. Разом з тим, запровадження повноцінного ринку сільськогосподарських земель, що мало б стати логічним завершенням земельної реформи в Україні, постійно відкладається. На нашу думку, це свідчить про наявність суттєвих об'єктивних чинників, насамперед - інституційного характеру, які не дають підстав очікувати ефективної соціально справедливої дії цього ринку.[3]

Серед чинників, які стримують розвиток вітчизняного ринку землі, варто відзначити:

1. Відсутність дієвих методик оцінки вартості сільськогосподарських земель.

Нормативна оцінка земель - це капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений згідно встановлених і затверджених нормативів без врахування попиту і пропозиції на ринку землі. Землі сільськогосподарського призначення були оцінені ще в 1995 році, їхня вартість щорічно індексується з урахуванням інфляції, проте не враховуються зміни попиту на сільськогосподарську продукцію для внутрішнього споживання та експорту, динаміка дохідності галузі та конкретних виробництв, розташування земельних ділянок відносно ринків збуту продукції, наявність транспортної інфраструктури та інші ринкові фактори, які безпосередньо впливають на вартість землі.[4]

Неефективність системи реєстрації прав власності на землю та інше нерухоме майно та досвіду її ведення.

В Україні після введення в дію Земельного кодексу, прийнятого наприкінці 2001 р., виникли суперечки між Міністерством юстиції України і Державним Комітетом України по земельних ресурсах стосовно того, яка з цих структур повинна займатися реєстрацією прав власності на землю. Дискусії з цього питання тривали протягом останніх декількох років. В результаті в 2006 році Кабінет Міністрів України прийняв два розпорядження від 16.05.06 "Про відділення функцій ведення земельного кадастру від функцій державного реєстру прав на земельну і неземельну нерухомість" і від 26.05.06 р. № 295-р "Про передачу цілісного майнового комплексу державного підприємства "Центр державного земельного кадастру при Державному комітеті України по земельних ресурсах" до сфери управління Міністерства Юстиції". Проте для виконання цих розпоряджень необхідно внести зміни до Закону України "Про державний реєстр речових прав на нерухоме майно та їх обмежень" в частині покладання функцій державного реєстру на Міністерство юстиції.

Надзвичайно важливим у цьому відношенні є прийняття Закону "Про державний кадастр", який повинен стати інформаційною базою для ефективного управління земельними ресурсами, ведення системи реєстрації землеустрою, підтримки податкової та інноваційної політики держави, встановлення та розвитку ринку землі, обґрунтування розмірів плати за землю.

2. Низький рівень орендної плати.

3. Неефективна структура власників земельних паїв.

4. Відсутність дієвих механізмів контролю за діями учасників ринку.

Як засвідчує практика, орендарі, з метою максимізації короткострокового прибутку, не дотримуються науково обґрунтованих підходів

ведення сівозмін і агротехнічних вимог, що призводить до збільшення посівних площ під культурами, які посилюють дію ерозійних процесів та виснажують землю. Як наслідок, втрачається родючість українських земель. Орієнтація на сільськогосподарські культури з високим експортним потенціалом приводить до скорочення земель під кормовими культурами, ліквідації неприбуткових підрозділів (наприклад, тваринництва), скорочення зайнятих у сільськогосподарському виробництві, порушення сівозмін, деградації сільськогосподарських земель. При цьому як орендодавці, так і органи місцевої та центральної влади позбавлені дієвих засобів впливу на ефективність використання орендарию земельних ресурсів.[5]

1. Недосконалість правової бази регулювання земельного ринку.

В Україні відсутній чітко встановлений перелік вимог до потенційного покупця земельної ділянки. В першу чергу, це стосується обмеження прав власності на землю для членів однієї сім'ї або пов'язаних юридичних осіб, з метою запобігання концентрації великих земельних масивів, а також пріоритетності при купівлі землі громадян, що мають відповідну аграрну освіту (подібна практика застосовується у Франції та Фінляндії).

Не завершений процес законодавчого оформлення реалізації Земельного кодексу України. Так, не розроблено і не подано на розгляд Верховної Ради понад 20 законопроектів, без яких цей кодекс повноцінно працювати не може, не повністю виконуються прийняті закони, не розроблені відповідні нормативно-правові акти та державні стандарти, норми і правила (всього близько 400). Зокрема, експерти відзначають необхідність прийняття Законів про ринок землі, земельний кадастр, земельний іпотечний банк, створення товариств з регулювання обороту земель сільськогосподарського призначення, здійснення зонування земель за їх придатністю до землеустрою. Їх відсутність гальмує завершення земельної реформи, не дозволяє забезпечити захист прав на землю, запровадити цивілізований земельний ринок.[6]

Значним недоліком існуючої правової бази є невизначеність ролі іноземних громадян на ринку сільськогосподарських земель. Земельним кодексом передбачено, що нерезиденти не можуть купувати земельні ділянки сільгосппризначення у власність, дозволяється лише їх оренда. В той же час іноземні компанії або громадяни можуть ставати співвласниками земельних ділянок, якщо вони внесли гроші в статутний фонд будь-якої української компанії. При цьому в спільному підприємстві, яке володіє земельною ділянкою, 99 % землі можуть перебувати у власності нерезидентів, і лише один

відсоток - у власності української сторони. Такі обмеження неспроможні запобігти вкладенням в українські земельні ресурси коштів міжнародних фінансових спекулянтів.

2. Високий рівень тінізації на ринку сільськогосподарських земель.

У зв'язку із відсутністю прозорого ринку сільськогосподарської землі в Україні існує декілька схем тіньового відчуження цієї категорії земель. Відчуження земель сільськогосподарського призначення часто здійснюється за допомогою сумнівних, з правової точки зору, судових рішень, зокрема передачею через третейські суди земель в обмін за борги. Поширення набуває також схема переведення товарних сільськогосподарських земель у категорію земель для ведення селянського господарства, які, у свою чергу, простіше вивести з категорії "сільськогосподарські землі" та використовувати за іншим цільовим призначенням, зокрема, для забудови. Особливого поширення схеми тіньового земельного ринку набули поблизу великих міст, зокрема поблизу Києва. Подібні схеми можуть завдати суттєвих деформацій ринку сільськогосподарських земель.

Отже, в Україні досі не склалося умов для завершення земельної реформи шляхом впровадження повноцінного ефективного ринку земель сільськогосподарського призначення, який зміг би стати підґрунтям випереджаючого розвитку аграрного комплексу як основи продовольчої безпеки держави. Зволікання із формуванням земельного ринку призводить до неможливості залучення значних обсягів інвестицій в аграрний сектор та неефективного використання наявного земельного потенціалу України.

Виходячи з вищезазначеного, стратегічними пріоритетами політики держави, спрямованої на формування повноцінного ринку сільськогосподарських земель в Україні, повинні бути:

розробка та застосування методики оцінки землі, яка би враховувала не лише її природні властивості, а й ринкові фактори та специфіку землі як товару;

формування заходів з метою недопущення продажу земель індивідуальними власниками за заниженими цінами та запобігання ажіотажного продажу;

врегулювання ведення системи реєстрації прав власності на землю та інше нерухоме майно та прийняття узгодженого з нею Закону "Про державний кадастр";

створення дієвих механізмів підтримки та стимулювання розвитку індивідуальних фермерських господарств;

розробка та впровадження правових

механізмів контролю за цільовим використанням орендованих земель;

удосконалення правових механізмів захисту прав власників земельних паїв, переданих в оренду, зокрема шляхом впровадження типового орендного договору, встановлення чіткого прозорого зв'язку між орендною платою та отриманим у поточному році доходом, вільного вибору орендодавцем форми отримання орендної плати, запровадження механізмів державного контролю за виконанням орендарем умов договору;

розробка, законодавче закріплення та інструментальне забезпечення контролю за виконанням вимог до потенційних покупців земельних ділянок та використанням земель сільськогосподарського призначення, в т.ч.:

удосконалення механізмів зміни цільового призначення земель;

обмеження дольової участі іноземців у спільних підприємствах, що володіють сільськогосподарськими землями;

розробка та впровадження правових механізмів протидії можливим проявам монополізму на ринку сільськогосподарських земель;

формування механізмів контролю за екологічним станом використовуваних земель;

формування контролю професійної спроможності покупців до ведення сільгоспвиробництва з метою запобігання купівлі земель з спекулятивними цілями;

формування системи правових та економічних інструментів організації і функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення;

розробка та реалізація системи інформаційно-освітніх програм для власників землі щодо існуючого законодавства та їхніх прав і можливостей здійснювати операції з землею.

На наш погляд, реалізація таких заходів дозволить сформувати необхідні умови для захисту прав власності на землю, сприятиме становленню і ефективному функціонуванню ринку сільськогосподарської землі в Україні та зростанню продуктивності й ефективності сільського господарства, зміцненню його експортного потенціалу, матиме позитивний вплив на конкурентоспроможність аграрного сектору та економіку України в цілому.

Аннотація

С.В. Ищенко

РЫНОК ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Рассмотрен сложный и противоречивый элемент украинской экономики - рынок земель сельскохозяйственного назначения. Развитие рынка земли в Украине и уровень земельных отношений на сегодня не отвечает современным требованиям хозяйствования и не создает реальных условий для эффективного использования земельно-ресурсного потенциала нашей страны. Для решения этой глобальной проблемы необходим комплексный подход, включающий рассмотрение экономических, социальных, экологических, правовых, нравственных, технологических и других проблем землепользования.

Одной из основных причин медленного развития земельных отношений в Украине есть недостаточно развита и противоречива законодательная база, регулирующая права и обязанности государственных органов и участников земельных отношений. Другой причиной медленного развития является значительная тенезация рынка земли.

Ключевые слова: рынок земель сельскохозяйственного назначения, мораторий, теневая экономика, земельная реформа, оценка стоимости сельскохозяйственных земель.

Summary

Svyatoslav Ishchenko

AGRICULTURAL LAND MARKET IN UKRAINE: CURRENT STATUS AND PROBLEMS

In this study examined the complex and controversial element of the Ukrainian economy - the market of agricultural land. Development of land market in Ukraine and the level of land relations today does not meet modern requirements of management and creates real conditions for effective use of land and resources of our country. This global problem requires a comprehensive approach that includes consideration of economic, social, environmental, legal, moral, technical and other problems of land use.

One of the main reasons of the slow development of land relations in Ukraine is underdeveloped and contradictory legal framework governing the rights and obligations of state authorities and participants of land relations. Another reason of the slow development and installation is a large shadow land market.

Key words: agricultural land market, the moratorium, the shadow economy, land reform, the valuation of agricultural land.

ВЗАЄМОДІЯ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ З РЕГІОНАЛЬНИМИ РИНКАМИ

Показано модель взаємодії ринку освітніх послуг з регіональними ринками; створено логіко-структурну схему взаємодії ринку освітніх послуг з регіональними ринками, обґрунтовано чинники взаємодії ринку освітніх послуг з ринком праці, ринком інновацій та кредитів

Ключові слова: ринок освітніх послуг, ринок праці, ринок інновацій, ринок кредитів, ринок товарів, первинний ринок праці, вторинний ринок праці.

У процесі ринкових перетворень в Україні відповідно до глобальних викликів, процесів євроінтеграції в системі національної освіти відбуваються кардинальні зміни. Сформувався ринок освітніх послуг, головним суб'єктом якого стала повна вища освіта. Значимість надаваних нею послуг значно зростає в зв'язку з поступовим формуванням базових елементів економіки знань. Вища освіта забезпечує збереження і примноження знань, впливає на їх створення через розвиток наукових досліджень. Як суб'єкт ринкових відносин вища освіта послідовно примножує свої можливості економічної діяльності. Ця економічна діяльність здійснюється шляхом надання освітніх послуг. Економічний інтерес закладів вищої освіти спонукає їх максимізувати кількісні показники надаваних послуг.

ВНЗ різних форм власності, маючи недостатній рівень фінансових ресурсів, впродовж тривалого часу здійснювали підготовку фахівців без врахування попиту на них як на загальнодержавному, так і на регіональному ринках праці. Це привело до розкоординування діяльності ВНЗ і функціонування ринку праці. Ринок праці демонстрував зростання попиту на інженерно-технічні та робітничі професії, але ВНЗ, враховуючи платоспроможний попит абітурієнтів і батьків, задовольняли їх потреби як споживачів освітніх послуг, в отриманні кон'юнктурно-престижних професій. Регіональні органи влади й управління не могли здійснювати належного впливу на формування державного замовлення на підготовку спеціалістів відповідно до потреб регіонального ринку праці. Так, у Чернівецькій області в 2008 р. ВНЗ III-IV рівня акредитації випуск спеціалістів гуманітарного профілю (культура і мистецтво, гуманітарні науки, соціальні науки, економіка, комерція та підприємництво) складав більше половини від загальної чисельності випускників. А випуск спеціалістів за напрямом "інженерія" - майже 20-ту частину від усіх випущених спеціалістів. Отже,

можна стверджувати, що ринок освітніх послуг не створив системи мотивації попиту на професії та спеціальності, в яких є потреба на регіональному ринку праці.

У статті обґрунтовано теоретичну модель взаємодії регіонального ринку освітніх послуг з регіональними ринками, яка відображена у наступній логіко-структурній моделі (рис.1).

В Україні сформована система освітніх закладів, які здатні задовольняти освітні потреби різних вікових категорій населення. Дошкільні дитячі установи задовольняють потребу в підготовці дітей до навчання в школі, до адаптації до функціонування дитини в колективі. Реалізація цієї потреби здійснюється на ринку освітніх послуг, де їхніми надавачами можуть бути як державні, так і приватні дошкільні дитячі установи. Вони у своїй діяльності керуються нормативними та під нормативними державними актами, регулюючими документами МОН України. Отже, реалізація освітньої потреби в дитячих дошкільних установах повинна забезпечити підготовку дитини до навчання в школі. Упродовж навчання в 1-9 класах послідовно реалізується освітня потреба здобути знання, які будуть основою майбутньої професійної підготовки в ПТНЗ, коледжах, ліцеях або ж забезпечать здобуття повної середньої освіти. Навчання в 10-11 класах - це реалізація освітньої потреби з тим, щоб отримати право на здобуття вищої освіти у ВНЗ III-IV рівня акредитації.

У нинішній системі надавачів освітніх послуг особливе місце займає система Зовнішнього незалежного оцінювання. Вона від імені держави здійснює оцінку випускників школи, ліцеїв, ПТНЗ щодо рівня їхніх знань і видає відповідні сертифікати, що є документом, який відкриває можливість отримати вищу освіту у ВНЗ III-IV рівня акредитації. Реалізація потреби у вищій освіті здійснюється у процесі споживання послуг ВНЗ відповідного рівня акредитації. Суб'єктами цього сегмента ринку освітніх послуг виступають студенти, їхні батьки, юридичні особи, що фінансують підготовку спеціалістів для власних

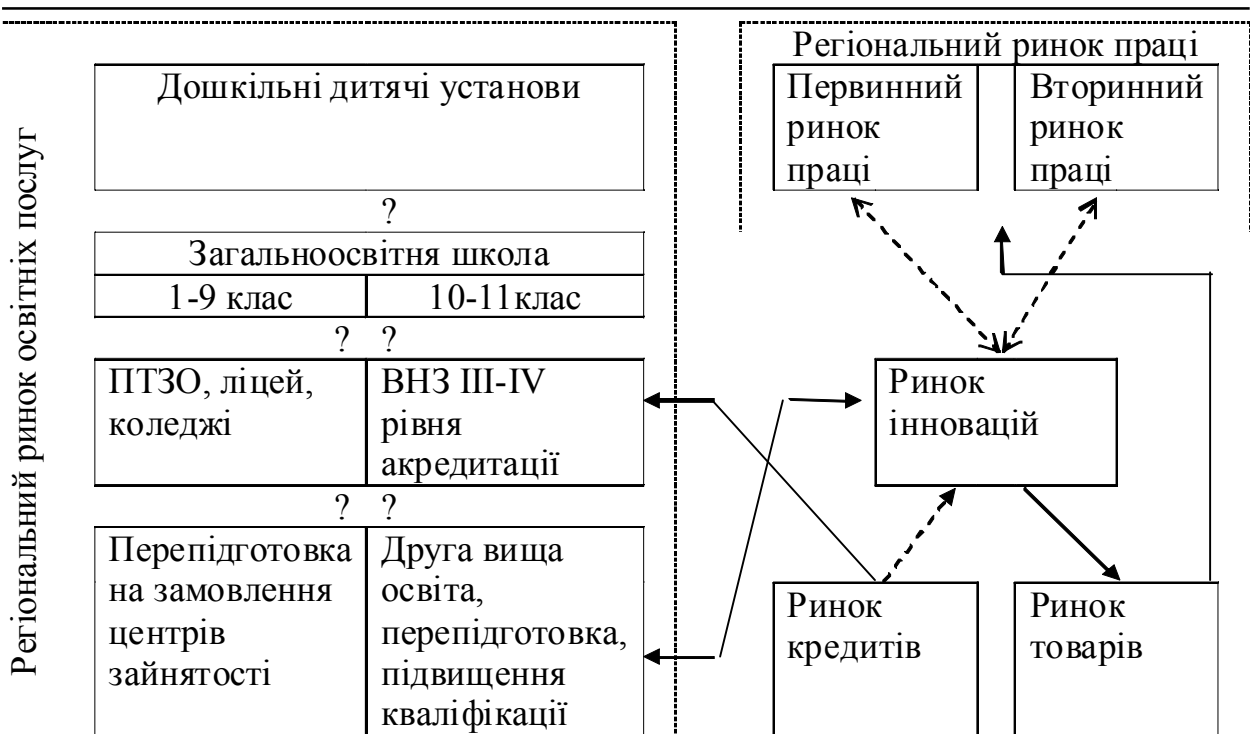


Рис. 1. Логіко- структурна схема взаємодії ринку освітніх послуг з регіональними ринками

потреб, органи місцевого самоврядування та влада в регіонах, держава. Опосередковану цю послугу споживають працедавці, які отримують можливість найму молодих спеціалістів.

Споживання освітніх послуг у ВНЗ дає можливість отримати певний фах як основу майбутньої економічної свободи вибору місця професійної діяльності як основу певного соціального статусу та можливості для професійного та службового просування. У процесі споживання освітньої послуги ВНЗ дають оцінку майбутнім спеціалістам і на основі цієї оцінки здійснюють відбір кращих студентів, які можуть бути рекомендовані на навчання в аспірантуру. Очевидно, що споживачами освітніх послуг можуть виступати викладачі ВНЗ, підприємці, спеціалісти, які навчаються в докторантурі та займаються науковою діяльністю. Ринок освітніх послуг має складні системні взаємодії з ринком праці, ринком інновацій та кредитів.

В основу формування та реалізації зазначених взаємодій покладені такі міркування.

1. Освітні потреби можуть виступати в якості фактора, що формує потенційний попит на ринку освітніх послуг. Разом з тим вони є фактором і потенційних пропозицій на ринку праці. Задоволення освітньої потреби на ринку освітніх послуг формує певні пропозиції на ринку праці і за відсутності відповідних вакантних робочих місць

індивід може реалізовувати свою здатність до праці через самозайнятість, як самостійно так і в кооперації з іншими. Тобто безпосередній споживач освітніх послуг, задовольнивши свою освітню потребу, стає учасником ринкових відносин в сфері праці через реалізацію своєї здатності до праці як у якості найманого працівника, так і через самозайнятість. Споживач освітніх послуг виходить на ринок праці як самостійний суб'єкт з чітко окресленими потребами, мотиваційними установками та цілями. Реалізована освітня потреба детермінує його працевлаштування, визначає самостійність професійного та економічного вибору. Індивід несе відповідальність за наслідки цього вибору оскільки він визначає для нього розмір його заробітної плати, умови праці, можливості для самоактуалізації, самореалізації та кар'єрного зростання.

2. Освітня послуга повинна містити, крім набуття молодим спеціалістом фахових компетенцій, і отримання знань щодо входження в ринок праці. Він повинен володіти сучасними технологіями пошуку місця праці, технологіями відкриття власної справи та своєчасно й ефективно їх використати. Ці технології повинні доповнюватися обізнаністю щодо проходження процедур, які визначають відбір, підбір персоналу, найм на роботу, адаптацію в колективі, атестацію персоналу та входження в систему неперервної

освіти.

3. Освітня послуга повинна корелюватися з реалізацією потреб працедавців. Тому на загальнодержавному рівні необхідно забезпечити належну "чутливість" освітніх стандартів вищої освіти до вимог працедавців. Низька кореляція освітніх стандартів з Національним класифікатором професій підтверджує думку М.З. Згуровського про те, що "навчальні програми і зміст навчальних курсів створюються не під запити ринку праці й потреби суспільства, а під персональні вміння, знання й професійні кондиції викладачів кафедр" [1]. На основі створення системи моніторингу діяльності своїх випускників на основі опитувань працедавців ВНЗ регіону отримують можливість визначати потребу певних компетенцій у молодих спеціалістів. Ідентифікація такої потреби має бути базою для введення у навчальні плани нових спекурсів, запрошення практиків до ведення викладацької діяльності.

4. ВНЗ відповідно до сценаріїв реалізації Стратегії соціально-економічного розвитку регіонів повинні напрацьовувати систему середньострокових прогнозів щодо введення на ринок нових освітніх послуг (відкриття нових спеціальностей з лагом у 5 років відносно часу їх затребуваності). Слабка мотиваційна система розвитку нових освітніх послуг, стагнація попиту на наукові знання впливає на небажання підприємців здійснювати інвестиції у людський капітал. Тому органи регіональної влади через систему фіскальних пільг мають мотивувати підприємців до підтримки зростання якості людського капіталу, до зростання інтелектуального потенціалу регіону. Такий підхід створив би на рівні регіону необхідний кадровий потенціал для реалізації завдань, що впливають зі Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. У цій Стратегії записана вимога щодо "створення умов для приведення рівня і якості освітнього потенціалу до вимог кадрового забезпечення інноваційного розвитку України" [2].

5. ВНЗ в регіоні виступають творцями багатьох нововведень, здійснюють фундаментальні наукові дослідження, які формують регіональну компоненту ринку інновацій. Ринок інновацій впливає на взаємодію ринку освітніх послуг і ринку праці (рис.1). Це зв'язано з тим, що працедавець зазнає постійного впливу конкурентного середовища і повинен вести свій бізнес на засадах ефективного впровадження інновацій. Тому працедавці прагнуть залучати на роботу молодих спеціалістів з певним рівнем інноваційного мислення, з елементами інноваційної культури. Такий фахівець зацікавлений примножувати свій освітньо-професійний потенціал, здатний поєднувати трудову діяльність

з участю в системі неперервної освіти. Отримати такого фахівця працедавець зможе лише за умови переходу ВНЗ від надання освітніх послуг до надання освітньо-наукових послуг. Такий перехід вимагає налагодження партнерських зв'язків ВНЗ з підприємницькими структурами та галузевими регіональними об'єднаннями підприємств і промисловців. Це дозволить регіональним органам влади формувати спільно з підприємницькими структурами перспективні інноваційні проекти, які можуть реалізовуватися як напрацювання науковців регіону.

6. Реалізація такої взаємодії посилить мотивацію ВНЗ на впровадження інноваційних методик викладання, в яких ключовим елементом стане участь студента в дослідженнях наукової проблеми, що в майбутньому може бути основою функціонування його робочого місця. Формування інноваційного ланцюжка "студент - викладач - науковець - підприємницька структура" посилить адресність отримання та застосування знань, науково-дослідних компетенцій, підвищить рівень працевлаштування випускників. Кожне окреме підприємство має обмежені можливості фінансування науково-дослідних робіт, тому регіональні органи влади мають активізувати механізми формування регіональних інноваційних фондів на основі часткової участі в них підприємств, які отримають право тиражувати інноваційну продукцію, створену за їх фінансової підтримки. Реалізуючи такі програми, регіон скорочує безробіття на первинному ринку праці.

7. Ринок інновацій детермінує функціонування вторинного ринку праці. Впровадження інновацій витісняє із сфери виробництва застарілі технології, шкідливі виробничі процеси. Тим самим створюються передумови, для відмирання окремих професій, спеціальностей. В цих умовах регіональні центри зайнятості на основі постійного моніторингу вторинного ринку праці визначатимуть контингент працівників, які повинні пройти навчання новим професіям без відриву від виробництва і заповнити новостворені робочі місця на своєму підприємстві. Завданням ВНЗ на основі угод із Центрами зайнятості є напрацювання процедур вторинної профорієнтації, розроблення програми оволодіння новою професією з врахуванням попередньої освітньої підготовки та віку. Тим самим в регіоні буде сформований механізм управління ринком праці, орієнтований на скорочення рівня безробіття.

8. Активація інноваційних процесів для недалекого майбутнього поставить проблему відновлення "заводського сектора науки", який за часів колишнього Союзу дуже добре себе зарекомендував. Першим кроком в цьому напрямку може бути створення філіалів кафедр

на виробництві, при яких функціонуватимуть науково-впроваджувальні лабораторії, дослідно-експериментальні виробництва. Діяльність таких підрозділів вимагатиме від ВНЗ надавати таку послугу, як підготовка для потреб підприємництва осіб із вченими ступенями (кандидатів і докторів наук), які будуть виконувати спільні з ВНЗ науково-дослідні теми. Реалізація таких освітніх послуг буде активізувати ринок інновацій і позитивно впливатиме на інвестиційну привабливість регіону.

9. Багатогранність взаємодій ринку інновацій з ринком освітньо-наукових послуг та ринком праці вимагає інноваційних підходів не тільки до природничо-наукових факультетів, але й до економічних. Серед керівників підприємств як державної, так і колективної форм власності існує потреба в оновленні знань в сфері управління. Тому для багатьох регіонів актуальною є потреба підготовки управлінців нового типу, що можна реалізувати через відкриття підготовки MBA. Це дозволить ВНЗ здійснювати активний пошук грантової підтримки такого проекту, створювати авторизовану програму навчального процесу. Це досить трудозатратна діяльність, але реалізація цього проекту дасть можливість формувати в регіоні якісне управлінське середовище з новим рівнем інноваційної культури і націленістю працювати на рівні світових стандартів.

10. Посилення потреби вести соціально відповідальний бізнес вимагає від ВНЗ сформувати програми з корпоративної соціальної відповідальності. Під егідою облдержадміністрацій реалізація навчально-освітніх циклів з проблем корпоративної соціальної відповідальності, які читалися б для чиновників рай, міськкадміністрацій та управлінців господарюючих суб'єктів дали б можливість формувати нову якість соціального партнерства на підприємствах та створити дієву систему муніципального корпоративізму. Досвід європейських країн показує, що освіченість управлінців у сфері корпоративної соціальної відповідальності позитивно впливає на екологічну безпеку регіону, формування партнерських відносин між місцевими громадами та підприємствами, що розташовані на їх території.

Щоб забезпечити реальний вибір сфери діяльності та спеціальності, варто було б перед початком набору студентів підготувати інформацію щодо перспектив потреби підприємств та організацій регіону в спеціалістах та робітниках певних спеціальностей і професій. Тоді й абітурієнти, і їх батьки могли б оцінити перспективи реального працевлаштування, а отже, ефективність витрачених коштів на оплату навчання. Посилення мотивації на отримання кінцевого результату (отримання місця праці

адекватного набутій спеціальності, професії) дасть можливість реалізувати спожиту освітню послугу. Такі вмотивовані на кінцевий результат молоді спеціалісти більш успішно проходять бар'єри входження на ринок праці та ефективніше реалізують власний професійний потенціал. Вони мають більшу спроможність до формування трудового колективу, відділу, групи та ефективно управляти ними [3].

Отримуючи позитивно вмотивованого студента, ВНЗ розширюватиме діапазон освітньо-наукової послуги. Необхідно, щоб ВНЗ узяв на себе певну соціальну відповідальність за успішний початок входження молодого спеціаліста в ринок праці. ВНЗ мають проводити маркетингові дослідження ринку праці в регіоні, формувати технології кар'єрного просування своїх випускників. Необхідно в освітньо-науковій послугі розширювати діапазон "сервісних послуг", які покращували б входження випускників у ринок праці й ефективне їх функціонування на конкретних робочих місцях. Потенційний працедавець має співпрацювати з потенційним працівником свого підприємства, починаючи з III курсу його навчання у ВНЗ.

Реалізація такого підходу підвищить рівень працевлаштування випускників, що в свою чергу посилить конкурентні позиції ВНЗ як надавача освітніх послуг.

Регіоналізація вищої освіти в Україні дає можливість ефективніше використати науково-технічний та інтелектуальний потенціал регіонів. Міста, в яких розміщені крупні університети, є перспективними для створення в них вільних економічних зон, точкових зон з відповідною системою пільг і стимулів, котра слугує інструментом реалізації переваг даної території. Створення в таких урбанізованих поселеннях технопарків, які є праобразами майбутніх технополісів - міст передових технологій, наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, сприятиме гармонічному поєднанню науки, високих технологій, національного культурного надбання, формуванню і використанню інтелектуального потенціалу суспільства. Створення в таких урбанізованих поселеннях технопарків, технополісів має гармонійно поєднувати науку, високі технології, національне культурне надбання, сприятиме формуванню і використанню інтелектуального потенціалу суспільства.

З метою ефективного використання наукового й освітнього потенціалу країни в системі "освіта - наука - виробництво" необхідно [4]:

- підвищити рівень фінансування освіти та науки (відповідно до статей Законів України щодо освіти та науки);

- сформувати стійкі взаємозв'язки між освітньою та науковою діяльністю на основі проектів, які об'єднують вчених та викладачів з визначеною часткою державного та регіонального фінансування;

- удосконалити правову базу щодо формування та ефективного функціонування різних форм інтеграції науки й освіти (наприклад, навчально-освітніх центрів, технопарків, технополісів тощо);

- забезпечити державну пріоритетну підтримку провідним дослідницьким університетам як важливим науково-освітнім інституціям на основі встановлення підвищених нормативів фінансування, які враховували б дослідницьку роботу викладачів, інноваційне оновлення матеріально-технічної бази, розвиток людського капіталу;

- для подолання негативної тенденції щодо міграції науково-педагогічних кадрів в інші сфери діяльності та за кордон (як реальної загрози зниження якості навчання в українських ВНЗ) необхідна ефективна кадрова політика в цій сфері. Серед її напрямів: формування кадрового резерву; формування резерву для вступу в аспірантуру, докторантуру; виявлення тих перспективних молодих науковців, які через стажування в зарубіжних ВНЗ і провідних наукових закладах могли б забезпечувати в регіоні відкриття нових наукових напрямків, адекватних європейським стандартам;

Для активізації впровадження результатів наукових досліджень в інтересах регіону необхідно створити венчурні фірми, які на основі венчурних рішень доводили б найбільш пріоритетні результати наукових досліджень до масових технологій. Функціонування венчурних фірм посилює б міжгалузеві взаємодії і давало б можливість реалізації проектів на стику різних наукових напрямів. Посилення взаємодії ринку освітньо-наукових послуг з ринком інновацій забезпечить структурну модернізацію економіки регіону в напрямку: зростання наукомістких видів виробництва; створення нових перспективних робочих місць; модернізації застарілих робочих місць на основі залучення інвестицій (вітчизняних та зарубіжних) для розвитку підприємництва у виробничій сфері [5].

Формування економіки знань на основі пришвидшеної реалізації здобутків фундаментальних наукових досліджень якісно оновило потенціал вищої освіти як надавача освітньо-наукових послуг. На етапі постіндустріального суспільства наука перетворюється в технологію практичної діяльності, що вимагає активізації інтегрованості науки та вищої освіти, включення в дію нових факторів примноження освітньо-послугуючого

потенціалу ВНЗ. Це зв'язано з тим, що інтенсивне створення базових елементів економіки знань в країнах - лідерах НТП поставило вимогу охоплення всіх нових поколінь вищою освітою. Значна частина студентів повинна засвоїти основи методики та технології фундаментальних наукових досліджень і вміти на основі їхніх результатів створювати і реалізовувати в практичній діяльності високі технології. Фундаментальні дослідження - це основа примноження потенціалу вищої освіти і вони дають можливість майбутнім фахівцям виходити на рівень засвоєння основ нано-, піко- і фемтонаук. ІКТ в цих процесах формують нову якість освітніх технологій, але перехід до нано-комп'ютерів (квантових машин), що використовують явища і закони нано-світу, забезпечить систему здобуття нових знань лише в єдності наукового дослідження з самим процесом навчання.

Отже, окреслення елементів соціально-економічного механізму взаємодії ринку освітніх послуг з регіональними ринками дозволяє зробити висновок, що специфічними інститутами, які впливають на якісне оновлення потенціалу освітньо-наукової послугової діяльності ВНЗ, є держава, регіон і ринок. Ці інститути, з одного боку, цілеспрямовано за допомогою важелів державної соціально-економічної політики та через реалізацію всіх елементів соціально-економічного механізму, а з другого боку, спонтанно через коливання кон'юнктури здійснюють загальне регулювання науково-освітніх послуг ВНЗ.

Список літератури

1. Згуровський М.З. Дипломована псевдо-освіта, або Суперечності перехідного періоду у сфері вищої освіти України/ М.З. Згуровський // Дзеркало тижня. - 2006. - №6 (585).
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізації викликів - К.: Парламентське вид-во, 2009 р. - с. 193 (632с.).
3. Регіональні суспільні системи. / НАН України, Інститут регіональних досліджень. Відп. ред. Л.К. Семів. - Львів, 2007. - 496 с. - (Сер. "Проблеми регіонального розвитку").
4. Сенашенко В., Володина Н. ВТО и проблемы высшего образования / В. Сенашенко, Н. Володина // Высшее образование в России. - Москва, 2006.- №2.
5. Фромент Эрик. Европейское пространство высшего образования: новые рамки развития/ Эрик Фромен // Высшее образование в Европе, Том XXVIII. - 2003. - №1. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.aha.ru/~moscow64/educational_book/

Аннотация

А. А. Антохов

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ С
РЕГИОНАЛЬНЫМИ РЫНКАМИ**

Показано модель взаимодействия рынка образовательных услуг с региональными рынками; создана логически структурная схема взаимодействия рынка образовательных услуг с региональными рынками; рассмотрены критерии взаимодействия рынка образовательных услуг с рынком труда, рынком инноваций та кредитов.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, рынок труда, рынок инноваций, рынок кредитов, рынок товаров, первичный рынок труда, вторичный рынок труда.

Summary

Andriy Antohov

**CO-OPERATING OF MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES IS WITH REGIONAL
MARKETS**

The model of co-operation of market of educational services is shown with regional markets; it is created flow diagram of co-operation of market of educational services with regional markets, the factors of co-operation of market of educational services are reasonable with a labour-market, market of innovations and credits.

Keywords: market of educational services, labour-market, market of innovations, market of credits, market of commodities, primary market of labour, secondary labour-market.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.108.45

© Дронь Є.В., 2010

Приватний вищий навчальний заклад "Буковинський університет", м. Чернівці

КВАЛІФІКАЦІЙНІ РІВНІ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ПРИ ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ

Обґрунтовується необхідність побудови цілісної методики визначення віддачі від діяльності кваліфікованого працівника на рівні підприємства. Автором наведено взаємозалежність між професійним рівнем працівника та витратами на оплату праці. Проаналізовано фактори, особливості та наслідки сегментації ринку праці.

Ключові слова: кваліфікаційні рівні, стратегія професійного розвитку працівника, сегментація ринку праці.

Сучасне економічне середовище характеризується постійними змінами в структурі споживчих потреб. Можливість задовольняти потреби споживача визначається темпами впровадження інноваційних технологій. Саме спроможність ведення інноваційної діяльності визначає стійкість підприємства в конкурентному середовищі. Введення ж в експлуатацію інноваційних технологій неможливе без відповідно підготовленого персоналу.

Дослідження теоретичних і практичних засад управління людським капіталом підприємства проводилися вітчизняними і зарубіжними науковцями, зокрема: В. Антонюк, С. Богинею, О.А. Бугуцьким, М. Долішнім, Е.Клімовим та іншими.

Вищезазначені автори в своїх працях розглядали питання впровадження інноваційних технологій, управління персоналом в умовах ведення інноваційної діяльності. Розглядалися методи керування, які оптимальним чином впливають на інтенсивність праці. Проте незавершеним залишається завдання побудови цілісної методики визначення віддачі від діяльності кваліфікованого працівника на рівні підприємства. Вирішення цього питання потребує теоретично обґрунтованого та практично значущого дослідження.

Ринкове середовище в умовах глобалізації настільки непередбачуване та мінливе, що уникнути можливих ризиків можна лише за умови ефективного використання усіх ресурсів та постійного вдосконалення технологій виробництва. Розвиток виробничої структури повинен супроводжуватися розвитком трудового ресурсу підприємства, або ж залученням професіоналів,

рівень яких дозволить використовувати повною мірою існуючий виробничий потенціал.

Приймаючи рішення придбати нове обладнання або ж запровадити технологічну інновацію, керівництво проводить попередній аналіз. При цьому вивчаються можливі варіанти на ринку, оцінюється потреба, корисність та доцільність такої дії. І вже за результатами дослідження, розрахувавши фінансову вигоду від такого капіталовкладення, зваживши на наявні ресурси, приймається рішення.

Керівництво фірми, підбираючи персонал, традиційно намагається залучити, наскільки це можливо, працівників найвищого рівня кваліфікації. Окрім того, володіючи потужними важелями впливу на персонал, керівництво спонукає власних працівників до вдосконалення своїх професійних вмінь. Однак, утілюючи такі заходи, які за своєю природою досить затратними, можна допустити суттєву тактичну помилку.

Вклавши кошти в матеріальні фактори виробництва, фірма стає їх власником, має можливість використовувати їх виробничу потужність. Витративши гроші на зростання професійного рівня працівників або ж залучивши висококласного фахівця, фірма ще не отримує потрібного їй кінцевого результату. Роботодавець, плануючи стати власником результатів праці, отримує тільки потенціал - персонал, здатний до праці.

Праця невіддільна від її власника - працівника. А результат праці надзвичайно сильно залежить не тільки від кваліфікації, а і від стимулів, які спонукають особу до продуктивної діяльності.

Успішна підприємницька структура, яка слідує за тенденціями розвитку ринку, вживатиме

заходів, які будуть підтримувати її виробничий та трудовий потенціал на відповідному рівні, який дозволить виробляти конкурентноздатну продукцію. Виникає закономірне питання: як визначити межі, в яких система заохочень даватиме позитивний стимулюючий ефект, одночасно не підвищуючи собівартість продукції, і відповідно, не знижуючи конкурентноздатності підприємства?

Для відповіді на це питання проведемо аналіз, результати якого допоможуть керівництву підприємства в побудові кадрової стратегії.

Отже, на відміну від інших факторів виробництва людина може сама контролювати і змінювати якість своєї праці, виявляти більшу чи меншу прихильність до роботодавця. Тому варто розглядати стратегію професійного росту працівника в контексті організації, з урахуванням сукупного ринку праці.

Необхідно наголосити, що, наважившись на залучення працівника високої кваліфікації, потрібно розраховувати на більш високий рівень витрат на оплату праці. Важливо, щоб методи стимуляції праці відповідали очікуванням працівника, тільки в цьому випадку керівництво може сподіватися на якісне виконання роботи. Адже працівник, набувши певної кваліфікації, сподіватиметься на відповідну винагороду від використання своїх умінь.

Людина набуває уявлення про свою вартість вивчаючи встановлену ринкову ціну на робочу силу аналогічного виду. Вартість робочої сили визначається кількістю працівників, які володіють професійними вміннями певної якості, та попитом на працю такого рівня. Зауважимо, що кількість працівників, які здобули визначений рівень

кваліфікації, залежить від ряду таких факторів: вартість додаткової освіти; міра зацікавленості в професійному рості, рівень віддачі від вкладених ресурсів; ряду фізіологічних і психологічних особливостей індивіда, які впливають на швидкість і вартість досягнення кваліфікаційного рівня і т.д.

Сукупність перелічених факторів формує сегментацію ринку праці. Кожен сегмент визначається потребою в кількості працівників певної кваліфікації та встановлює вартість такої праці. У праці [1] визначено зв'язок між станами рівноваги попиту і пропозиції на вказаних сегментах.

Чим вищий професійний рівень працівника, тим вищу плату за свої послуги очікує даний фахівець. Для більшої наглядності міркувань, відтворимо це. Лінія Γ_k на рис.1 умовно зображує очікування працівника відносно оплати праці залежно від рівня набутої кваліфікації. У [1] показано, що кожному кваліфікаційному рівню відповідає на ринку праці окремий сегмент, на якому встановлюється рівноважна ціна. Так, працівник, який спромігся здобути рівень кваліфікації k_1 , може розраховувати на встановлений на цьому сегменті рівень оплати g_1 . Зі зростанням рівня кваліфікації зростає рівень очікуваної винагороди.

Витрачаючи кошти на розвиток та стимуляцію персоналу, керівник повинен замислитися над рентабельністю таких вкладень. Зобразимо у вигляді кривої Γ_{kr} на рис.1. корисність від використання праці працівника певного рівня кваліфікації в межах окремого підприємства. Як показано на рисунку, віддача від залучення працівника з кваліфікаційним рівнем k_0 буде невеликою. Далі з підвищенням кваліфікаційного

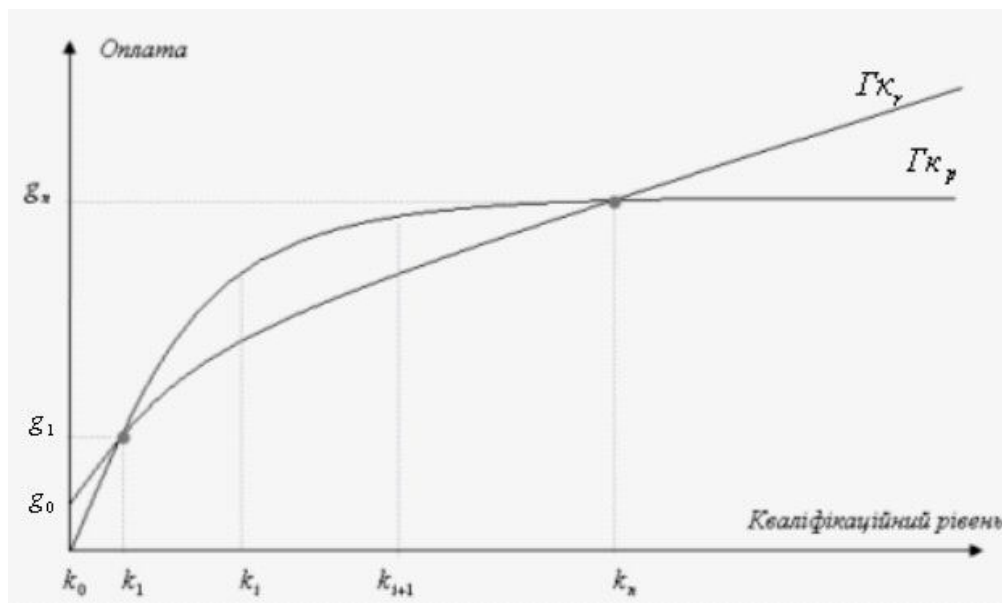


Рис.1. Залежність оплати праці та віддачі від використання праці

рівня зростатиме і рівень віддачі, доки не досягне деякого максимального рівня g_n . Рівень віддачі G_{kr} визначається рівнем технологічного розвитку виробництва, попитом на товар, ефективністю управлінської діяльності та іншими факторами, які, власне, і визначають здатність фірми конкурувати на ринку.

Щоб мати можливість практично використовувати результати аналізу, потрібно встановити зв'язок між очікуванням працівником оплати праці означеного кваліфікаційного рівня та віддачею від використання його праці.

На початку трудової діяльності в межах конкретного підприємства, можна встановити однаковий рівень кваліфікації $k_0=0$ для усіх щойно залучених працівників. Дане твердження досить умовне, адже особа, яка пройшла відбір кадровою службою підприємства, володіє мінімальним набором знань і умінь, які дозволяють претендувати на робоче місце. Припущення правильне в переважній кількості випадків, адже навіть професіонал найвищого гатунку одразу після прийняття на роботу повинен увійти в курс справ на підприємстві, ознайомитися з поставленим завданням і налаштуватися на роботу. Навіть володіючи мінімальним набором потрібних знань і умінь $k_0=0$, працівник сподіватиметься на рівень оплати $g_0>0$. Ці очікування обґрунтовуються нормами закону про працю, мінімальним розміром оплати праці [2, 3].

Віддача для підприємства від використання його вмінь буде нижчою за рівень затрат на утримання даного працівника:

$$G_{k_z}(k_0) - G_{k_r}(k_0) < 0$$

Очевидно, що при залученні до роботи працівників з найнижчим рівнем кваліфікації про позитивний рівень рентабельності не може йти мова. Однак підприємство може свідомо піти на тимчасові збитки. Для прийняття рішення потрібно ввести до розгляду часову змінну й оцінити величину збитків за проміжок часу:

$$(G_{k_p}(k_0) - G_{k_r}(k_0)) \times t$$

Якщо працівник за короткий проміжок часу підвищить свій рівень кваліфікації до необхідного рівня k_1 , тоді збитки підприємства не будуть надто великими, і з прицілом на можливі прибутки в майбутньому рішення про прийняття на роботу такого спеціаліста буде виправданим.

Нагадаємо, що стимулом до розвитку можуть бути дії керівництва, або ж загальна ситуація на ринку праці. При просуванні кар'єрними щаблями працівник нагромаджує досвід. Акумуляуючи нові знання та вміння, працівник прагне бути конкурентноздатним на ринку праці та отримувати відповідну вкладеній праці платню. Здійснюючи стимулювання, спрямоване на підвищення кваліфікації персоналу, керівництво сподівається

отримати віддачу від використання їх знань.

Доцільно розглянути детальніше співпрацю між працівником та підприємством в період, коли додана вартість від діяльності працівника перевищує ринкову вартість кваліфікованого працівника.

Починаючи з рівня кваліфікації (досвіду) k_1 , працівник стає "вигідним" для роботодавця, зростає віддача від його діяльності. Але фінансові результати залежать не тільки від темпів професійного вдосконалення. Потрібно брати до уваги ще й виробничі можливості підприємства, якості менеджменту.

Зі зростанням кваліфікації від рівня k_1 до рівня k_n відбуватиметься зростання віддачі від рівня g_1 до свого максимального рівня g_n . Таке зростання навряд чи буде лінійним.

Досягнувши віддачі від використання кваліфікації k_1 , темп росту віддачі знижується і досягає свого максимального значення g_n .

Якщо підприємство досягнуло максимальної віддачі g_n за рівня кваліфікації працівника k_n , то зникає зацікавлення до подальшого зростання кваліфікації працівника. На цьому етапі можливі два варіанти розвитку подій:

" керівництво може вирішити залишити оплату праці на рівні g_n ?. Тоді оплата праці буде нижчою за ринкову, що знизить мотивацію працівника до розвитку і поверне його на попередню позицію;

" працівник продовжуватиме розвиватися професійно, розуміючи, що насправді вартий більшого рівня оплати, ніж йому пропонують. Фірма на цьому етапі, жертвуючи прибутками, може збільшувати оплату відповідно до ринкової вартості.

Керівництво фірми може піти на такий компроміс з ряду міркувань. Наприклад, запланувавши в недалекому майбутньому впровадження нового обладнання чи технології, для обслуговування яких потрібні будуть працівники більш високої кваліфікації, фірма пожертвує частиною прибутку, щоб не витратити гроші в майбутньому на початкове навчання персоналу.

Отримавши рівень кваліфікації k_n , працівник підходить до межі, при якій потрібно приймати рішення. Людина починає розуміти, що може отримувати вищу оплату праці, при цьому керівництво підприємства оцінює доцільність утримання такого робітника. Якщо ж керівництво не вживає жодних заходів, то працівник починає задумуватися про зміну місця роботи.

Залежності від рівня значимості виконуваної роботи, її складності та науковомісткості вимоги до рівня кваліфікації персоналу зростають. Однак це не означає, що залучати на посаду потрібно

спеціаліста найвищої якості. Здебільшого високий рівень кваліфікації працівника супроводжується високою вартістю його послуг. Якщо віднести додаткові видатки до собівартості продукції то існує ризик зниження конкурентноздатності. А залучення некваліфікованого персоналу також затратне і нераціональне. Отже, визначення оптимального кваліфікаційного рівня персоналу є перспективним і потрібним дослідженням.

Список літератури

1. Школа І.М., Дронь Є.В. "Кваліфікаційні сегменти ринку праці" // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ, Вип. 1. Екон. науки - Чернівці: 2009
2. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 р. N 108/95-ВР
3. Єрмилова Е.С. "Методы оценки персонала в зависимости от этапа развития организации. Жизненные циклы сотрудников" // Dokument HTML. - <http://www.trainings.ru>.

Аннотация

Е.В. Дронь

КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ УРОВНИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

Обосновывается необходимость построения целостной методики определения отдачи от деятельности квалифицированного работника на уровне предприятия. Автором приведена взаимозависимость между профессиональным уровнем работника и расходами на оплату труда.

Ключевые слова: квалификационные уровни, стратегия профессионального развития працівника, сегментация рынка труда.

Summary

Yevgeniya Dron'

QUALIFICATION LEVEL AND THEIR USE IN RECRUITMENT

In the article the necessity of construction of integral methods of determination of return is grounded from activity of skilled employee at the level of enterprise. An author is bring interdependence over between the professional level of worker and charges on payment of labour.

Keywords: qualifying levels, strategy of professional development of worker, market of labour segmentation.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаються підходи до виявлення конкурентних переваг вітчизняних підприємств, які формують свою виробничу діяльність з урахуванням сучасних інститутів інноваційного розвитку, здійснюють перетворення виробничої діяльності під впливом тенденцій науково-технологічних пріоритетів, що матимуть перспективи підприємницької співпраці як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Ключові слова: інституційні чинники, інноваційний розвиток підприємств, інноваційна політика, інноваційна культура, інноваційне мислення, конкурентні переваги інноваційного розвитку.

Актуальність теми. Інноваційна модель розвитку вітчизняної економіки є вкрай важливим стратегічним напрямом економічної політики України, а науково-технологічний розвиток підприємств розглядається як одна з найбільш важливих проблем як вітчизняної науки, так і практики господарювання. Ринкова трансформація економіки України напряду пов'язана зі створенням конкурентного середовища розвитку вітчизняних підприємств, яке можливе лише за умов формування та дотримання інституційних чинників інноваційного розвитку. Важливу роль у цьому процесі покладають саме на те, що дотримання інституційних чинників розвитку підприємств істотно вплине умови подальшого розвитку останніх, контролюватиме та спрямовуватиме їхню ринкову конкурентну діяльність, формуватиме перспективи підприємницької співпраці, виходячи з викликів сьогодення, глобалізаційних та інших світогосподарських тенденцій. Вплив інновацій на розвиток підприємств України досить складний через складність передбачення кінцевої конфігурації економічного потенціалу країни, і вкрай необхідний аспект наукового дослідження з метою теоретичного усвідомлення й обґрунтування засад формування підприємницького середовища в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки необхідність інноваційного впливу на конкурентні переваги підприємств стали об'єктом досліджень теоретиків, практиків, бізнесменів. Інноваційним проблемам розвитку економіки на державному рівні приділяє увагу законодавча та виконавча влада. Серед авторів, що працюють над цією проблемою, можна виділити Гейця В.М., Гальчинського А.С., Антонюк Л.Л., Бодрова В.Г., Буркинського Б.В., Кіреєва С.І., Федулову Л.М., Шнипко О.С., Данилишина Б.М., Зайця А.П. та багатьох інших.

Однак розгляд інноваційних проблем зводиться до аналізу особливостей їхнього застосування у засобах виробництва, надання рекомендацій щодо механізмів їхнього залучення чи оптимального використання і часто залишає поза увагою системний підхід до використання інституційних чинників інновацій у побудові нового способу конкурентного функціонування підприємств у економіці найближчої перспективи з урахуванням сучасних вимог світових господарських систем.

Метою статті є формування системного підходу до впливу інституційних чинників інноваційних зрушень на трансформацію вітчизняного підприємницького середовища, де фактор конкурентності відіграє визначальну роль у з'ясуванні змісту підприємницької діяльності, якості її становлення і розвитку та надання рекомендації щодо вдосконалення інноваційних засад господарювання у становленні конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

Виклад основної частини. Формування державної політики, спрямованої на зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у контексті проголошеного стратегічним орієнтиром переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку [1], потребує додаткових досліджень з метою вияву тих шляхів реалізації зазначеної моделі, що матимуть сенс для широкого її впровадження на теренах складності становлення підприємницького середовища в Україні. Мається на увазі вкрай повільний перехід вітчизняних підприємств на засади прогресивного інноваційного розвитку через існуючу незацікавленість у додаткових фінансових вкладеннях, обмеженість дієвої державної підтримки цього процесу тощо. Розробка державної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції має виходити з того, що за сучасних умов поряд з чинниками витрат виробництва й ціни продукції все більший вплив на вибір покупців мають

показники якості, новизни, різноманіття товарів і послуг, що забезпечуються розвитком інноваційних процесів.

Нажаль, існує ряд чинників, що стримують інноваційне відтворення підприємств в Україні та їхній прогресивний розвиток: обмеженість інвестиційних ресурсів для інноваційних зрушень підприємницького сектору, нерозвиненість інститутів інноваційної системи, цінова неефективність державної експертизи науково-технічних та інноваційних проєктів, дефіцит кадрів з просування інноваційних програм розвитку вітчизняного підприємництва та ін.

Існуючі вади інноваційного оновлення національних підприємств пояснюється складністю становлення інститутів інноваційного розвитку, до яких належить віднести інноваційну культуру підприємництва, інноваційне мислення, інноваційні засади конкурентних переваг, інноваційний потенціал розвитку тощо.

Звичайно, одних із ключових чинників консервативності підприємницького розвитку - це суттєва обмеженість фінансових ресурсів, що затримує спільні зусилля держави і підприємств активно розробляти та впроваджувати інноваційну політику розвитку у вітчизняній економіці. Для України в нинішніх умовах надто важливе надання первинного поштовху для розвитку інноваційних процесів, які здатні забезпечити прискорений розвиток підприємств нового прогресивного типу й сприяти формуванню сталого інвестиційного потоку в оновлення інституційно-технологічної бази виробництва. За умов низької платоспроможності населення зростає роль експорту продукції як надійного джерела інвестиційних ресурсів у модернізацію вітчизняних підприємств. Генеровані за рахунок експорту інвестиційні потоки в інновації спроможні задіяти ланцюгову реакцію з підвищення конкурентоспроможності підприємницького сектора, яка позитивно відіб'ється на зростанні кількості та асортименту продукції, що спрямовується на експорт та на задоволення попиту внутрішнього ринку. Поряд зі зростанням кількісних показників внаслідок інноваційного процесу позитивних зрушень зазнають також якісні параметри продукції, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг, визнання їхньої відповідності стандартам та вимогам міжнародних ринків.

Повторні інвестиції в інновації мають забезпечити безперервність і нарощування масштабів прогресу інноваційного відтворення вітчизняних підприємств, нагромадження капіталу для подальшого сталого розширення виробництва.

Як слушно зауважує С.Л.Ганначенко, успішне опанування Україною інноваційної моделі розвитку

підприємств створює можливість виходу з кола аутсайдерів світової економічної спільноти, зміни домінуючого нині сировинного напрямку розвитку економічних процесів на високотехнологічний, здійснити перехід до розширеного відтворення й ефективного використання інтелектуального ресурсу суспільства [2, с.296].

У державній інноваційній політиці важлива роль належить розумінню створення інститутів інноваційного розвитку, про які ми вже згадували. Так, зокрема, інститути інноваційної культури підприємництва та інноваційного мислення з використанням системного підходу дають можливість самостійно оновлювати підприємницькі знання, постійно підвищувати професійний рівень суб'єктів підприємницької діяльності, критично аналізувати ними процеси господарювання і управління, знаходити оригінальні й науково-обґрунтовані методи реалізації господарських і управлінських завдань, а не вирішувати їх методом "проб" і "помилки".

Вироблення чинників економічного мислення, адекватного новому типу соціально-економічних відносин, припускає глибоке усвідомлення сутності якісно нового інноваційного розвитку у відтворювальній структурі виробництва, де критичне, глибоке узагальнення сучасної вітчизняної й закордонної практики, подолання багатьох сформованих стереотипів мислення надає вказівки реального шляху прогресивного розвитку як економіки в цілому, так і підприємств зокрема.

Інституційний чинник інноваційної культури - це процес гармонійного розвитку підприємств, що надають їм можливість ефективно проявляти себе в різних сферах діяльності (науково-практичній, комерційній, маркетинговій та ін.), виробити свій стиль підприємницької поведінки, певні господарські погляди й інтереси, у результаті яких створюється система забезпечення позитивної результативності праці в нових конкурентних умовах. Це процес формування наукового економічного мислення й перетворення його в повсякденне мислення, характерна риса якого - раціональне виконання господарських завдань, використовуючи новітні інноваційні підходи. На більш практичному рівні наявність інноваційної культури підприємницької поведінки означає відсутність або принаймні суттєве подолання опортуністичної поведінки щодо інноваційних нововведень, високий рівень етики інноваційного підприємництва, де дух нововведень та інновацій є стрижнем підприємницької діяльності в умовах сучасного високо конкурентного ринку.

У структурі інституту інноваційної культури треба насамперед виділити такий елемент, як

інноваційні знання, на основі яких відбувається практична діяльність інноваційних підприємств. Державна економічна політика, дбаючи про підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, повинна виступити активним учасником цього процесу і у наданні необхідної інформаційної бази, і у стимулюванні інноваційної діяльності через відповідні статті фінансування державного бюджету, і у суттєвому підвищенні іміджу саме інноваційних підприємств.

Для побудови інституту інноваційної культури кожен підприємець повинен мати обмін ідеями та інформацією, усвідомлюючи свій вплив на розвиток інноваційних процесів та інноваційної праці, розвивати творчу обстановку, що необхідна для досягнення підприємницьких цілей.

Інститут інноваційного мислення базується на без альтернативності майбутнього підприємницького прогресу поза інноваційним розвитком. На закріплення цього інституту в підприємницькому середовищі суттєвий вплив мають різноманітні форми власності, що сприяють розвитку інноваційних підходів для досягнення конкурентних переваг; взаємодія з іншими суб'єктами підприємницьких відносин, які здатні оновити та посилити інноваційний розвиток та мають інтеграційні перспективи; розмаїтість взаємодіючих суб'єктів (підприємства різних форм власності, комерційні банки, інвестиційні фонди й т. ін.); інтенсивність, поліваріантність і якісна специфіка інноваційних зв'язків підприємств. Чим значніші фактори формування інституту економічного мислення, тим більш глибою стає включеність інноваційного підприємства в практику господарювання, в результаті якої компоненти економічного мислення об'єктивуються й згодом можуть бути включені в практику повсякденної економічної діяльності.

Інститут інноваційних засад конкурентних переваг в певній мірі включає два попередніх інститути, а з іншого боку є проявом тих індивідуальних результатів конкурентної боротьби підприємств, що постійно використовують інновації для забезпечення певного випереджального прориву, є як передумова, як умова, і як результат функціонування й удосконалення конкурентного підприємництва в умовах сучасного ринку. Перш за все, інститут інноваційних переваг трансформується у конкурентні переваги коли держава наполегливо здійснює перехід до інноваційної економіки і для цього залучає високі технології у розвиток вітчизняних підприємств. Серед заходів державної інноваційної підтримки розвитку підприємств для створення конкурентних переваг на сучасному етапі можна виділити:

- розробку і реалізацію державних науково-

технічних та інноваційних програм;

- вдосконалення нормативно-правової бази інноваційного розвитку підприємств;

- стимулювання інвестицій приватного сектора в НДДКР;

- підтримка малого і середнього інноваційного бізнесу;

- заохочення імпорту передових технологій;

- державна координація та контроль реалізації інноваційної політики на різних рівнях господарської діяльності.

Інститут інноваційного потенціалу розвитку передбачає формування моделі інноваційних переваг розвитку, що акумулює в собі сучасні та перспективні підходи до економічного прогнозування на найближчий та перспективний періоди, з'ясування тих показників інноваційної діяльності підприємств, які при обмеженості існуючих ресурсів дають прийнятний ефект зростання інноваційного продукту. Особливістю цього інституту є врахування високого рівня витрат та високий рівень вимог при виведенні інноваційного продукту на ринок, що вкрай важливо для формування комплексу заходів державної підтримки інноваційної діяльності підприємств [3, с. 16-19].

Інституційні чинники інноваційного розвитку підприємств у своєму розвитку передбачають, з одного боку, структурну перебудову підприємницького середовища в інноваційному напрямку, коли суттєво знизиться кількість енергоємних та матеріалоємних підприємств, а натомість, підвищиться питома вага підприємств, які економічний розвиток вбачають у залученні випереджальних наукоємних технологій, орієнтованих на внутрішній та зовнішній ринки споживчих товарів та послуг. А з іншого - масштабні реформи та реструктуризації підприємств, які формують цілісну промислову систему України, що використовує власну ресурсну базу, технології, високорозвинений інтелектуальний потенціал нації. Цей період набуває інвестиційно-інноваційного характеру діяльності підприємств з мінімізацією їхніх витрат за рахунок високоефективного використання матеріального та інтелектуального потенціалу.

Висновок. Усвідомлюючи, що альтернативи інноваційного розвитку підприємств не існує, вкрай необхідно сформулювати та дотримуватися інститутів інноваційного розвитку, а зокрема інноваційну культуру підприємництва, інноваційне мислення, інноваційні засади конкурентних переваг, інноваційний потенціал розвитку. Державна економічна політика щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств повинна виступити активним гарантом у створенні загальнонаціонального попиту на

інноваційний продукт і створити необхідні умови функціонування інноваційних підприємств, здатних багаторазово посилити курс економічних перетворень та інтеграцію України до сучасних рівнів світогосподарських інтеграційних процесів, реалізації стратегічної мети - входження України на паритетних умовах до числа провідних, технологічно розвинених країн світу.

Список літератури

1. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. - К.: Основа, 2006. - 592с.
2. С.Л. Ганначенко. Зростання конкурентоспроможності АПК на основі інновацій / Сборник материалов XXII Международной научно-практической конференции "Проблемы и перспективы инновационного развития экономики" - К.: СПД Цудзинович Т.И., 2008. - 672с.
3. Концепція переходу України до сталого розвитку // Вісник НАН України, 2007, № 2.- с.15-44.

Аннотация

І.М. Михайлюк

ИНСТИТУЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются подходы к выявлению конкурентных преимуществ отечественных предприятий, которые формируют свою производственную деятельность с учетом современных институтов инновационного развития, осуществляют превращение производственной деятельности под воздействием тенденций научно-технологических приоритетов, которые будут иметь перспективы предпринимательского сотрудничества как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Ключевые слова: институциональные факторы, инновационное развитие предприятий, инновационная политика инновационная культура, инновационное мышление, конкурентные преимущества инновационного развития.

Summary

Igor Mihailiuk

INSTITUCIYNI FACTORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

In the article, going is examined near the exposure of competitive edges of domestic enterprises, which form the production activity taking into account the modern institutes of innovative development, carry out transformation of production activity under act of tendencies scientifically technological priorities which will have prospects of enterprise collaboration both on internal and to external markets.

Keywords: institutional factors, innovative development of enterprises, an innovative policy is an innovative culture, innovative thought, competitive edges of innovative development.

ПРОБЛЕМА ТА ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА МІСЬКОМУ ЕЛЕКТРИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Досліджуються методи підвищення ефективності функціонування міського електричного транспорту в умовах ринкових трансформацій, що відбуваються в Україні, та його подальший розвиток. Автором проаналізовано стан пасажироперевезення в країнах Західної Європи та запропоновано інший підхід для обчислення амортизації.

Ключові слова: основні фонди, амортизаційні відрахування, пасажироперевезення.

Постановка проблеми. За період, що минув з моменту здобуття Україною державної незалежності, в економіці країни відбулися докорінні зміни.

Їх загальним змістом стало становлення ринкової системи господарювання на основі розвитку приватної власності, підприємництва та ринкової конкуренції.

Але, на жаль, у багатьох аспектах спостерігалася швидка руйнація створеного в минулому потенціалу розвитку, що оберталася наростанням економічних протиріч, масовим зубожінням широких верств населення.

Останні роки позначені докорінною зміною соціально-економічних відносин, утвердженням принципово нової економіки. Фактично з нульової позначки сформовано її визначальні атрибути - фінансову, грошову, бюджетну, банківську, митну та інші системи, які в сукупності визначають економічну інфраструктуру незалежності держави. [1]

Економічна криза та суперечності попереднього етапу реформ мають ще одне підґрунтя. Життя потребує неупередженої оцінки трансформаційної моделі, яка сформувалася в перші роки перетворень. Змінити її спрямованість у період глибокої економічної кризи, яка сама по собі деформує соціально-економічні та політичні відносини, було практично неможливо. За своєю економічною сутністю та спрямованістю це була модель, що базувалася на рекомендованих ззовні спрощених принципах ринкової трансформації і здебільшого безрезультатно (або з низькою ефективністю) упроваджувалася протягом багатьох десятиліть у Латинській Америці й Африці.

Потреба в критичному перегляді моделі трансформації з відповідним коригуванням вектора суспільних перетворень постала не лише перед Україною, а й перед іншими пострадянськими державами. Ця модель фактично зводилася до логіки однобічного

економізму безурахування пріоритетності інституційних перетворень, необхідності посилення в процесі реформ дієздатності держави, взаємозв'язку економічних та неекономічних чинників суспільного розвитку, економіки та суспільства загалом.

Тому значна частина проблем, що накопичилася, породжена саме розбалансуванням економічних, соціальних і політичних чинників суспільних перетворень.

Помилковість прийнятої на старті реформ моделі ринкової трансформації полягала (як це нині стає очевидним) в оцінці України як держави нерозвиненої не лише з економічної, а й науково-технічної і технологічної точок зору, з усіма наслідками, що з цього випливали. Ця хибна позиція не дозволила створити необхідні умови для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій, успадкованих від адміністративно-командної системи. У кінцевому підсумку економічна динаміка не набула сучасної постіндустріальної спрямованості, що мало стати стрижнем трансформаційного процесу. Ми фактично почали рухатися у зворотному напрямі - демонтажу відповідного потенціалу розвитку, до запровадження стандартів країн, що нині спеціалізуються на обслуговуванні потреб постіндустріального центру.[1]

Усі ці перетворення не обминули і комунальне господарство, зокрема міський електричний транспорт, який на даний момент є однією з найбільш технічно відсталих галузей економіки з багатьма проблемами, які останнім часом особливо загострилися.

Міський електричний транспорт сьогодні є важливим соціально-економічним утворенням господарського комплексу України. Його функціонування пронизує всі площини економіки і суспільного життя. Тому його пристосування до зовнішнього середовища, де відбуваються

економічні та соціально-суспільні трансформації, формуються підвалини ринкової економіки, має надзвичайно важливе значення. [2]

Усе це потребує глибокого осмислення, дослідження і напрацювання нових форм, методів і механізмів, управління залізничним транспортом. Галузь потребує нової загальної ідеології свого реформування, основою якої є економіка, цілком вилаштована за ринковими критеріями функціонування.

Ще й досі не вирішеними залишаються питання фінансування, утримання, відновлення, розвитку й модернізації рухомого складу і вітчизняного виробництва. Вирішення цих питань є однією з найактуальніших проблем підприємств міського електротранспорту. [3]

Аналіз динаміки досліджень і публікацій. Проблемам розвитку й ефективного функціонування транспорту присвячено багато наукових робіт як вітчизняних, так і закордонних авторів.

Проблеми раціонального використання ресурсів при експлуатації міського електротранспорту розглядаються в роботах багатьох вчених. Так, М.М. Христюк, Д.К.Томлянович, Е.І. Карпушин, О.І. Педенко, В.Ф. Далека розглядають шляхи енергозбереження; І.С. Єфремова, В.Є. Розенфельд, М.Г. Шульженко досліджують питання підвищення надійності та зменшення енерговитратності рухомого складу та ін. Цим питанням приділяється так багато уваги через те, що витрати на електроенергію складають найбільшу статтю витрат на міському електричному транспорті, тому підвищення рівня їх раціонального використання є необхідною складовою більш ефективного функціонування підприємств МЕТ.

Також питання актуальності цієї проблеми та шляхи її розв'язання розглянені у працях таких авторів: Дж. Неймана, Дж. Дантціга, Л.Канторовича, С. Бушуєва, Л. Шутенко, В.Рача, А. Білокозя, В. Глушкова, Леонтьєва, В. П. Левковця та ін.

Проблемами збереження рухомого складу МЕТ від корозії, старіння та біологічного пошкодження займалися Д.Ю Губенко, Н.В. Білоус, В.І. Коваленко, Ю.Ф. Губенко та ін. Це питання теж доволі актуальне, враховуючи вік рухомого складу та низький рівень його оновлення.

Багато праць присвячено розробкам напрямку розвитку транспортної системи міст і безпеки руху. До них належать праці таких учених: В.С. Віниченко, М.В. Ляхов, С.А. Розумовський, Ю.А. Врубель, Д.В. Капський та ін.

Можна сказати, що проблема жалюгідного стану міського транспорту висвітлена досить

широко, але, на жаль, стосовно проблем і перспектив розвитку міського електричного транспорту, і особливо відтворення основних фондів в умовах ринкових кризи, майже нема. Тому доцільне є більш детальне вивчення цього аспекту.

Тому актуальним завданням на сьогодні є пошук нових шляхів фінансування відтворення основних фондів на міському електричному транспорті, зокрема способом нарахування амортизаційних відрахувань.

Метою дослідження є підвищення ефективності функціонування міського електричного транспорту в умовах ринкових трансформацій, що відбуваються в Україні, та його подальший розвиток.

Протягом останнього десятиріччя в міському електротранспорті намітилася тенденція до зменшення обсягу перевезень пасажирів і погіршення показників якості та безпеки їх транспортного обслуговування. Це спричинено значним фізичним зносом основних фондів міського електротранспорту, зокрема рухомого складу (понад 90 відсотків), нерівними умовами конкуренції комунальних підприємств, що проводять свою діяльність у сфері міського електротранспорту, з приватними автоперевізниками на ринку міських пасажирських перевезень, а також відшкодуванням не в повному обсязі вартості транспортних послуг, що надаються підприємствами на безоплатній основі окремим категоріям громадян. Усі ці питання потребують особливого підходу до формування нових ринкових відносин у процесі відновлення основних фондів.

Проблема існування міського електричного транспорту в умовах ринкових трансформацій відображена в державній програмі розвитку міського електричного транспорту та відповідної інфраструктури на 2006 - 2015рр. Схвалено постановою Кабінету Міністрів України 14.02.02.

Задля забезпечення ефективної роботи міського електротранспорту, формування ринкових умов його діяльності, розв'язання проблеми подальшої модернізації рухомого складу, розвитку вітчизняного виробництва сучасних трамвайних і тролейбусних вагонів Програма передбачає такі заходи:

- оптимізація та розвиток транспортних схем населених пунктів, оновлення рухомого складу;
- забезпечення рівних умов конкуренції на ринку транспортних послуг, створення акціонерних компаній на базі трамвайно-тролейбусних управлінь, їх служб і дільниць із залученням приватних структур;
- впровадження договірних відносин між виконавцями послуг з пасажироперевезення та

замовниками цих послуг;

- завершення упорядкування пільг на проїзд у міському електротранспорті, запровадження адресної грошової компенсації на проїзд безпосередньо споживачам транспортних послуг.[3]

Сприяти впровадженню цих заходів повинні не тільки державні органи влади, а й місцеві. Тільки тоді можна буде сподіватися на вдале розв'язання проблем, що стоять перед міським електричним транспортом.

Основними напрямками виконання Програми є:

- організація ефективного управління міським електротранспортом та належного використання його майнових комплексів;

- забезпечення беззбиткового функціонування підприємств;
- технічне переоснащення та розвиток міського електротранспорту;
- нормативно-правове і науково-технічне забезпечення діяльності та розвитку міського електротранспорту.

Програма виконується у два етапи.

На першому етапі (2006-2010 роки) передбачається:

- здійснити заходи, спрямовані на реалізацію положень Закону України "Про міський електричний транспорт";
- завершити розробку першочергових нормативно-правових актів у сфері міського електротранспорту, які б сприяли стабілізації роботи цього виду транспорту;
- досягти поліпшення фінансового стану підприємств міського електротранспорту, створити умови для їх беззбиткової діяльності;
- зупинити скорочення та старіння парку трамвайних вагонів і тролейбусів,
- забезпечити повне відшкодування підприємствам економічно обґрунтованої вартості транспортних послуг;
- забезпечити утримання об'єктів міського електротранспорту відповідно до вимог чинної системи технічного обслуговування та ремонту.
- упорядкувати конкуренцію на ринку міських пасажироперевезень;
- створити передумови для поліпшення якості транспортних послуг.

На другому етапі (2011-2015 роки) передбачається:

- провести модернізацію та технічне переоснащення міського електротранспорту з метою зменшення ресурсоспоживання;
- забезпечити зростання загальної кількості рухомого складу, протяжності трамвайних і тролейбусних ліній та обсягів пасажироперевезень;
- запровадити соціальні норми

обслуговування міським електричним транспортом, забезпечити дотримання підприємствами нормативних показників якості транспортних послуг.

Державне управління в галузі транспорту здійснюють Міністерство транспорту України, місцеві Ради народних депутатів та інші спеціально уповноважені на те органи відповідно до їх компетенції. Транспортні засоби, споруди, фінансові ресурси, устаткування транспорту, шляхи сполучення, закріплені за підприємствами, об'єднаннями, установами й організаціями Міністерства транспорту України, є загальнодержавною власністю.

Державне управління в галузі транспорту має забезпечувати:

- своєчасне повне та якісне задоволення потреб населення і суспільного виробництва в перевезеннях і потреб оборони України;
- захист прав громадян під час транспортного обслуговування;
- безпечне функціонування транспорту;
- додержання необхідних темпів і пропорцій розвитку національної транспортної системи;
- захист економічних інтересів України та законних інтересів підприємств і організацій транспорту та споживачів транспортних послуг;
- створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту;
- ліцензування окремих видів діяльності в галузі транспорту;
- обмеження монополізму та розвиток конкуренції;
- координацію роботи різних видів транспорту;[4]

Щоб розвивати МЕТ в Україні в умовах ринкових трансформацій, треба вивчити міжнародний досвід функціонування цієї галузі в умовах ринку.

Формування ринкових відносин у сфері пасажироперевезень у країнах Західної Європи прямо залежить від характеру відносин між транспортними компаніями і владою, на які впливає безліч факторів. Найбільш важливий з них - міра комерційної свободи, що надається транспортним компаніям. Вирішальними факторами в досягненні органами влади основних цілей своєї політики є маршрути, розклад руху і плата пасажирів за проїзд. Саме ці фактори визначають рівень транспортного обслуговування населення і значно впливають на комерційну діяльність транспортних компаній. Якщо вони визначаються органами влади, то компанії майже не мають можливості вплинути на дохід, а вправі впливати лише на витрати. Мова йде про підвищення інтенсивності використання рухомого складу. Проте рішення часто обмежується

умовами дорожнього руху і негативно впливає на якість транспортного обслуговування. Крім того, така політика нерідко приводить до розбіжностей між транспортними і соціальними цілями, що ставлять перед собою органи влади, зв'язаних з комерційною діяльністю транспортних компаній.

У багатьох країнах-членах ЄС проводиться політика непрямой конкуренції між транспортними компаніями. Головним винятком з цього правила є Великобританія, у якій автобусне обслуговування за межами Лондона і Північної Ірландії цілком дерегульоване. Планується проведення його дерегуляції й у самому Лондоні. При таких обставинах роль органів влади зменшується. Для досягнення ширших завдань щодо керування дорожнім рухом, суспільний транспорт був виведений з під контролю міської влади. При такому режимі транспортні компанії одержують комерційну свободу. Проте, при такому режимі влада не має можливості надавати компаніям таку допомогу, як вона надавала раніше.

У більшості країн існує налагоджена система, для якої характерне обмеження конкуренції автобусним, трамвайним або залізничним обслуговуванням. Та, останнім часом спостерігається тенденція до збільшення конкуренції на право керування обслуговуванням - наприклад у Данії, Швеції, планується контрактна система на керування транспортними мережами у Франції. Така політика дає органам влади переваги при конкуренції, а також право, визначати головні параметри керування суспільним транспортом.[5]

Дослідження розвитку транспортних систем Франції, Великобританії, Швеції, Німеччини і Данії свідчить, що в цих країнах, крім традиційних джерел фінансування транспортних систем - субсидій і зібраної оплати за проїзд, застосовуються такі джерела фінансування, як: безпосередня державна допомога; приватне фінансування; гранти місцевої адміністрації; спеціальні форми оподаткування; державні гарантовані позики; Європейський фонд допомоги розвитку; Європейські інвестиційні банківські позики.

Як відомо в Україні, "вік" більш 92% вагонного парку складає понад 10 років. Найбільш несприятлива ситуація склалася в трамвайних депо, де 100% вагонів служать уже більше 10 років. Трохи краще складається ситуація з парком тролейбусів і вагонів метрополітену. Високий ступінь морального і фізичного зносу приводить, з одного боку, до істотного подорожчання експлуатації, а з іншого, - сьогодні вже не відповідає критеріям ефективності, зокрема по енергоспоживанню. Крім того, треба враховувати

проблему, пов'язану з безпекою руху. Очевидно, що настільки старий парк вагонів не може забезпечувати той рівень безпеки, який можна було б забезпечити на новому сучасному рухомому складі. Тому першочерговою проблемою постає відтворення основних фондів.[6]

Процес відтворення основних фондів на міському електричному транспорті йде дуже повільними темпами. І, в першу чергу, це відбувається внаслідок недостатньої кількості грошових коштів. Тому треба реформувати систему накопичення коштів.

У галузі міського електричного транспорту до виробничих основних фондів відносяться: будинки (депо, майстерні, тягові підстанції, диспетчерські станції та ін.); споруди (рейкові шляхи, пристрої сигналізації й автоматики, зупинні площадки і павільйони та ін.); передавальні пристрої (контактна мережа, кабельні лінії, лінії зв'язку та ін.); машини та обладнання (енергетичне і технологічне устаткування, верстати); вимірювальні прилади; обчислювальна техніка; транспортні засоби (трамвайні вагони і тролейбуси) та інші (інструменти, прилади і інвентар).

У середньому по галузі в складі основних фондів міського електротранспорту склалася така структура: будинки - 15 %; споруди - 25 %, машини і обладнання - 6 %, транспортні засоби - 45 %; передавальні пристрої - 9 %. [7]

Основні фонди складають матеріально-технічну базу виробництва. Щоб вони відповідали сучасному рівню, були високоефективними, потрібно постійно їх відтворювати на новій технічній та технологічній основі.

Відтворення основних виробничих фондів - це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте та розширене відтворення.

Просте відтворення основних фондів здійснюється в тому самому обсязі, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних фондів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відновлюється попередня виробнича потужність.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних фондів або придбання нових основних фондів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Розширене відтворення основних засобів здійснюється у таких формах:

- а) технічне переозброєння діючого підприємства;
- б) реконструкція діючого підприємства;
- в) розширення діючого підприємства;
- г) нове будівництво.[7]

Як правило, в цьому випадку використовують і інші фінансові ресурси - кошти держави (субсидії і дотації), кошти інвесторів, кредити банків тощо.

У підприємств МЕТ повинно бути достатньо власних коштів для повного та часткового відтворення основних фондів. Накопичення цих коштів відбувається за рахунок амортизації.

Зазначимо, що норми амортизації по об'єктах основних фондів встановлені нормативними документами Уряду України. Амортизаційні відрахування обраховуються за формулою:

$$A_j = \frac{H_{aj} S_{cp,j}}{100}; \quad A_p = \sum_j^n A_j$$

де A_j - амортизаційні відрахування по j -й групі; H_{aj} - норма амортизаційних об'єктів j -ї групи, %; - середньорічна вартість об'єктів j -ї групи основних фондів, грн.; n - кількість груп основних фондів; A_p - річні амортизаційні відрахування по n групах основних фондів(грн).

На сьогодні суми амортизаційних відрахувань недостатньо для відтворення основних фондів. Це відбувається через швидкий моральний знос, старіння основних фондів, інфляції.

Одним зі шляхів підвищення рівня амортизаційних відрахувань - є використання різних методів нарахування для окремих видів основних фондів.

Тому, на думку автора, доцільніше було б використовувати формулу для нарахування амортизації, яка враховує пробіг рухомого складу.

$$H = \frac{P * H_p}{K * 10000}$$

де: H - відсоток амортизації вагонів (машин) даної групи рухомого складу до їх планової середньорічної вартості;

P - загальний плановий пробіг вагонів (машин) даної групи рухомого складу в вагоно- або машино-кілометрах;

H_p - норма амортизації, встановлена для даної групи рухомого складу на 10000 км пробігу;

K - планова середньорічна кількість одиниць рухомого складу даної групи.

Для машин та обладнання, враховуючи їх швидкий моральний знос, треба використовувати метод прискореного зменшення залишкової вартості.

$$A_p = \Phi_{3АП} * 2H_A$$

$\Phi_{3АП}$ - залишкова вартість об'єкта на початок звітної року або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації;

H_A - річна норма амортизації, яка обчислюється виходячи із терміну корисного використання об'єкта.

Проте відсутність коштів - не причина, а наслідок, насамперед, організаційно-правового становища, в якому перебувають підприємства міського електротранспорту. Ідеться про невідповідність системи управління та відомчої підпорядкованості підприємствам міського електротранспорту їх статусу, обмеженість прав підприємств та їх власників (міськвиконкомів) щодо встановлення тарифів на проїзд і скасування пільг, не забезпечених фінансуванням

Висновки. Виходячи з ситуації, що склалася на сьогодні в міському електричному транспорті доцільно переглянути існуючі джерела фінансування відтворення основних фондів і шукати нові.

Перспективи розвитку в даному напрямку. Впровадження на практиці запропонованих розробок дозволить суттєво підвищити ефективність функціонування міського електричного транспорту в умовах ринкових трансформацій та сприятиме подальшому відтворенню основних фондів цієї галузі.

Список літератури

1. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Збірник наукових праць МННЦ ІтiС. / Київ 2007, випуск 12
2. Кваснюк Б. Исследование экономической науки новейшего направления // Экономика Украины. - 2004. - № 12. - С.81
3. Державна програма розвитку міського електричного транспорту та відповідної інфраструктури на 2006-2015 роки. Схвалено постановою Кабінету Міністрів України 14.02.02 р.
4. Закон України "Про транспорт" // Постанова Верховної Ради України №233/94-ВР від 10.11.1994.
5. Сазонов Е. За экологически чистый транспорт // Мiське господарство України, № 2. 2006. - с. 40-41.
6. <http://gortransport.kharkov.ua>
7. <http://www.mfa.gov.ua>

ПРОБЛЕМА И ОСОБЕННОСТИ ВОССОЗДАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ГОРОДСКОМ ЭЛЕКТРИЧЕСКОМ ТРАНСПОРТЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Исследуются методы повышения эффективности функционирования городского электрического транспорта в условиях рыночных трансформаций, которые происходят в Украине, и его дальнейшее развитие. Автором проанализировано состояние пассажироперевозок в странах Западной Европы и предложен другой подход для вычисления амортизации.

Ключевые слова: основные фонды, амортизационные отчисления, пассажироперевозки.

Summary

Viktoriya Chelkunova

PROBLEM AND FEATURES OF RECREATION OF CAPITAL ASSETS ON PUBLIC ELECTRIC TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATIONS

The methods of increase of efficiency of functioning of public electric transport are investigated in the conditions of market transformations which take place in Ukraine, and him further development. An author is analyse the state of naccажироперевезень in the countries of Western Europe and other approach is offered for the calculation of depreciation.

Keywords: capital assets, depreciation decrees, passenger transportations.

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ І КООРДИНАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИМИ ПОТОКАМИ

Автор аналізує методологічні підходи до управління і координації управлінськими потоками на промислових підприємствах. Позиція автора формується на основі синтезу інструментів процесного, системного, ситуаційного та синергетичного підходів у сфері функціонування управлінських потоків в галузі важкого машинобудування.

Ключові слова: управлінські потоки, процесний підхід, системний підхід, ситуаційний підхід, синергетичний підхід.

На етапі переходу від старої системи управління до нової загострюються протиріччя внаслідок: невинуватених очікувань соціальних груп населення; неефективності, невизначеності і конфліктності в управлінських процесах економічних систем; складних умов функціонування і розвитку; невисокої престижності виробничої діяльності; недосконалість оподаткування; застарілих основних засобів. Ці об'єктивні причини обумовлюють необхідність розробки адекватних і дієвих інструментів ухвалення рішень на усіх рівнях економіки. Відмітності в національних умовах і продуктивності праці мають бути спрямовані на отримання додаткового прибутку, підвищення конкурентоспроможності й економічної безпеки.

Важливою особливістю розвитку економіки є те, що на процеси трансформації накладаються наступні види взаємозв'язаних загальносвітових трансформаційних тенденцій - глобалізація, урбанізація, інформатизація, а також прискорення темпів науково-технічного прогресу. Важливою ознакою економіки розвинених країн є еволюційна трансформація економіки під впливом інноваційних технологій. Для України важливий процес трансформації неринкової економіки в ринкову а також в постіндустріальну економіку.

На сьогодні в умовах функціонування підприємств важкого машинобудування визначаються як складні, які вимагають особливої уваги і застосування спеціального підходу до його управління. Зазначимо, що галузь машинобудування, хоча і додала в темпах розвитку, але її доля (12,9% в 2006 р.) в структурі промисловості майже в 2-3 рази нижче за рівень, який мають розвинені країни [11]. Тому процес управління підприємством неможливий без певного рівня і міри координації управлінської діяльності, а також спеціального механізму того, що регламентує цю діяльність.

Стан вивчення проблеми. Основні підходи до управління та координації управлінських потоків

знаходять своє віддзеркалення у працях [1-16]. Усі ці учені займалися теоретичними і практичними аспектами в таких напрямках, як управління, координація, рефлексія управління. Проте усі вони мають свій погляд на одну і ту ж проблему. Анрі Файоль добре описує основні функції та принципи менеджменту (управління) підприємством.

Мета виявити та проаналізувати існуючі основні підходи і механізми до управління та координації управлінських потоків на промислових підприємствах.

У менеджменті історично склалося декілька підходів, які внесли істотний вклад до розвитку науки. В ході аналізу історичних підходів виявлений класичний підхід до управління. Яскравим представником цього наукового напрямку був відомий учений Анрі Файоль - засновник взаємозв'язку між зовнішнім середовищем і організацією. У [15] він стверджував, що компанія повинна мати план дій, який базується, : "на ресурсах фірми (будівлі, інструмент, сировина, кадри виробничі потужності, мережа збуту, репутація і тому подібне); на обліку складу і значущості незавершеного виробництва; на майбутніх тенденціях, які певною мірою залежать від технічних, комерційних, фінансових та інших умов, схильних до змін, важливість і терміни яких не можуть бути визначені заздалегідь". Далі він указує, що "організація повинна виконувати наступні управлінські функції: забезпечувати ретельну розробку і строге виконання плану; стежити за тим, щоб кадрова і матеріальна складові організації відповідали цілям, ресурсам і потребам фірми". Автор [16] добре підмічає той факт, що постановки цілей в організації є ключовим моментом, і необхідно усвідомлювати їх важливість для організації. Проте автором не враховується суб'єктивна складова цього підходу, тобто немає обліку поведінки суб'єкта й об'єкта управління.

Класичний підхід, окрім детальної специфікації функцій відповідно до цілей і стратегії, концентрує увагу на таких моментах: групування робіт у сектори, секторів у відділи і більші підрозділи, делегування повноважень, визначення відповідальності за виконання, встановлення формальних стосунків між працівниками, з тим щоб кожен знав своє місце в групі. Хоча класична школа зосередила увагу на перерахованих проблемах, треба для повноти додати ще одну: організація роботи безпосередніх виконавців.

Отже, в ході аналізу класичного підходу до управління організацією були визначені основні завдання і їх наступне групування, в ході якого формуються робочі місця, відділи і інші підрозділи з метою ефективної спеціалізації і координації діяльності у рамках фізично нормального завантаження керівників. Далі формується система координації шляхом установа класифікації працівників і меж їх відповідальності в ієрархії управління. Для цього підходу характерні спроби розробити правила (так звані принципи організації), діючі як критерії побудови організації.

Процесний підхід уперше запропонований прибічниками школи адміністративного управління, які намагалися описати функції менеджера. Проте ці автори були схильні розглядати такого роду функції як незалежні одна від одної. Процесний підхід, на противагу цьому, розглядає функції управління як взаємозв'язані. Управління розглядається як процес, тому що робота з досягнення цілей за допомогою інших - це не якась одноразова дія, а серія безперервних взаємозв'язаних дій. Ці дії, кожна з яких сама по собі є процесом, дуже важливі для успіху організації. Їх називають управлінськими функціями. Кожна управлінська функція теж є процесом, тому що також складається із серії взаємозв'язаних дій. Процес управління є загальною сумою усіх функцій. У державних стандартах, що стосуються менеджменту якості ГОСТ ІСО 9000-2001, ГОСТ ІСО 9001-2001, під процесним підходом розуміється "систематична ідентифікація і менеджмент застосовних організацією процесів і передусім забезпечення з взаємодії". Процес - сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих видів діяльності, що перетворюють входи у виходи. При цьому входами до процесу зазвичай є виходи інших процесів. Перевага процесного підходу полягає в безперервності управління, яке він забезпечує на стику окремих процесів у рамках системи процесів, а також при їх комбінації і взаємодії. При застосуванні в системі менеджменту якості такий підхід підкреслює важливість: розуміння вимог і відповідності ним; необхідність розгляду процесів з погляду доданої цінності; досягнення результатів

виконання процесів і їх результативності; постійне поліпшення процесів заснованого на об'єктивному вимірі. У роботі [6] автор робить акцент на тому, що основою процесного підходу є регламентація, тобто документування бізнес-процесів. Автор значну роль приділяє функціям управління, проте абсолютно не торкається психологічної характеристики процесу управління.

Отже, аналіз процесного підходу показав істотну роль основних функцій управління. Позитивним моментом застосування процесного підходу можна виділити розгляд функцій менеджменту як взаємозв'язані і взаємозалежні. Проте, використання цього підходу не зачіпає суб'єктивну спрямованість цього підходу.

Наступним напрямом, який сформувався нині, став системний підхід, загальна теорія систем і системний аналіз. Системний підхід - це не набір яких-небудь принципів для керівників, а спосіб мислення по відношенню до організації й управління. Цей підхід охоплює розробку спеціалізованої методології дослідження систем. Система - це деяка цілісність, що складається з взаємозалежних частин, кожна з яких робить свій внесок до характеристик цілого. Усі організації є системами. Існує два основні типи систем: закриті і відкриті. Їх завданням є вираження принципів і понять системних досліджень на рівні єдиної загальнонаукової методології. Суть системного підходу формулювалася в [3,8], де головна увага приділяється стосункам взаємозалежності і вивченню фірми як цілісної системи, відрізняється від двох попередніх підходів. Проте єдиний системний підхід ще не сформувався, і ті або інші автори вивчають різні підсистеми організації. Одні з них розглядають функції або аналогічні елементи, інші виділяють підсистеми, відповідні ролей структурі організації. Це відносно вузький підхід і багато представників системних теорій доводять необхідність ширшого погляду на організацію. Проте він дозволяє зрозуміти значення інформації та комунікаційних каналів для ефективної діяльності організації. Розуміння того, що організації є складними відкритими системами, що складаються з декількох взаємозв'язаних підсистем, допомагає пояснити, чому кожна з шкіл управління виявилася практично прийнятною лише в обмежених межах. Вони прагнули зосередити увагу на якійсь одній підсистемі організації: поведінкова школа займалася соціальною підсистемою, школи наукового управління - технічними. Жодна з шкіл серйозно не замислювалася над дією середовища на організацію.

У менеджменті активно використовується ситуаційний підхід, суть якого полягає в тому, що спонукальним мотивом до проведення аналізу є

конкретні ситуації широкий діапазон яких істотно впливає на ефективність управління. При такому підході система управління залежно від характеру ситуацій може міняти будь-яку зі своїх характеристик.

У ході аналізу підходів до управління підприємствами був виявлений також синергетичний підхід. У науці існує безліч визначень суті синергетики. Так, Герман Хакен визначив синергетику як науку, яка займається вивченням систем, що складаються з великого числа частин, компонент або підсистем, у складний спосіб тих, що взаємодіють між собою. Слово "складний", при усій великій кількості значень, в цьому визначенні цілком може тлумачитися як "нелінійний"[5]. На думку Р. Г. Баранцева: "синергізм означає спільне функціонування органів і систем". [1]. Синергетика розглядається як новий рух у сучасній науці, становлення нового погляду людини, що знаменує собою погляд на світ і на саму себе у цьому світі. Синергетика - це новий діалог людини з природою, новий синтез людського знання і мудрості. Синергетика - новий підхід до пізнання еволюційних криз, нестабільності і хаосу, до опанування методів нелінійного управління складними системами, що знаходяться в стані нестійкості [4] Не можна не погодитися з автором у тому, що розуміння синергетики як нової, все ще перебуваючої у стадії становлення методології, неоднозначне і суперечливе [1].

У працях В. Лефевра [7] широко застосовується підхід рефлексії до управління. Суть підходу рефлексії до управління зводиться до оцінки й обліку поведінки суб'єктів господарювання, обліку людського чинника, передачі підстав для ухвалення рішення одним суб'єктом іншому, а також розробка не лише концепції механізму рефлексії, а і її реалізація на промисловому підприємстві на основі механізму рефлексії. Підхід рефлексії пов'язаний з осмисленням дій і закономірностей поведінки. Недоліком цього підходу було те, що організація не розглядалася як система стосунків між працівниками, спрямована на досягнення загальних цілей, а управління є процесом їх досягнення. Школа людських відносин вивчає поведінку працівників у малих групах, вплив стилю управління на роботу організацій (Е. Майо, А. Маслоу, Р. Лайкерт, К. Арджирис та ін.). У роботі [9] автор розглядає основні принципи координації організаційних структур, такі як розподіл і координація праці. Аналіз цієї праці показав, що в результаті розподілу та координації праці виділяється п'ять основних типів роботи (вище управління, виробничий персонал, професіонали, підтримка, управлінська ланка) і п'ять принципів

координації праці (пряме керівництво, стандартизація праці, знань і умінь), проте суб'єктивний чинник не торкнувся. Автор [9] досліджував питання, пов'язані з проблемами делегування повноважень і проблеми при формуванні команди. Автор [2] розглядав координаційні процеси на підприємстві з позиції існування конфліктних ситуацій із застосуванням ігрового моделювання діяльності підприємств. Центральну нішу в цій праці займає узгодження інтересів різних елементів системи.

Висновки. Проведений аналіз методологічних підходів до управління показав, що прибічники кожного з цих напрямів вважали, що їм вдалося знайти ключ до найбільш ефективного досягнення цілей організації. Проте практика управління показала, що прийоми, які виявилися успішними в одних ситуаціях і в конкретний час, не завжди успішні в інших. Тому потрібна розробка ефективного механізму, який поєднуватиме в собі окремі елементи кожної з вищепереліченої методології. Таким механізмом надалі пропонується вибрати механізм рефлексії координації управлінських потоків у загальній системі управління на підприємстві.

Список літератури

1. Баранцев Р.Г. Синергетика в современном естествознании / Баранцев Р.Г. - М.: Едиториал УРСС, 2003. 144 с.
2. Горелик В.А., Горелов М.А., Кононенко А.Ф. Анализ конфликтных ситуаций в системах управления. - М.: Радио и связь, 1991. - 288 с.
3. Жариков О.Н Системный подход к управлению. / Жариков О.Н. Королевская В.И., Хохлов С.Н.// Учебное пособие для вузов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, - 2001, - 62 с.
4. Князева Е.Н. Международный Московский синергетический форум (некоторые итоги и перспективы)/ Князева Е.Н. // Вопросы философии. - 1996. - №11-С. 148 - 152.
5. Кудрявцев И.К. Синергетика как парадигма нелинейности / Кудрявцев И.К., Лебедев С.А // Вопросы философии. - 2002. - №12 - С. 55 - 63.
6. Кугушева Т.В. Регламентация бизнес-процессов как основа построения процессно-ориентированной бизнес-модели организации // Материалы Всероссийской научно-практической конференции "Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями". Ставрополь, 2007
7. Лефевр В.А. Рефлексия /Лефевр В.А.- М., "Когито-Центр", 2003. - 496 с
8. Локтионов, М.В. Системный подход в менеджменте/ М.В. Локтионов - М.: Генезис, 2000. - 345с
9. Сертификат ГОСТ-РИСО 9001-2001 Оформление сертификатов качества ISO 9001

10. Тренев Н.Н. Підприємство та його структура: Діагностика. Управління. Оздоровлення: Навчальний посібник для вузів. - М.: "Видавництво ПРИОР", 2002 - 240 с.
11. Якубовський Н. Концептуальные основы стратегии развития промышленности Украины на период до 2017 года / Н. Якубовский, В. Новицкий, Ю. Киндзерский // Экономика Украины.- 2007. - №11(544)-С. 4-20.
12. Ackoff R. L. - Management Science, April 1958.
13. Alien L. A Management & Organization. New York, McGraw-Hill, 1959.
14. Ansoff H. I. Corporate Strategy. New York, McGraw-Hill, 1965.
15. Fayol H. General Key Concepts in Management || Classics of Organization Theory| J.M. Shafritz, J.S. Ott. - 2nd ed. - California: Brooks| Cole Publishing Company? 1987. -P.51-66.
16. H. Fayol. General and Industrial Management. Pitman, London, 1949.

Аннотация

И.А. Стреблянская

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ И КООРДИНАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ

Автор анализирует методологические подходы к управлению и координации управленческими потоками на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: управленческие потоки, процессный подход, системный подход, ситуационный подход, синергетический подход.

Summary

Iryna Streblyanskaya

AN ANALYSIS OF METHODOLOGICAL GOING IS NEAR MANAGEMENT AND CO- ORDINATION ADMINISTRATIVE STREAMS

An author analyses the methodological going near a management and co-ordination administrative streams on industrial enterprises.

Keywords: administrative streams, processный approach, approach of the systems, situatioonal approach, синергетический approach.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ АДАПТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглядається загальна постановка завдання і основних напрямів адаптивного планування виробничої діяльності підприємства, що дозволяють здійснити перехід від статичних методів планування, не відповідних умовам внутрішнього і зовнішнього середовища, що швидко міняється, до адаптивних підходів, спрямованих на задоволення вимог споживачів у поєднанні з підвищенням ефективності господарської діяльності підприємств.

Ключові слова: адаптивне планування, управління якістю, виробнича гнучкість.

У сучасній економіці ефективна діяльність підприємств залежить від їх уміння пристосовуватися до ринкових умов, швидко модифікувати процеси управління, впроваджувати нові механізми й інструменти планування виробничих і збутових функцій, адекватні ситуаціям, що склалися, у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Потреба підприємств в нових методах адаптивного планування виробництва зумовлюється недоліками традиційних методів [1]:

методи прогнозування чинників виробничо-збутової діяльності підприємства дають їх наближену динаміку, але не дозволяють своєчасно виявити їх зміни та врахувати при розробці виробничих планів і програм;

- технології визначення цілей розвитку та функціонування виробничої системи не враховують потреби і засобу суміжних з нею систем підприємства;

- у ході планування передбачається, що усі дії, які враховуються, функції, процеси та події мають бути виконані, незважаючи на те, що робляться поправки на невизначеність умов;

- відбувається неефективний розподіл великої кількості виробничих завдань між функціями і функціональними елементами системи, що призводить до диспропорції в робочому навантаженні і виникнення "вузьких місць";

- виробничі та збутові процеси здійснюються відповідно до внутрішніх, локальних завдань на короткостроковий період (як правило, на час одного виробничого циклу), які не взаємозв'язані між собою та із загальними цілями діяльності підприємства, внаслідок чого стратегія його розвитку представляється не більше ніж "переліком бажань".

Тобто метою справжньої роботи є загальна постановка завдання й основних напрямів адаптивного планування виробничої діяльності підприємства, що дозволяють здійснити перехід

від статичних методів планування, не відповідних умовам внутрішнього і зовнішнього середовища, що швидко міняється, до адаптивних підходів, спрямованих на задоволення вимог споживачів у поєднанні з підвищенням ефективності господарської діяльності підприємств.

Принципами планування є: комплексність, безперервність, адаптивність, обґрунтованість, оптимальність і індикативність [2, с. 14-15].

Планування вважається адаптивним, якщо плани, що розробляються, враховують конфлікти цілей, інтересів і розуміння ситуації, що склалася, на підприємстві різними суб'єктами і дозволяють досягти когерентності дій усіх елементів системи виробництва (система працює як одне ціле). Отже, з одного боку планування повинне забезпечувати виробничу систему актуальними цілями і завданнями, узгодженими між собою, виявляти проблемні ситуації і резерви для їх подолання, своєчасно надавати дієві програми за рішенням різномірних завдань і проблем, системно оцінювати наслідки прийнятих рішень, тобто визначати можливі сценарії функціонування підприємства. Виконання таких вимог свідчить, що сам процес планування гнучкий (здатний поглинути різноманітність управлінських завдань) і адаптивним (здатним взаємопов'язати цілі, завдання, дії, функції і процеси відповідно до поточних потреб суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища). З іншого боку, глобальною метою планування й реалізації розроблених планів виступає забезпечення стійкості, гнучкості і адаптивності виробничої системи - вона повинна мати достатній потенціал для підтримки безперебійної роботи у разі погіршення ситуації (зміни чинників виробництва), відповідності виробничого випуску вимогам за об'ємом, якістю і термінам, формування споживчої цінності пропонованих товарів і послуг.

Значимість методів адаптивного планування виробництва полягає в підвищенні ефективності діяльності підприємства за допомогою досягнення

збалансованості виробництва та споживання продукції в умовах невизначеності внутрішнього і зовнішнього середовища, вдосконалення інструментів і методів планування виробничої програми і планів.

Критеріями ефективності в плануванні виробництва виступають: дотримання термінів постачань; мінімізація виробничих витрат; зниження виробничого циклу; підвищення якості продукції, усунення появи бракованої продукції і дефектів у виробках; мінімізація запасів, підвищення оборотності запасів; оптимізація управлінських процесів, зниження невизначеності; забезпечення ритмічності виробництва; максимізація об'ємів продажів і ринкової долі; підвищення надійності заготівельних процесів.

Невід'ємним елементом адаптивного планування виробничої діяльності є управління якістю. Протягом багатьох років якість розглядалася у вузькому аспекті, як відсутність дефектів. У сучасній управлінській парадигмі управління якістю розширило свої межі і стало складним процесом, що забезпечує задоволення потреб споживачів, а також дозволяє збільшити ефективність підприємства. Комплексне управління якістю разом з підвищенням якості готової продукції, як головного критерію і важеля забезпечення конкурентоспроможності продукції, переслідує мету поліпшення якісних характеристик супутніх товарів і послуг, удосконалення бізнес процесів, результати яких мають значну цінність для споживача. При цьому цінність відбиває експлуатаційні характеристики продукції і чинники ефективності від взаємодії споживача з підприємством-постачальником.

Звідси випливає, що показниками адаптації підприємства до ринкових потреб, які змінюються, виступають:

кількість і питома вага відмов споживачам в здійсненні їх замовлень і запитів до обслуговування;

кількість і питома вага рекламаций від споживачів до якості продукції, виконання замовлень і обслуговування.

Вищеперелічені показники використовуються управлінським апаратом у здійснюваних ним функціях моніторингу, аналізу, планування контролю і координації виробничої та збутової діяльності, управлінні попитом і взаєминами зі споживачами. Низькі або нульові значення цих показників сигналізують про досягнення високої ефективності вказаних процесів.

Практична реалізація ідей адаптивного управління в цій роботі зводиться до адаптації діяльності підприємства до змін зовнішнього і внутрішнього середовища і до вимог споживачів. У даному випадку можна виділити три основні напрями, в яких повинна здійснюватися адаптація:

планування виробництва з урахуванням цінової кон'юнктури, облік рекламаций споживачів при управлінні виробничою діяльністю і якістю продукції, планування реалізації портфеля замовлень. Тобто в цій роботі з позицій адаптивного планування виробництва розробляються наукові положення з вдосконалення основних аспектів виробничої діяльності, але не розглядаються безпосередньо інші сфери діяльності підприємства (розробка продукції, управління персоналом і так далі).

Потрібно детальніше зупинитися на основних елементах адаптивного планування, що розглядаються в цьому дослідженні, і обгрунтувати суть адаптивності стосовно них.

1. З погляду обліку чинників попиту адаптивність повинна полягати в умінні прогнозувати вплив зміни ціни на попит, а також в здатності підприємства оперативно реагувати на зміни значень основних чинників, що впливають на попит (шляхом коригування асортименту продукції, обсягів виробництва цінової політики).
2. Управління виробничою діяльністю з урахуванням рекламаций споживачів має бути спрямоване на мінімізацію негативного впливу незадоволених споживачів, викликаній недостатньою якістю продукції, яке проявляється для підприємства у формі рекламаций. При цьому необхідно враховувати, у тому числі, такі чинники:
вплив рекламаций на попит;
витрати на запобігання рекламациям;
втрати в результаті виникнення рекламаций.

Причому необхідність обліку рекламаций споживачів має місце як на етапі проектування нових видів продукції (коли закладається баланс між якістю продукції та витратами на його досягнення), так і в процесі виробництва продукції (при визначенні необхідного рівня контролю якості і плануванні витрат на підвищення якості, якщо це технологічно можливо). Також треба враховувати, що облік рекламаций споживачів актуальніший для серійної продукції, коли на певну частину всього обсягу вироблюваної продукції поступають споживчі рекламации, оскільки при виробництві одиничних виробів виникнення рекламаций фактично неприпустиме.

3. Адаптивна реалізація портфеля замовлень споживачів, суть якої полягає в максимально своєчасному задоволенні їх потреб, яке виражається в дотриманні термінів постачання продукції. При цьому необхідно враховувати наявні у підприємства можливості, а також розмір втрат від несвоечасного виконання замовлень. У такому разі адаптивність реалізації портфеля замовлень зводиться до знаходження балансу між втратами від несвоечасного постачання продукції та витратами на розширення можливостей для виконання замовлень.

ОСНОВНИ НАПРЯМИ АДАПТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Інструментарій адаптивного планування виробництва охоплює:

систему поповнення запасів готової продукції у збутовій мережі, а також - сировину, матеріали і технологічні напрацювання у виробничих підрозділах, що забезпечує синхронізований матеріальний потік на вході виробничої системи, усередині і на виході;

моделі розвитку та функціонування виробничої системи підприємства з урахуванням рекламцій споживачів (відносно якості самої продукції, її продажів і постачань, обслуговування клієнтів);

методи агрегованого планування процесу обслуговування споживчих замовлень, що зачіпає діяльність виробничих, збутових і логістичних підрозділів підприємства;

інструменти аналізу попиту та пропозиції з урахуванням різномірних ринкових чинників, у тому числі - цінових;

методи динамічної оптимізації планових робіт з виробництва продукції на стратегічному й оперативному рівнях.

планування виробничої діяльності підприємства :

орієнтація на споживачів;

пристосування до споживчих переваг;

відмова від випуску продукції, яка відноситься до групи "неліквіди" і не відповідає вимогам споживачів;

гнучкість виробництва в обслуговуванні замовлень;

реалізація якісної продукції та супроводжуючих послуг;

формування резервів часу ресурсів і виробничих потужностей на період підвищеного попиту;

скорочення часу й операцій, які не сприяють приросту доданої вартості і формуванню цінності, збільшуючи цикл виконання замовлень;

забезпечення процесів навчання системи управління.

На рис. 1 показані елементи реалізації адаптивного планування виробничої діяльності підприємства в системі управління підприємством.

отже, виділимо характерні риси адаптивного

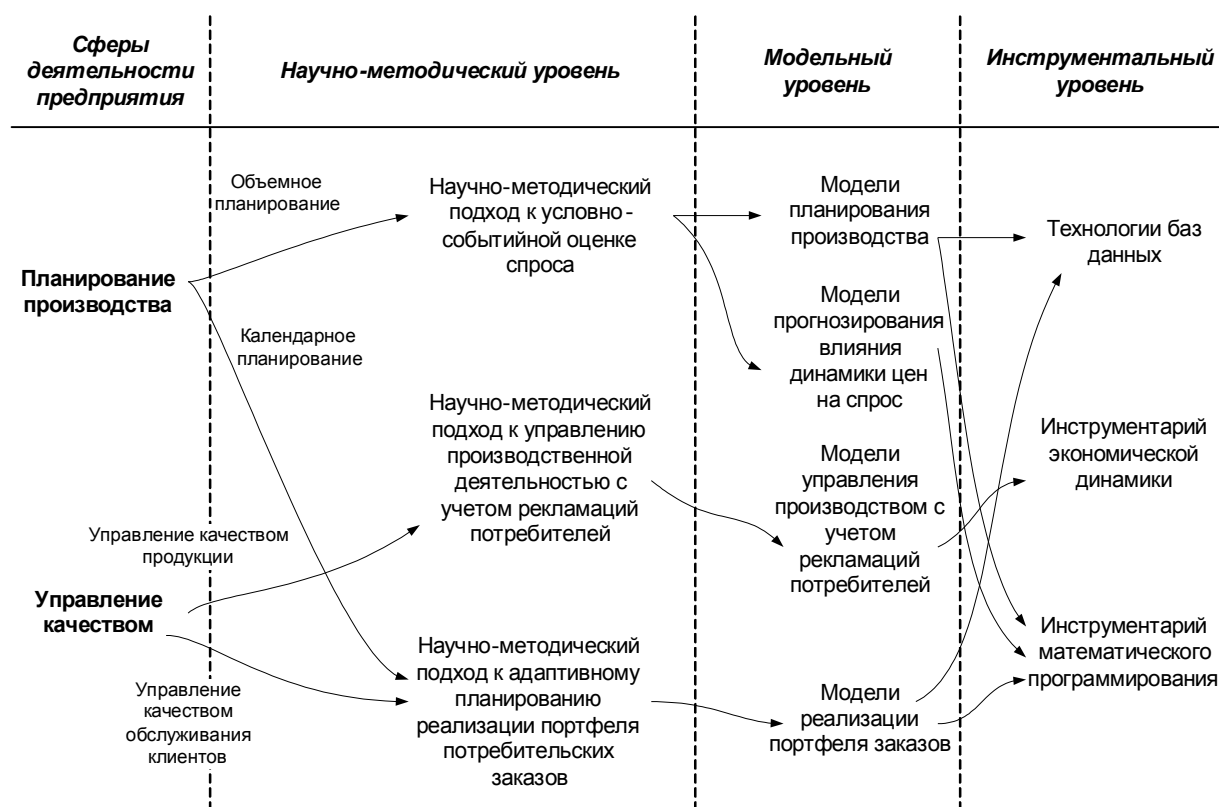


Рис. 1. Схема реалізації адаптивного планування виробничої діяльності підприємства

Уміння підприємства стримувати негативні наслідки відхилень, які настали в його діяльності, свідчить про стійкість функціонування. Процес стабілізації виробничої діяльності характеризуються виробничою гнучкістю - здатністю підприємства справлятися з дією чинників внутрішнього і зовнішнього середовища: : проблемними ситуаціями, що виникають в основних і допоміжних процесах, у стосунках з постачальниками, виконанні зобов'язань перед споживачами ринковому позиціонуванні [3, с. 26]. Тоді підприємство переходить до завдань оптимізації основних, допоміжних і управлінських процесів.

Запропонована постановка завдання адаптивного має досить універсальний і узагальнений характер, тому підлягає конкретизації відповідно до виділених на підприємствах проблем і специфіки їх

функціонування. Напрями подальших досліджень у цьому напрямі полягають у доведенні запропонованих напрямів до конкретних методів і механізмів.

Список літератури

1. Wincel J. P. Lean Supply Chain Management : A Handbook for Strategic Procurement. - New York: Productivity Press, 2004. - 240 p.
2. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: уч. - М.: Академия, 2007. - 272 с.
3. Benhabib B. Manufacturing. Design, production, Automation and Integration. - Canada, Toronto: Marcel Dekker, 2003. - 280 p.

Аннотация

О.Р. Виноградова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АДАПТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассматривается общая постановка задания и основных направлений адаптивного планирования производственной деятельности предприятия, которые позволяют осуществить переход от статических методов планирования, не соответствующих условиям внутренней и внешней среды, которая быстро меняется, к адаптивным подходам направленных на удовлетворение требований потребителей в сочетании с повышением эффективности хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: адаптивное планирование, управление качеством, производственная гибкость.

Summary

Ol'ga Vynogradova

ASIC DIRECTIONS OF ADAPTIVE PLANNING OF PRODUCTION ARE ON INDUSTRIAL ENTERPRISES

The general raising of task and basic directions of the adaptive planning of productive activity is in-process examined enterprises, which allow to carry out a transition from the static methods of planning, falling short of to the terms of internal and external environment which changes quickly, to adaptive approaches requirements of consumers sent to pleasure in combination with the increase of efficiency of economic activity of enterprises.

Keywords: adaptive planning, quality management, productive flexibility.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ МІСЬКИМ ЕЛЕКТРИЧНИМ ТРАНСПОРТОМ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Розглядаються напрямки підвищення якості і ефективності перевезень пасажирів і конкурентоспроможності підприємств міського пасажирського електричного транспорту в умовах ринкових трансформацій. Автор досліджує основні елементи сервісного обслуговування, фактори їхнього формування та управлінські інструменти їхнього коригування.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринкова трансформація.

Постановка проблеми. У період командно-адміністративної економіки основною метою державної транспортної політики було досягнення економічної ефективності кожного виду міського транспорту зокрема. Єдині за своєю природою процеси переміщення пасажирів формувалися транспортними відомствами на власний розсуд, частенько на збиток пасажирові, державі і суспільству в цілому. У зв'язку з цим міське господарство великих мегаполісів зазнавало величезних прямих і непрямих втрат, пов'язаних з недосконалістю роботи транспорту, при цьому якість пасажирських перевезень була на досить низькому рівні.

У зв'язку з переходом на ринкову модель господарювання у вітчизняній економіці актуалізувалися питання управління якістю продукції, робіт і послуг. Об'єктивною причиною цього слугує відмова від продавця, що домінував раніше так званого ринку, і визнання пріоритетності маркетингової концепції, заснованої на ринку споживача. Якість нині стає основним чинником конкурентної боротьби товаровиробників.

Міжнародний Союз громадського транспорту велику увагу приділяє популяризації досвіду тих міст, у яких завдяки політичній волі органів державної влади зроблені великомасштабні реальні заходи зі створення пріоритетних умов для розвитку та функціонування громадського пасажирського транспорту, що привело до істотного підвищення в них якості та рівня життя.

Проте громадські інститути, призначені стояти на варті прав споживачів, поки що залишаються недостатньо сформованими.

Аналіз динаміки досліджень і публікацій з проблеми якості транспортного обслуговування показав, що якщо раніше з цього питання щорічно видавалася значна кількість праць, то нині відповідні дослідження практично виявилися згорнуті, а публікації стали з'являтися порівняно рідко.

Ученими вироблені рекомендації до створення

систем якості транспортних послуг населенню для підприємств. Підготовлені відповідні документи для фахівців пасажирського транспорту. Зокрема, розроблені основи комплексного управління якістю товарів і послуг, які нині сформувалися в міжнародні стандарти в області якості. Вивчені механізми управління якістю перевезень пасажирів і розроблені рекомендації до процесів управління якістю. Ведеться робота над створенням нової законодавчої бази, регулюючої різні стосунки в автотранспортному комплексі. Розроблені і здійснюються різні програми державної, регіональної та місцевої підтримки транспорту, що містять окремі вимоги до якості послуг з перевезення пасажирів автомобільним і міським електричним транспортом. [1-4]

Усе це дозволяє стверджувати що в цілому до справжнього моменту сформувалися вимоги до управління якістю транспортного обслуговування пасажирів. Проте одним з недостатньо розроблених аспектів в управлінні якістю транспортного обслуговування пасажирів, що до того ж має важливе значення для практичного використання усього розробленого раніше арсеналу методів управління якістю, є показники якості та їх нормативи. Ці характеристики надання послуг з перевезення пасажирів пасажирським транспортом ніби замикають ланцюг зворотного зв'язку між пропозицією і попитом на транспортному ринку. Справді, якщо є розрив між показниками, які декларують, нормативами якості і реальними потребами пасажирів, то зусилля перевізників із задоволення попиту будуть, у загальному випадку, неадекватними. Тому відсутність науково обґрунтованих показників і нормативів якості приведе до згорання ділової активності, незадоволення попиту, що, зрештою, не дозволить повністю реалізувати наявні виробничі та ринкові потенціали. У результаті не будуть досягнені потенційно можливі соціально-економічні результати, станеться затримка економічного розвитку.

Тому актуальним завданням є дослідження комплексу питань, пов'язаних з показниками і нормативами якості міських пасажирських перевезень, і розробка на цій основі рекомендацій, спрямованих на вдосконалення діяльності перевізників і органів державного управління, замовників транспортних послуг, та їх виконання.

Мета дослідження - підвищення якості і ефективності перевезень пасажирів і конкурентоспроможності підприємств міського пасажирського електричного транспорту в умовах ринкових трансформацій.

Транспорт - одна з ключових галузей будь-якої держави. Стан транспортних послуг багато в чому залежить від стану економіки країни. Проте сам транспорт часто стимулює підвищення рівня активності економіки, наприклад, у країнах з розвиненим туризмом. Він дозволяє розширити масштаби виробництва, зв'язати виробництво і споживачів у слаборозвинених регіонах країни або світу.

Стало очевидним, що регулювання ринку транспортних послуг повинно поєднувати економічні й адміністративні методи дії на роботу транспорту, забезпечувати регулювання як у довгостроковій перспективі, так і в режимі оперативних дій. При цьому співвідношення економічних і адміністративних методів дії має бути настільки збалансованим, щоб зробити перевезення пасажирів міським електричним транспортом комфортними і досить рентабельними.

До основного чинника сервісного обслуговування незалежно від видів перевезення можна віднести якість обслуговування пасажирів. В умовах ринкової економіки якість послуги, як і будь-якого іншого товару, є визначальним чинником її конкурентоспроможності, у тому числі і на міському електричному транспорті. Світова практика свідчить, що забезпечити високу якість перевезень пасажирів за критеріями забезпечення безпеки і регулярності руху, культури обслуговування пасажирів а також охорона довкілля в умовах ринкових трансформацій неможливо без здійснення контролю над діяльністю підприємств міського електричного транспорту з боку держави. Нині розроблені та здійснюються різні програми державної, регіональної та місцевої підтримки транспорту, що містять окремі вимоги до якості послуг з перевезення пасажирів автомобільним і міським електричним транспортом. [1-4]

Якість послуги визначається сукупністю властивостей послуги, що зумовлюють її здатність до задоволення певної потреби пасажирів відповідно до його вимог (чи вимогами стандартів та інших нормативних документів).

Вимоги до якості встановлюються і фіксуються в нормативних і нормативно - технічних документах: державних, галузевих, фірмових стандартах, технічних умовах на продукцію, в технічних завданнях на проектування або модернізацію виробів у кресленнях, технологічних картах і технологічних регламентах, картах контролю якості і тому подібне. Перелік цей неважко продовжити.

На користь забезпечення конкурентоспроможності й ефективності виробництва у виконавця виникає необхідність задоволення постійно зростаючих вимог споживача, тобто безперервного підвищення якості послуг. Одним із найбільш стійких чинників конкурентоспроможності є регулярне підвищення рівня задоволення потреб пасажирів, що випереджає зростання тарифів на послуги, які надаються. При цьому актуальність проблеми підвищення якості зростатиме з насичення ринку послугами з перевезення пасажирів. Це пов'язано з тим, що проблема підвищення якості й ефективності транспортної системи країни має соціальне, політичне, науково-технічне й економічне значення.

Нині в усіх розвинених країнах загальновизнаний такий погляд на проблему підвищення якості:

- ніякі епізодичні, окремі, навіть блискуче організовані та великі заходи не можуть забезпечити значне підвищення якості продукції;
- для виконання завдання підвищення якості послуг потрібна система цілеспрямованих і планомірно здійснюваних заходів системою управління якістю. [5]

Важливою складовою системи управління якістю обслуговування пасажирів моніторинг вимог споживача з підвищення якості обслуговування, який повинен проводитися підприємствами міського електричного транспорту періодично, а також після впровадження різних нововведень в обслуговування пасажирів. [7]

При організації раціональної й ефективної роботи за якістю транспортного обслуговування необхідно діяти за такою схемою:

- 1) визначення потреби і виробітку вимог до якості перевезень (план, програма якості);
- 2) виконання плану, програми якості;
- 3) перевірка відповідності отриманої якості пред'явленим вимогам (виявлення відхилень) або констатація відповідностей;
- 4) дія для усунення відхилень отриманої якості від заданого (зворотний зв'язок).

При такому погляді на послідовність дій за якістю виявляється явище, що має надзвичайно важливе значення для усієї філософії робіт за якістю. Це наявність єдності й органічного

поєднання прямих і зворотних зв'язків у всіх діях людей, пов'язаних зі створенням і використанням (споживанням) продукції.

Для ефективної організації управління якістю продукції необхідно, щоб був не лише чітко виділений об'єкт управління, але і щоб чітко були визначені категорії управління, тобто явища, що дозволяють краще усвідомити і організувати увесь процес.

Що ж до управління якістю пасажирських перевезень, то варто виділити, як мінімум, такі категорії:

Об'єкт управління - якість пасажирських перевезень. Іноді об'єктом виступає конкурентоздатність технічний рівень або якийсь інший показник, характеристика.

Мета управління - рівень і стан якості пасажирських перевезень з урахуванням економічних інтересів перевізника і пасажирів, а також вимог безпеки й екологічності перевезень. Ідеться про те, яку сукупність властивостей і який рівень якості треба задати, а потім досягти і забезпечити, щоб ця сукупність і цей рівень відповідали характеру потреби. При цьому виникають питання ефективності виробництва та споживання, доступності ціни для споживача рівень собівартості та прибутковості продукції для її розробника та виробника.

Суб'єкт управління - органи усіх рівнів і особи, які управляють, покликані забезпечити досягнення і зміст планованого стану і рівня якості пасажирських перевезень.

Методи та засоби управління - способи, якими органи управління впливають на елементи процесу перевезення пасажирів, забезпечуючи досягнення та підтримку планованого стану і рівня якості пасажирських перевезень. Управління якістю використовує такі чотири типи методів:

1) економічні методи, що забезпечують створення економічних умов, спонукаючих вивчати запити пасажирів, створювати, забезпечувати перевезення, що задовольняє ці потреби та запити. До економічних методів належать правила ціноутворення, економічні санкції за недотримання вимог стандартів і технічних умов;

2) методи матеріального стимулювання, що передбачають, з одного боку, заохочення працівників за якісне забезпечення пасажирських перевезень (до цих методів належать: створення систем преміювання за високу якість, установлення надбавок до заробітної плати та ін.), а з іншого - стягнення за заподіяний збиток від їх неякісності;

3) організаційно-розпорядливі методи, здійснювані за допомогою обов'язкових для виконання директив, наказів, указівок керівників.

До організаційно розпорядливих методів управління якістю пасажирських перевезень відносяться також вимоги нормативної документації;

4) виховні методи, що чинять вплив на свідомість і настрій учасників процесу перевезення пасажирів, спонукаючи їх до високоякісної праці і чіткого виконання спеціальних функцій управління якістю пасажирських перевезень. До них належать: моральне заохочення за високу якість продукції, виховання гордості за честь заводської марки та ін.

Вибір методів управління якістю пасажирських перевезень і пошук їх найбільш ефективного поєднання - один з найбільш творчих моментів у створенні систем управління, оскільки вони роблять пряму дію на людей, що беруть участь у процесі перевезення пасажирів.

Засоби управління: оргтехніка (у тому числі, комп'ютери), засоби зв'язку, тобто, усе те, що використовують органи й особи, які управляють виконанням спеціальних функцій у системах управління якістю. До складу засобів управління якістю пасажирських перевезень також входить банк нормативної документації, що регламентує показники якості продукції й організовує виконання спеціальних функцій управління якістю.

Управлінські стосунки, тобто стосунки субординації (підпорядкування) та координації (співпраці).

Стосунки субординації зазвичай характеризуються вертикальними зв'язками від керівника до підлеглих. Зміст цих стосунків визначається мірою централізації та децентралізації функцій і завдань управління якістю пасажирських перевезень. На рівні підприємства відношення субординації по управлінню якістю визначається виробничою структурою підприємства і структурою діючої системи управління якістю. Управлінські стосунки базуються на поєднанні єдиноначальності, колегіальності, активності членів трудового колективу, на економічних, моральних і матеріальних стимулах.

Стосунки координації характеризуються горизонтальними зв'язками між окремими працівниками й організаціями, вступаючими у взаємодію заради забезпечення певного рівня якості продукції або його поліпшення.

Висновки. Отже, в умовах ринкових трансформацій управління якістю пасажирських перевезень є невід'ємною частиною функціонування та розвитку транспортних підприємств. Усе більше освоєння нового для нашої країни економічного середовища відтворення, тобто ринкових стосунків, диктує необхідність постійного поліпшення якості

пасажирських перевезень з використанням для цього усіх можливостей, усіх досягнень прогресу в галузі техніки і організації виробництва.

Перспективи розвитку в цьому напрямі. Упровадження на практиці запропонованих методів підвищення якості пасажироперевезень на міському електротранспорті дозволить істотно підвищити цей показник.

Список літератури

1. ДСТУ ISO 9004-2-96 "Управління якістю та елементи системи якості. Настанови щодо послуг". Чинний від 27.09.1996. К.: Держстандарт України, 1996. - 25.
2. ДСТУ ISO 9004-4-98 "Управління якістю та елементи системи якості". Чинний від 03.04.2001. К.: Держстандарт України, 1998. - 24.
3. ДСТУ ISO 9000-2001 "Системи управління якістю. Основні положення та словник". Чинний від 27.07.2001. К.: Держстандарт України, 2001. - 26.
4. СОУ 60.2-3363588-0002:2006 Послуги міського електричного транспорту. Показники якості.
5. Гличев А. В., Круглов М. И. "Управление качеством продукции" М: "Экономика" 1979.
6. <http://mintrans.gov.ua/>
7. <http://mintrans.ru>

Аннотация

М. В. Далека

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ГОРОДСКИМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ ТРАНСПОРТОМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье рассматриваются направления повышения качества и эффективности перевозок пассажиров и конкурентоспособности предприятий городского пассажирского электрического транспорта в условиях рыночных трансформаций.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рыночная трансформация.

Summary

Mariya Daleka

QUALITY MANAGEMENT OF PASSENGER TRANSPORTATIONS BY PUBLIC ELECTRIC TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATIONS

In the article directions of upgrading and efficiency of carrying passengers and competitiveness of enterprises of public passenger electric transport are examined in the conditions of market transformations.

Keywords: competitiveness, market transformation.

ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Висвітлено вплив світової фінансової кризи на залучення іноземних інвестицій в економіку України. Проаналізовано рівень інвестування основного капіталу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області за останні сім років. Запропоновано напрямки поліпшення інвестиційного клімату, щоб привабити потенційних інвесторів.

Ключові слова: іноземні інвестиції, основний капітал, світова фінансова криза.

Актуальність проблеми. Подолання наслідків світової фінансової кризи в сільському господарстві зокрема, та в економіці України в цілому, неможливе без залучення значних обсягів внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів. Досвід розвитку різних країн світу доводить, що економіка країни тоді досягає успіхів, коли в її розвиток залучаються внутрішні джерела фінансових ресурсів у поєднанні із зовнішніми, а для будь-якої країни з економікою, що трансформується, зовнішні фінансові надходження просто необхідні. Зовнішні фінансові ресурси вкрай потрібні і для України. При умові дефіциту власних фінансових ресурсів їх роль важко переоцінити. Залучення іноземного капіталу дозволило б підвищити життєвий рівень населення, що також є важливою передумовою успішного переходу України до ринкової моделі економіки та інтеграції в світову економічну систему. Крім того, в Україні необхідно звернути увагу на напрямки використання іноземних ресурсів. Як зазначає український учений-економіст О. Плотніков "...потрібно не займатись "нецільовим їх використанням", а використовувати ці гроші для розвитку національної економіки" [1]. У сільському господарстві нашої країни криза є ще глибшою, а її наслідки ще більш згубні, ніж в інших галузях національної економіки. Загалом можна сказати, що поживлення інвестиційної діяльності на макрорівні було б передумовою прискорення економічного розвитку та виведення держави з кризи, а в сільському господарстві країни слугувало б початком структурних зрушень з подальшим підвищенням якісних показників господарської діяльності та забезпеченням впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам іноземного інвестування в економіку України завжди приділялася належна увага. Їх вивчали провідні українські вчені: І. В. Бураковський, В. І. Власов, А. П. Гайдуцький, П.

І. Гайдуцький, М. І. Кісіль, Ю. О. Луценко, О. В. Плотніков, К. А. Приб, П. Т. Саблук, Г. В. Черевко, О. В. Шебаніна та ін. Однак деякі аспекти цих проблем і надалі залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, на нашу думку, необхідне детальне дослідження іноземного інвестування агропромислового комплексу України, в тому числі заслуговують на увагу проблеми вкладення іноземних інвестицій в реструктуризовані сільськогосподарські підприємства Чернівецької області. Тому потрібно всебічно розглянути можливості поліпшення інвестиційного клімату в сільському господарстві області та розробити заходи, які б стимулювали інвестиційні процеси.

Метою статті є висвітлення існуючого на сьогодні в Україні інвестиційного клімату, аналіз залучення інвестицій, у тому числі й іноземних, в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області, розробка напрямків стимулювання інвестиційних процесів у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. Шляхи розв'язання проблем іноземного інвестування в економіку України пов'язані, в першу чергу, з тенденціями світових інвестиційних процесів, динамікою прямих іноземних інвестицій, умовами формування інвестиційного іміджу України на міжнародному ринку капіталів та її позиції у світових інвестиційних рейтингах, а також з рівнем державного впливу на інвестиційні процеси. П. Т. Саблук та деякі інші українські вчені зазначають, що для іноземних інвестицій характерна зміна напрямку їх спрямування. Так, з II половини 40 років XX ст. іноземні інвестиції декілька разів змінювали напрям свого спрямування, що залежало, в першу чергу, від політичної ситуації, а інтенсивність іноземних інвестицій залежала від соціально-економічних процесів. У кінці 40-х - на початку 50-х років XX ст. іноземні інвестиції спрямовувалися на відновлення економік країн, що постраждали від Другої світової війни. З середини 50-х і до кінця 60-х років - на розвиток країн, що

звільнилися від колоніальної залежності. У кінці 60-х років іноземні інвестиції знову змінюють свій рух і до початку 80-х років спрямовуються на становлення постіндустріальних країн Азії та розбудову виробничого і фінансового секторів Латиноамериканського регіону. У 80 - 90 роках іноземні інвестиції спрямовані на розвиток економік країн Центральної та Східної Європи, а з 2000 року - в економіку країн Центральноазійського регіону [2].

Як нами вже раніше відзначалося, іноземні інвестиції знаходяться у прямій залежності від

проблем світової фінансової кризи. Так, якщо протягом останніх років, які передували світовій фінансовій кризі, показники прямих іноземних інвестицій були відносно позитивними, то з початком кризи процес прямого інвестування сильно гальмується. Найбільші надходження іноземних інвестицій протягом років, що передували фінансовій кризі, були в такі країни світу (табл. 1). Прямі іноземні інвестиції в колишні соціалістичні країни та країни СНД у 2007 році становили 97,6 млрд. дол. 3

Таблиця 1

Країни світу за обсягом прямих іноземних інвестицій

Країна	Прямі іноземні інвестиції, млрд. дол.		2007р. у % до 2006р.
	2006р.	2007р.	
США	175,4	192,9	110,0
Великобританія	139,5	171,1	122,7
Франція	81,1	123,3	152,0
Нідерланди	4,4	104,2	2368,2
Китай	69,5	67,3	96,8
Росія	28,7	48,9	170,4
Бразилія	18,8	37,4	198,9

Джерело: ЮНКТАД // Ведомости. – 2008. – 10 января. – С. 103.

Україна ще до початку світової фінансової кризи мала проблеми з надходженням іноземних інвестицій, які спричинялися нестабільністю політичного клімату та специфікою правової діяльності. З початком фінансової кризи потік іноземних інвестицій в економіку України різко зменшився (табл.2). Так, в III кварталі 2008 року найбільший спад іноземних інвестицій зафіксовано

у будівництві, порівняно з I півріччям 2008 року вони зменшилися майже у 18 разів. Приблизно в 5 разів зменшилися іноземні інвестиції у фінансову діяльність, хімічну та нафтохімічну галузі промисловості. У сільське господарство України іноземні інвестиції в III кварталі 2008 року, порівняно з I півріччям, зменшилися приблизно у 4,5 рази.

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Прямі іноземні інвестиції, млн. грн.		
	I півріччя 2008р.	III квартал 2008р.	всього станом на 1 жовтня 2008р.
Фінанси	2048,1	425,5	7342,7
Торгівля	524,1	271,3	3866,1
Будівництво	468,7	26,5	2127,0
Сільське господарство	277,0	62,7	897,0
Операції з нерухомістю	942,4	236,9	3849,4
Харчова промисловість	195,3	- 7,7	1748,8
Металургійна промисловість	75,7	42,4	1715,2
Машинобудування	96,3	55,0	1164,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	104,4	22,0	967,2
Культура, спорт	150,5	56,5	492,8

Джерело: Держкомстат України // Коммерсантъ. Украина. – 2008. – 18 ноября. – С. 1.

**ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Український учений-економіст А. П. Гайдучий зазначає, що наслідком довготривалої кризи в сільському господарстві України є значне скорочення його матеріально-технічної бази, зменшення приблизно в 2 рази кількості сільськогосподарських машин і знарядь, тракторів, вантажних автомобілів і зернозбиральних комбайнів. А це викликало різке зниження ефективності сільськогосподарського виробництва та зменшення кількості виробленої продукції [4].

Більшість українських учених сходяться на думці, що інвестиційне забезпечення сільського господарства на сьогодні знаходиться на дуже низькому рівні. Так, П. Т. Саблук зазначає, що тоді,

як у сільському господарстві України зосереджено 40 % капіталу держави, включаючи вартість землі, рівень інвестиційного забезпечення задовольняє лише 8 - 10 % потреби галузі [5]. А щоб вивести сільське господарство України з кризи, на даний час необхідно інвестицій у сумі приблизно 35 млрд. дол. США, з них майже 3 млрд. дол. США для оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, 12 млрд. дол. США інвестицій необхідно для відновлення виробництва цукру, 1 млрд. дол. США - для олійножирової, м'ясо- та молокопереробних галузей [6].

Таблиця 3

**Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств Чернівецької області
за видами економічної діяльності**

млн. грн.

Види економічної діяльності	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сільське господарство	8,8	13,5	14,5	18,1	46,4	43,4	94,6
Промисловість	99,6	147,9	163,8	210,1	229,1	567,5	590,0
Будівництво	6,4	33,1	80,9	75,7	70,5	104,0	156,8
Торгівля	10,8	18,8	64,8	55,9	68,7	158,2	478,9
Фінансова діяльність	4,9	12,1	7,4	14,9	10,9	13,0	15,7
Операції з нерухомістю	38,8	39,3	60,4	141,9	182,7	301,6	593,9
Інші види економічної діяльності	70,5	61,3	128,4	138,9	146,5	263,7	402,1
Усього	239,8	326,0	520,2	655,5	754,8	1451,4	2332,0

Джерело: Складено за даними ГУС у Чернівецькій області

Інвестиції в основний капітал підприємств Чернівецької області в 2007 році займали найменшу питому вагу (1,2 %) у структурі інвестицій в основний капітал підприємств України 7. На нашу думку, це свідчить про те, що розвитку економіки Чернівецької області не приділяється належна увага.

Проаналізувавши динаміку інвестицій в основний капітал підприємств Чернівецької області, бачимо, що у 2007 році, порівняно з 2001 роком, загальний обсяг інвестицій зріс майже в 10 разів. Найбільший ріст інвестицій спостерігався в торгівлю та будівництво відповідно в 44 та в 25 разів. Інвестиції в сільське господарство зросли майже в 11 разів. Загалом зазначимо, що протягом аналізованого періоду зростання обсягу інвестицій в підприємства Чернівецької області спостерігалось за всіма видами економічної діяльності (табл. 3).

Розглянувши динаміку структури інвестицій в

основний капітал підприємств Чернівецької області за 2001 - 2007 роки, бачимо, що в 2001 році найбільшу питому вагу (41,5 %) займали інвестиції в галузі промисловості, а в 2007 році їх питома вага зменшилася до 25,3 %, натомість до 25,5 % зросла питома вага інвестицій в операції із нерухомістю, які й зайняли в 2007 році перше місце у структурі інвестицій. Питома вага інвестицій у сільське господарство Чернівецької області в 2007 році, порівняно з 2001 роком, хоча й дещо зросла, однак протягом усього аналізованого періоду залишалася дуже низькою, що, на нашу думку, свідчить про відсутність сприятливого для сільського господарства інвестиційного клімату (табл. 4). Зазначимо також, що у 2007 році 52,5 % інвестицій, укладених у сільське господарство, були спрямовані на реконструкцію та технічне переоснащення існуючого основного капіталу та 47,5 % інвестицій - на введення в дію нових засобів виробництва [7].

Таблиця 4

**Динаміка структури інвестицій в основний капітал підприємств
Чернівецької області за видами економічної діяльності**

відсотків

Види економічної діяльності	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сільське господарство	3,7	4,1	2,7	2,8	6,1	3,0	4,1
Промисловість	41,5	45,4	31,5	32,1	30,4	39,1	25,3
Будівництво	2,7	10,2	15,6	11,5	9,3	7,2	6,7
Торгівля	4,5	5,8	12,5	8,5	9,1	10,9	20,5
Фінансова діяльність	2,0	3,7	1,4	2,3	1,4	0,9	0,7
Операції з нерухомістю	16,2	12,0	11,6	21,6	24,3	20,8	25,5
Інші види економічної діяльності	29,4	18,8	24,7	21,2	19,4	18,1	17,2
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: Розраховано і складено за даними ГУС у Чернівецькій області

Ми погоджуємось із думкою професора Г. В. Черевка, який вважає, що для забезпечення достатньо високого рівня інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств необхідно суттєво покращити інвестиційний клімат в сільському господарстві, щоб зробити його потенційно привабливим для вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Саме формування сприятливого інвестиційного клімату, а також стимулювання інвестиційних процесів засобами непрямого впливу є головним завданням держави, оскільки прямі державні кошти потрібно

виділяти лише для фінансування програм державного рівня 8.

Проаналізувавши динаміку прямих іноземних інвестицій в основний капітал підприємств Чернівецької області, бачимо, що у 2007 році, порівняно з 2001 роком, загальний обсяг інвестицій зріс майже в 4 рази. Залучення іноземних інвестицій в сільське господарство в 2001 році не відбувалося, а в 2007 році, порівняно з 2002 роком, вони зросли в 13 разів. Однак обсяг іноземних інвестицій у сільське господарство все ще залишається досить малим.

Таблиця 5

**Динаміка прямих іноземних інвестицій в основний капітал підприємств
Чернівецької області за видами економічної діяльності**

млн. дол. США

Види економічної діяльності	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сільське господарство	-	0,1	0,2	0,4	0,4	0,4	1,3
Промисловість	5,6	5,5	7,0	9,7	11,8	20,0	24,8
Будівництво	-	-	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Торгівля	2,0	3,2	3,8	3,7	3,8	3,4	2,9
Операції з нерухомістю	1,5	3,8	4,8	5,0	6,9	8,2	14,8
Інші види економічної діяльності	3,8	4,0	4,1	5,7	5,5	4,8	7,4
Усього	12,9	16,6	20,1	24,5	28,4	36,8	51,2

Джерело: Складено за даними ГУС у Чернівецькій області

Основним іноземним інвестором для сільського господарства Чернівецької області в 2007 році була Німеччина, яка здійснила інвестицій на суму 871,6 тис. дол. США, що становить 81,8% усіх іноземних інвестицій. Серед інших іноземних інвесторів необхідно також виділити Нідерланди - 122,4 тис. дол. США, Італію - 62,9 тис. дол. США, Румунію - 6,6 тис. дол. США та Ізраїль - 1,6 тис. дол. США, які відповідно становлять 11,5%, 5,9%, 0,6% та

0,2% у структурі іноземних інвестицій 9.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що падіння сільськогосподарського виробництва та погіршення становища сільського господарства в Україні протягом 1995 - 2005 років не дозволяло використовувати чинник макроекономічного розвитку як важіль залучення іноземних інвестицій. Економічне поживлення,

**ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

яке з'явилося в 2005 - 2007 роках, можна розглядати як передумову зростання надходження іноземних інвестицій в сільське господарство.

Можливості перетворення сільського господарства України у галузь із високим рівнем залучення іноземних інвестицій передбачають необхідність виконання таких умов:

- проведення ефективних аграрних та економічних реформ і перехід до етапу сталого економічного зростання;

- підвищення зрілості національної економіки й особливо банківського та фінансового сектора;

- переорієнтація фінансових потоків для того, щоб вони не проходили мимо України та мимо Чернівецької області всередині України;

- досягнення стану політичного лідерства в регіоні з одночасним зміцненням внутрішньополітичного становища.

Список літератури

1. Плотніков О. В. Економічні перспективи політичних конфліктів // Політика і культура. - 2001. - №3. - С. 14 - 17.

2. Саблук П. Т., Власов В. І., Кісіль М. І., Пріб К. А. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій // Економіка АПК. - 2008. - №9. - С. 3 - 14.
3. Бураковський І. В., Плотніков О. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. - Харків: Фоліо, 2009. - С. 153.
4. Гайдуцький А. П. Підвищення інвестиційної привабливості інфраструктури аграрного сектора // Економіка АПК. - 2004. - №10. - С. 99 - 106.
5. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Луценко та ін.; За ред. П. І. Гайдуцького. - Київ: ННЦ ІАЕ, 2005. - С. 306.
6. Шебаніна О. В. Інвестиційне забезпечення розвитку продовольчого підкомплексу АПК // Економіка АПК. - 2007. - №2. - С. 56 - 61.
7. Інвестиційна та будівельна діяльність в області у 2007 році / Статистичний збірник. - Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2008. - С. 43.
8. Черевко Г. В. Державне регулювання економіки в АПК: Навч. посіб. - Київ: Знання, 2006. - С. 104.
9. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності області за 2007 рік / Статистичний бюлетень. - Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2008. - С. 13 - 18.

Аннотация

М.Д. Гылка

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБНОВЛЕНИЕ
ОСНОВНОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ**

Отражено влияние мирового финансового кризиса на привлечение иностранных инвестиций в экономику Украины. Проанализирован уровень инвестирования основного капитала сельскохозяйственных предприятий Черновицкой области за последние семь лет. Предложены направления улучшения инвестиционного климата для того, чтобы привлечь потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, основной капитал, мировой финансовый кризис.

Summary

Marina Gylka

**ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN FIXED ASSETS TURNOVER
FARMS CHERNIVTSI REGION**

The article describes the impact of the global financial crisis on foreign investment in Ukraine. Analyzed the level of investment capital farms Chernivtsi region over the past seven years. Suggested areas for improvement of investment climate in order to attract potential investors.

Keywords: foreign investments, fixed assets, world financial crisis.

ФІНАНСИ

УДК 368.914 (477)

© Небава М. І., 2010

Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

ФІНАНСОВА НАПРУЖЕНІСТЬ У ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ АЛЬТЕРНАТИВИ ЩОДО ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Розглядаються можливі варіантні підходи щодо зниження фінансової напруженості у пенсійній системі України в напрямку оптимізації бюджету Пенсійного фонду та проблеми подальшого реформування другого та третього рівнів пенсійного забезпечення. Досліджуються можливі наслідки різних варіантів розвитку системи пенсійного забезпечення.

Ключові слова: страхові внески, пенсійний фонд, фінансова напруженість.

Актуальність проблематики. Реформування пенсійної системи України, яка фактично розпочалася ще 2003 року, - це на сьогодні надзвичайно актуальне та досить складне завдання. Саме тоді низкою законів закріплено намір запровадження трирівневої пенсійної системи. Основною її метою було доповнення існуючого солідарного Пенсійного фонду накопичувальним пенсійним забезпеченням - другим і третім рівнями пенсійної системи, про що автором наголошувалося раніше, в т.ч. із урахуванням тенденцій трансформації національних систем пенсійного забезпечення в Європейських країнах з перехідною економікою [1-2].

Однак створення трирівневої пенсійної системи в Україні, на жаль, звелось лише до банального перманентного підвищення пенсій, особливо перед черговими виборами. Останніми роками йшло лише реформуванням солідарного пенсійного страхування, тому, солідарна пенсійна система зі всім її удосконаленням не у змозі розв'язати проблему забезпечення гарантованого конституційного рівня життя, аналіз якої автором поряд з іншими економістами проводився раніше [3].

Отже, започаткована пенсійна реформа в Україні 2003 року виявилася ще далеко не завершеною. По-перше, сучасний рівень пенсій такий, що не забезпечує людей пенсійного віку від бідності. По-друге, пенсійна система залишається соціально несправедливою - як за професійною, так і за гендерною ознакою. По-третє, протягом цього періоду не відбулося детінізації заробітків і

доходів загалом. По-четверте, функціонування Пенсійного фонду України не може обійтися без дотацій із Державного бюджету.

Усі аналітичні вітчизняні та зарубіжні дослідження вказують на поглиблення кризи пенсійної системи, яка впливає на всі державні фінанси та створює загрозу, за твердженням М. Свенціцької, для економічного розвитку України [4].

Пенсійні внески, які стягуються із заробітних плат в Україні, найвищими в Європі, що, безумовно, знижує чистий заробіток і є однією з причин відпливу працівників до тіньової сфери, псевдопідприємництва та, власне, за кордон. Ці внески недостатні для покриття видатків Пенсійного фонду на поточну виплату пенсій. Тому, зростають бюджетні дотації на пенсії, що унеможлиблює для бюджету фінансування звичайних видатків: на дороги, охорону здоров'я, освіту, систему правосуддя або національну безпеку.

Насторожує серйозно той факт, що частка пенсійних видатків у ВВП стрімко збільшується. Якщо пенсійні витрати в Україні вже у 2008 році сягнули 16% ВВП, що є найвищим показником у Європі, за винятком Італії, то вже, як зазначила академік Лібанова Е., за попередніми даними, 2009 року вони становлять близько 18%, що є найвищим показником у світі [5], хоча середній рівень державних видатків на пенсії у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 2005 році становив 7% від ВВП. Подальше збільшення навантаження на зайняту частину населення у вигляді підвищення внесків і податків на фінансування пенсійних

видатків стимулюватиме тіньову сферу та деградацію решти галузей, що залежать від бюджету.

Варто додати, що реформа пенсійної системи - це також нагальна справа більшості європейських країн. Наприклад, у Німеччині є великою проблемою відновлювання населення, бо рівень народжуваності там один із найнижчих у Європі. Німці виходять на пенсію у 65 років, тому цей рубіж із наступного року почне зростати на один місяць. У 2028 році він має сягнути 67 років. Франція також розпочинає велику перебудову пенсійної системи. Реформа стосується всіх, адже народжуваність у країні спадає, а тим часом кількість пенсіонерів щороку стрімко зростає. Пропорційно збільшується й дефіцит пенсійної скарбниці. Щороку армія французьких пенсіонерів збільшується на 500 тисяч осіб. Середня тривалість життя тут також зростає. А відрахування до пенсійної скарбниці не змінюються і навіть спадають, адже й народжуваність майбутніх працівників і платників податків знижується [6].

Наряду з зазначеними труднощами гостро стоїть проблема балансування бюджету Пенсійного фонду України, окремі спроби балансування якого зводилися до спроб збільшити надходження. Фактично вони здійснювалися тільки в двох напрямках: перший - підвищення розміру пенсійного збору для роботодавців, другий - спроби змусити підприємців - фізичних осіб сплачувати бодай мінімальний пенсійний внесок. Але робота щодо скорочення витрат майже не велася.

Необхідно особливо підкреслити, що можливе подальше лавиноподібне збільшення пенсійних видатків може призвести до посилення фінансової напруженості та поставити під загрозу виконання державою своїх традиційних бюджетних функцій і зобов'язань - як у соціальній сфері (передусім це стосується фінансування освіти, охорони здоров'я, культури, соціальної допомоги бідним і сім'ям з дітьми тощо), так і в інших сферах (оборона, охорона правопорядку, наука, Євро-2012 тощо). Зауважимо, що вже нині кожна шоста гривня держфінансів іде на пенсійні виплати. Міністром фінансів України нещодавно озвучена цифра: станом на перший квартал 2010 року дефіцит Пенсійного фонду України перевищив 29 млрд. грн., що в умовах недостатнього держбюджету України вистачає лише на соціальні потреби й обслуговування боргів.

Отже, зняття фінансової напруженості у вітчизняній пенсійній системі потребує, перш за все, раціоналізації пенсійних видатків, що є нагальною потребою сьогодення.

Мета статті. Систематизувати та проаналізувати варіантні підходи до зниження

фінансової напруженості у пенсійній системі України через пошук шляхів оптимізації бюджету Пенсійного фонду та визначити проблеми подальшого реформування другого і третього рівнів пенсійного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. На фоні досить складних існуючих проблем пенсійного забезпечення в Україні, на жаль, достатньої уваги пенсійному реформуванню не приділялось, навпаки йшло зволікання з реалізацією накопичувального пенсійного забезпечення 7.

На березневій зустрічі 2010 р. з представниками профспілок, голова Федерації професійних спілок В. Хара вручив президенту України національну профспілкову доповідь і пропозиції профспілок щодо подальшого розвитку соціально-економічних і трудових відносин.

Ключовим у цих пропозиціях були питання пенсійного забезпечення. Зокрема, з метою подолання бідності було запропоновано:

- ліквідувати "зрівнялівку" в пенсійному забезпеченні;
- запровадити справедливі принципи нарахування пенсії залежно від стажу та заробітку;
- довести мінімальний розмір пенсії до реального прожиткового мінімуму для непрацездатної особи, а середній - до не менш як 40% від заробітної плати;
- скоротити розрив між мінімальними і максимальними пенсіями.

У реалізації цих заходів закладена важлива мета - подолання бідності та зменшення розшарування населення за рівнем доходів. Звідси, соціально справедливіше буде створення умов, коли заможніші віддадуть частку коштів для того, щоб рівень життя бідних усе-таки став трохи пристойнішим.

У зв'язку з ухвалою наприкінці 2009 року Закону України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати", істотно збільшується мінімальна пенсія і неминуче посилюється дефіцит власних коштів Пенсійного фонду. Отже, безумовно, зростатиме потреба в бюджетних дотаціях.

Щодо шляхів оптимізації пенсійних надходжень у таких складних фінансових умовах пропозиції Інституту демографії та соціальних досліджень, за визначенням академіка Лібанової Е., аби пом'якшити наслідки на основі узагальнення результатів обговорення подальшого реформування пенсійної системи можуть бути такі [5]:

По-перше, доплати, пов'язані з підвищенням прожиткового мінімуму, зокрема з підвищенням пенсій, здійснювати поетапно, переважно у другій половині року, щоб Пенсійний фонд міг хоч якось оговтатися від проблем, пов'язаних із фінансовою кризою.

По-друге, з метою збереження диференціації між трудовими та соціальними пенсіями, пропонується залишити існуючий розмір мінімальної гарантованої виплати на рівні 601,4 грн. для соціальних пенсій, а відповідно до нових розмірів прожиткового мінімуму підвищити тільки мінімальну пенсію за віком.

Щодо оцінки можливостей обмеження пенсій, то вважається, що переважна більшість сучасних пенсіонерів отримують низькі пенсії. Зокрема, станом на січень 2010 року 55% пенсіонерів отримували пенсії не вище 800 грн., а їхня частка в загальній сумі видатків на виплату пенсій становила лише 38%. А 12% пенсіонерів з найвищими пенсіями (понад 1500 грн.) отримували 28% загального обсягу місячних видатків на виплату пенсій. До цієї групи належать переважно особи, яким пенсії призначено за окремими законами (державні службовці, судді, науковці, журналісти тощо), та пенсіонери, які працювали на підземних роботах.

Як зазначила академік Лібанова Е.М., мова йде про альтернативу підвищенню мінімальної пенсії. Або варто економити за рахунок сукупності пенсіонерів, що отримують від 500 до 900 грн., або - за рахунок тієї сукупності, що отримує понад 1500 грн. [5]. У таких умовах навантаження на пенсійну систему неминуче зростатиме, що спонукає до необхідності пошуку відповідних альтернатив, які систематизовані та наведені в таблиці 1.

Безперечно, поглиблення пенсійної реформи виходить далеко за межі балансування бюджету Пенсійного фонду України, тому жоден із наведених у таблиці 1 варіантів обмеження неконтрольованого зростання видатків Пенсійного Фонду України не може розглядатися як елемент реформування, а лише як елемент балансування. Проте балансування бюджету ПФУ є необхідною умовою подальшого проведення реформи, зокрема запровадження другого рівня, оскільки це прямо записано в Законі "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування".

Необхідно визнати доречним, що існує нагальна потреба поступового збільшення тривалості страхового стажу, необхідного для призначення мінімальних пенсій. А тих працівників, які не мають такого трудового стажу, для підвищення пенсій до рівня соціальних стандартів необхідно включити в систему соціальної допомоги та надавати їм допомогу до пенсії за рахунок податкових надходжень до державного бюджету, а не за рахунок страхових внесків, які надходять до Пенсійного фонду.

На наш погляд, уже сьогодні, до прийняття конституційного рішення про підвищення

пенсійного віку, можна розглядати пропозиції щодо скорочення можливостей одержання дострокових пенсій. Наприклад, не виплачувати в період роботи достроково призначених пенсій, оптимізувати порядок перерахунку пенсій працюючим пенсіонерам, призначати спеціальні пенсії лише при досягненні загальноновстановленого віку тощо.

Безумовно, до питання підвищення пенсійного віку необхідно підходити комплексно, тобто паралельно потрібно працювати над заходами із підвищення тривалості життя, запровадження медичного страхування, розширення зайнятості, перепідготовки кадрів з урахуванням вікових особливостей та вести певну роботу серед населення.

Потребують перегляду пенсії високо посадовців, які повинні нараховуватися за загальною формулою. Зрозуміло, що не можна одноразово скасувати ці пенсії і перевести високо посадовців на трудові пенсії, але в цьому напрямку, очевидно, знаходиться певний потенціал.

Враховуючи, що в період роботи для працюючих пенсіонерів підвищуються соціальні гарантії шляхом перегляду заробітної плати, ресурс Пенсійного фонду справедливо можна спрямувати на підвищення мінімальних гарантій для тих пенсіонерів, для кого пенсія є єдиним джерелом доходів. Після звільнення з роботи пенсію варто виплачувати на загальних підставах з урахуванням нових соціальних стандартів, які складуться на той час, коли людина вийде на пенсію і пенсія стане її єдиним джерелом існування.

Стабілізації фінансового стану Пенсійного фонду також сприятимуть подальші кроки щодо застосування всіма суб'єктами господарювання загальної ставки внеску. Зрозуміло, що це дуже дискусійна тема, вона дуже болісно сприймається окремими верствами населення. Але передусім мається на увазі участь суб'єктів спрощеної системи оподаткування та інших суб'єктів, які користуються пільгами зі сплати страхових внесків. Рациональна є думка, згідно з якою потрібно розмежовувати пільгові податки та гарантії соціального захисту. Адже податкові пільги - це те, що держава дає суб'єкту господарювання, а соціальний стандарт - це те, що повинна отримати людина незалежно від того, де і ким вона працює, і на яких засадах. Відповідальність людини за своє майбутнє в частині соціальних гарантій повинна супроводжуватись її участю в соціальному страхуванні.

Щодо створення умов для запровадження другого рівня системи пенсійного страхування, а також розвитку добровільного пенсійного забезпечення, важливо до початку перерахування страхових внесків на індивідуальні накопичувальні

Таблиця 1
Порівняльні підходи з оптимізації бюджету Пенсійного фонду України

№ п/п	Альтернативи	Переваги		Ризики	
		3	4		
1.	«Жертвою обираємо пенсіонерів. Намагання утримати бездефіцитність Пенсійного фонду, залишаючи ставку внесків на пенсійне страхування на сучасному рівні (35,2%)»	В результаті отримаємо: коефіцієнт заміщення заробітку пенсіями (страхова частина) знизиться із сучасних 40 до 35% у 2025 р. та до 28% у 2050 р.	Поширення бідності пенсіонерів відносно працюючого населення в таких умовах абсолютно неминуче.		
2.	«Жертвою обираємо роботодавців. Намагання підтримати коефіцієнт заміщення на рівні 40%, має супроводжуватись підвищенням розміру ставки внеску»	Результат: сумарну ставку внеску на пенсійне страхування доведеться підвищити до 40% у 2025 р. та до 50% – у 2050 р.	➢ Збільшення фіскального тягара на фонд заробітної плати; ➢ практично неминуча подальша тінізація трудових відносин та оплати праці; ➢ у випадку перерозподілу додаткового внеску на працівників – зниження реальної заробітної плати.		
3.	Утримання незмінними розміру пенсійного збору та коефіцієнту заміщення, а дефіцит Пенсійного фонду буде покривається за рахунок коштів державного бюджету.	Результат: у 2025 р. державний бюджет муситиме замінювати своїми коштами 12%, а у 2050 р. – 30% обсягу витрачених страхових внесків.	Фінансове навантаження на державний бюджет зростатиме, що може поставити під загрозу виконання державою своїх бюджетних функцій та зобов'язань, зокрема в соціальній сфері.		
	Підвищення пенсійного віку	➢ Розширення можливостей розвитку людського потенціалу та реалізації трудових прав завдяки подовженню активного життєвого й трудового періодів. ➢ підвищення рівня життя пенсіонерів завдяки збільшенню тривалості стажу та розміру пенсій; ➢ покращення фінансової спроможності пенсійної системи та всієї системи суспільних фінансів; ➢ пом'якшення проблеми дефіциту робочої сили – становить альтернативу залученню робочої сили з-за кордону; ➢ мінімальний організаційний супровід	Цей захід пов'язаний з політизацією цього напрямку дій, адже населення більше сприйматиме підвищення страхового стажу. З усіх розвинених країн пенсійний вік 55 років встановлено тільки в Австралії. У цивілізованих країнах у переважній більшості встановлено однаковий пенсійний вік для жінок та чоловіків.		

1	2	3	4
5.	Обмеження пенсій працюючим пенсіонерам	Загалом в Україні станом на 1 січня 2010 року було 2,6 млн. працюючих пенсіонерів, або 20,2% від загальної кількості пенсіонерів. Тобто працював кожний п'ятий пенсіонер. Середній розмір пенсій працюючих пенсіонерів на 27% вищий, ніж у непрацюючих (відповідно 1202 та 948 грн.)[5]. Можна припустити зменшення працюючих пенсіонерів, але якщо встановити обмеження суми середньої заробітної плати і пенсії працюючого пенсіонера десь на рівні 3000 грн., то можливо відштовхнути пенсіонерів з робочих місць можна запобігти. Світовий досвід можливостей подання пенсії за віком із доходами від зайнятості такий: без обмежень – тільки 12 країн. З цільованих країн Канада, Франція, Нідерланди, Норвегія, Словаччина. З обмеженнями – 20 країн: тут Данія, Фінляндія, Італія, Латвія, Португалія, Іспанія тощо. 46 країн забороняють зовсім отримувати пенсію за умови продовження трудової діяльності [5]. Для України, на думку академіка Лібанової Е. більш прийнятний є другий шлях – встановити певні обмеження, але не забороняти повністю.	➤ Багато пенсіонерів відмовляться від продовження трудової діяльності або впадуться до приховування трудових відносин, ➤ можлива втрата кадрів освіти та охорони здоров'я, тому що в цих галузях дуже висока частка працюючих пенсіонерів. Але все залежатиме від того, де буде поставлена межа максимально допустимого сукупного доходу, тобто сукупної заробітної плати і пенсії. У галузях освіти та охорони здоров'я зарплати і пенсії невеликі, вони можуть вкластися у цей норматив, ➤ можуть виникнути проблеми із реалізацією ст. 22 Конституції України.
6.	Обмеження права на дострокове отримання пенсії із солідарної системи	Цей захід відповідає світовій практиці. Лише три країни в світі за роботу в небезпечних, шкідливих умовах пропонують отримувати пенсію на 5-10 років раніше: Україна, Білорусь, Російська Федерація.	➤ По-перше, не має реальних можливостей масового скорочення зайнятості в шкідливих і небезпечних умовах. ➤ По-друге, є нестача кадрів у відповідних галузях, тому варто чимось стимулювати пахтарів, хіміків, металургів тощо. ➤ По-третє, буде здійснюватись супротив роботодавців і профспілок.
7.	Обмеження максимального розміру пенсії із солідарної системи	Уможливить реально покласти фінансову напругу	Можливості реалізації цього заходу обмежені інституційними перешкодами

пенсійні рахунки забезпечити виконання передумов, передбачених Законом України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування".

В Україні необхідно довести до кінця реформу, що полягає у запровадженні загальнообов'язкових індивідуальних пенсійних рахунків, на які працюючі вносили б свої пенсійні внески.

Першою та найбільш радикальною реформою "бісмаркської" пенсійної системи стала реформа, здійснена 30 років тому у Чилі. Вона полягала у запровадженні приватних пенсійних фондів, які збирають з працюючих пенсійні внески та інвестують їх в акції та інші цінні папери. В Європі Швеція, Польща, Балтійські та кілька інших країн запровадили досить радикальні реформи наприкінці XX століття. На момент виходу на пенсію накопичені на рахунку кошти перераховуються у місячні пенсії до кінця життя на підставі розрахованих демографічними таблицями середньої очікуваної тривалості життя в момент виходу на пенсію.

Безумовно, з такою системою може виникнути багато проблем. Хто збирає пенсійні внески: держава чи приватні установи, які діють під жорстким контролем держави? Чи можуть такі установи конкурувати між собою за залучення платників пенсійних внесків? Що дозволяється робити із зібраними коштами протягом періоду до досягнення вкладником пенсійного віку - інвестувати в акції та облігації або ж позичати державі на виплату поточних пенсій? Як гарантувати те, щоб компанії, які управляють пенсійними фондами, були платоспроможними у майбутньому? Як враховувати інфляцію і під час накопичення пенсійних внесків, і під час виплати пенсій? Що робити тоді, коли демографічні тенденції у майбутньому відхилятимуться від прогнозів демографів?

В Україні фінансові ринки розвинені слабко і не були б спроможні у широкому масштабі забезпечити достатньої пропозиції акцій для базової обов'язкової пенсійної системи [8].

Крім цього, різке падіння вартості акцій під час останньої кризи призвело до значного зниження виплат, які розраховувалися саме у цей період. Пенсійні фонди, що інвестують у біржові папери, виявилися не надто стійкими до сильних коливань на біржах. Іншою вадою пенсійних фондів, що в багатьох країнах управляються приватними операторами, виявилися високі витрати на їхнє обслуговування, конкуренцію між ними.

Є й інші проблемні аспекти накопичувальної системи. Працюючі повинні були, власне, вгадати, який із фондів буде більш ефективним та успішним в інвестуванні пенсійних внесків упродовж наступних кількох десятиріч. Усе це нагадує

лотерею: маючи однакові заробітки та сплачуючи такі самі внески, можна отримати зовсім різні пенсії в майбутньому. Конкуренція деяких фондів за залучення до себе платників внесків породжувала лише витрати на забезпечення функціонування системи. Всі ці витрати врешті-решт переносилися на платника внесків та зменшували обсяг коштів, які акумулювалися на його індивідуальному рахунку.

Імовірно, що у випадку України індивідуальні пенсійні рахунки могли б діяти як єдиний державний фонд, що інвестує в державні облігації за заздалегідь визначеними умовами. На вклади на рахунках нараховувалися б відсотки залежно від темпів розвитку економіки та інфляції. Кожен учасник системи міг би у будь-який час перевірити, скільки він має на своєму рахунку і якою буде його пенсія при збереженні рівня внесків та з урахуванням даних чинної таблиці середньої очікуваної тривалості життя в момент виходу на пенсію. Можна було б уникнути видатків на рекламу та боротьби за платника внесків, видатків на управління багатьма фондами, а також ризику падіння біржових котировань.

Водночас перевагою індивідуального рахунку є стимулювання виходу з тіньової діяльності та офіційне внесення коштів на власний рахунок. Адже чим більше майбутній пенсіонер буде працювати та вносити коштів на індивідуальні накопичувальні рахунки, тим на більшу пенсію він може розраховувати. Держава могла б використовувати сплачувані пенсійні внески для фінансування поточних пенсій чи інших видатків, але ці запозичені гроші вважалися б державним боргом і в майбутньому потребували б чітко визначеної виплати у формі щомісячної пенсії на користь позикодавця, тобто майбутнього пенсіонера. Безумовно, належна підготовка такої системи потребує детальної розробки, досконалої нормативно-правової бази, запровадження певних перехідних періодів тощо.

Великою перевагою системи, що базується на індивідуальних рахунках, є її деполітизація. У цій системі пенсії не залежать від того чи іншого політичного аукціону обіцянок, на які потім забракне грошей і які можуть зруйнувати економіку, а тільки від самого страхувальника, від демографічних прогнозів і розрахунків інфляції.

Доречно врахувати уроки із ситуації, яка має місце в Чилі, Росії та Хорватії, - коли сума пенсійних виплат учасникам обов'язкової накопичувальної пенсійної системи менша порівняно з тим розміром виплат, який вони могли б одержувати із солідарної системи. Звідси виникає нагальна потреба опрацювати інструментарій запровадження другого рівня накопичувальної системи і механізми його функціонування. Адже

може виникнути ситуація, коли краще і простіше було б віддати кошти в солідарну систему, а потім із неї брати ресурс для виплати пенсій.

Сьогодні стало зрозуміло, що впровадження обов'язкової накопичувальної системи (другий рівень), на наш погляд, у період фінансової кризи неприйнятний. Фінансова криза ще раз нагадала, що накопичувальні елементи системи вразливі до фінансових та економічних криз. І те, що вартість активів накопичувальних складових пенсійних систем багатьох країн світу зазнала досить серйозних втрат, і те, наскільки швидко вони будуть відновлюватися, теж повинно впливати на темп реформування пенсійного страхування в Україні. Запроваджувати накопичувальну систему на фазі спаду чи депресії не можна. Абсолютно розумно вводити накопичувальну систему на фазі підвищення ділової активності, тобто на фазі економічного піднесення.

Підкреслимо також, що запровадження обов'язкової накопичувальної системи є витратним заходом, яким він може залишатися досить тривалий період. Отже, джерелом перекриття недонадходження коштів унаслідок того, що частина їх акумулюватиметься вже на індивідуальних рахунках у людей, знову ж може бути державний бюджет. Тоді виникатиме питання: чи державний бюджет потягне ці видатки і коли він до цього зможе бути готовим?

Важливою проблемою є врахування ризиків та управління ними. Безумовно, вони тут існують. На наш погляд, основним ризиком допуску НПФ у систему другого рівня - це ризик регулювання та нагляду, якість регулювання і нагляду. На наш погляд, єдине, що, по суті, потрібно від держави, - це якісний нагляд і якісне регулювання [9].

ВИСНОВКИ

Вітчизняна система пенсійного страхування залишається дезінтегрованою і негнучкою, велика частина зайнятого населення залишається поза межами її охоплення, що призводить до високих адміністративних видатків ПФУ та нецільового використання страхових коштів, зумовлює необхідність дотацій з державного бюджету.

Пенсійні внески сплачують лише 77 % від загальної кількості зайнятого населення, або 56 % населення працездатного віку. Тим часом, як більшості європейських країн вдається стримувати наростання тягаря пенсійних зобов'язань (упродовж 2000-2007 рр. пенсійні видатки в ЕС-25 зменшилися з 12,3 % до 11,8 % ВВП), визначальною прикметою вітчизняної пенсійної реформи стало різке збільшення видатків Пенсійного фонду - з 9-10 % ВВП у 1990-2003 рр. до 18 % ВВП у 2009 р., або понад 54 % від загальної суми видатків зведеного бюджету України 10, с. 190. Трансферт Пенсійному фонду

з державного бюджету становить майже половину всіх видатків держави на соціальне спрямування. Тягар пенсійних зобов'язань наблизився до критичної межі щодо можливостей системи суспільних фінансів. Водночас розмір пенсій переважної більшості одержувачів залишається низьким, зберігаються нерівні умови їх призначення та індексації.

Відсутність реформи пенсійної системи матиме катастрофічні наслідки для України. Це не питання ідеологічного вибору, а чисті математичні розрахунки та висновки, що з них випливають. Пенсійна реформа не має політичного забарвлення.

Одне з перших завдань - зробити чіткий аналіз того, що має фінансувати Пенсійний фонд, і того, що має фінансувати безпосередньо бюджет.

Щодо рівноваги пенсійної системи стверджуємо, що без підвищення пенсійного віку її не матимемо ніколи, тому що тиск демографічних трендів на пенсійну систему настільки сильний, що ні солідарна, ні накопичувальна система його не витримає.

Активізація пенсійної реформи має відбуватися у напрямку:

- упорядкування розмірів і категорій надбавок, підвищень тощо за додатковими пенсійними програмами (пенсії депутатів, державних службовців, суддів, прокурорів тощо), що фінансуються за рахунок коштів державного бюджету; скасування необґрунтованих пільг щодо дострокового виходу на пенсію;

- пропорційний перерозподіл розміру пенсійного збору від роботодавця до працівника (працівник має сплачувати не менше чверті загального розміру пенсійного збору);

- мотивація відкладення виходу на пенсію та подовження тривалості трудового періоду, зокрема шляхом перегляду прогресивної шкали підвищення пенсії за кожен рік відстрочки;

- просування гендерної рівності у трудових і пенсійних правах, розширення можливостей жінок щодо реалізації права на працю та гідний

життєвий рівень завдяки встановленню рівної межі пенсійного віку для жінок і чоловіків (60 років).

Україна також повинна розвивати власну систему індивідуальних пенсійних рахунків, максимально використовуючи позитивний і враховуючи негативний досвід попередників.

Список літератури

1. Небава М. І. Проблеми системи пенсійного забезпечення України та її реформування // М. І. Небава / Теорії мікро-макроекономіки. Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу і аспірантів. Академія муніципального управління.

**ФІНАНСОВА НАПРУЖЕНІСТЬ У ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ
ТА ЇЇ АЛЬТЕРНАТИВИ ЩОДО ЇЇ ЗНИЖЕННЯ**

- Випуск 4. Київ. 2000. - С. 64-67.
2. Небава М. І. Тенденції трансформації національних систем пенсійного забезпечення в Європейських країнах з перехідною економікою // М. І. Небава / Вісник. Економіка. ВПЦ "Київський університет", 2003 - С.40-42.
 3. Небава Н. И. Проблемы перехода от солидарной к накопительной системе пенсионного обеспечения в Украине // Н. И. Небава / Реформирование трудовых отношений и развитие социального партнерства в Украине // Духовное возрождение: сборник научных и научно-прикладных трудов. Выпуск XI и XII: начало. - Белгород, БелГТАСМ, 2002. - С. 225-246.
 4. Свенціцькі М. Виправлення пенсійної системи // М. Свенціцькі / Дзеркало тижня. - № 17 (797) 30 квітня - 14 травня 2010 р.
 5. Яценко Н., Сколотяний Ю. Пенсійна реформа: що заважає? // Н. Яценко, Ю. Сколотяний / Дзеркало тижня. - № 12 (792) 27 березня - 2 квітня 2010 р.
 6. Єреміца В. Європейські пенсії: дебати у Франції, зростання пенсійного віку німців і переваги "шведської моделі" // В. Єреміца / 15.04.2010. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/2015047.html>.
 7. Небава М. І. Соціально-економічні та інституційні протиріччя подальшого впровадження пенсійної реформи в Україні // М. І. Небава / Науковий вісник Чернівецького університету. Випуск 254. Економіка. - 2010. - С. 49-52.
 8. Небава М. І. Взаємозв'язок становлення накопичувальної моделі пенсійного забезпечення і інвестиційного ринку // М. І. Небава / Вісник Харківського політехнічного університету. Збірка наукових праць. Випуск 122. (в 4-ох частинах). - Харків: ХДПУ, 2000. - С. 120-123.
 9. Небава М. І. Недержавні пенсійні фонди як організаційна форма недержавного пенсійного забезпечення // М. І. Небава / Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій: Збірник матеріалів першої Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників, 26-27 лютого 2003 р. - Вінниця: "Універсум"- "Ландолт", 2003. - С. 47-48.
 10. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. - К.: НВЦНБУВ, 2010. - 232 с.

Анотація

М.І. Небава

**ФИНАНСОВАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ В ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ
И АЛЬТЕРНАТИВЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЕЕ СНИЖЕНИЯ**

Рассматриваются возможные варианты подходы относительно снижения финансовой напряженности в пенсионной системе Украины в направлении оптимизации бюджета Пенсионного фонда и проблемы дальнейшего реформирования второго и третьего уровней пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: страховые взносы, пенсионный фонд, финансовая напряженность.

Summary

Mykola Nebava

**FINANCIAL TENSION IS IN PENSION SYSTEM OF UKRAINE AND ALTERNATIVE IN
RELATION TO HER DECLINE**

The article discusses the possible variant approaches to reduce financial tension in the pension system of Ukraine to optimize the Pension Fund budget problems and further reform of the second and third levels of pensions

Keywords: insurance payments, pension fund, financial tension.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І ПРИЧИНИ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Завдання статті - встановлення економічної сутності та виявлення основних причин дефіциту бюджету. Обґрунтовується економічна сутність і з'ясовуються основні чинники існування негативного балансу бюджету. В процесі дослідження автор представляє бюджетний дефіцит як наслідок певної структури бюджету та економічної обґрунтованості його компонентів.

Ключові слова: дефіцит бюджету, економічна криза.

Вступ. Формування засад ринкової економіки соціально зорієнтованого типу супроводжується незбалансованістю головного фінансового плану - державного бюджету, наслідками якої є неоднозначні соціально-економічні та фінансові ефекти. В Україні не сформовано антикризову стратегію та механізми розв'язання основних економічних проблем, не забезпечено створення умов для виходу зі стагнації вітчизняної економіки.

Актуальність обраної тематики дослідження зумовлена тим, що державний бюджет відіграє вагомий роль у соціально-економічному розвитку держави, а проблеми, які виникають, належать до найосновніших з погляду економічної безпеки.

Дослідженню бюджетної незбалансованості присвячені праці зарубіжних учених: Р. Барро, Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, А. Лернера, Р. Масгрейва, Дж. Стігліца, М. Фрідмена, Дж. Хікса, М. Мейера. Серед відомих сучасних вітчизняних дослідників можемо виокремити наукові напрацювання В. Андрущенка, С. Буковинського, О. Василика, В. Геєца, О. Кириленко, В. Опаріна, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія та багатьох інших.

Постановка завдання. Завдання статті - встановлення економічної сутності та виявлення основних причин дефіциту бюджету.

Результати дослідження. В економічній літературі досі нема єдиної думки щодо однозначного визначення причин виникнення, суті та форм бюджетного дефіциту. Це пов'язано, перш за все, зі складністю та багатогранністю цього економічного явища. Як і будь-яке економічне явище, дефіцит бюджету має свій зміст, понятійне навантаження й особливе теоретико-практичне значення. Зокрема, система сутнісних характеристик передбачає з'ясування природи дефіциту бюджету як економічного явища.

У класичному розумінні, як економічне явище, бюджетний дефіцит - це перевищення обсягу бюджетних витрат над надходженнями, за рахунок яких вони здійснюються. З першого

погляду, розв'язати проблему дефіциту бюджету доволі легко - збільшити податкові або інші види доходів, чи скоротити рівень витрат. Але, на практиці все значно складніше, - збільшити податкове навантаження або недоцільно, або неможливо, а зменшити бюджетні витрати теж неможливо, оскільки це не дозволить виконувати державі покладені на неї функції на належному рівні. Саме тому система дефіцитного фінансування потреб держави є звичайною практикою для більшості країн світу.

Сучасна фінансова наука по-різному аналізує сутність та економічну природу цього специфічного явища.

Бюджетний дефіцит як економічне явище у науковій літературі часто трактують як об'єктивні економічні відносини, які виникають між учасниками відтворювального процесу при використанні державою грошових коштів понад наявні доходи бюджету [1, с. 199]. Іншими словами, дефіцит, як правило, виникає в результаті незбалансованості бюджету, тобто нестачі грошових коштів для фінансування визначеного обсягу державних витрат. Із цього випливає, що основна причина появи бюджетного дефіциту полягає у відставанні темпів росту бюджетних доходів порівняно зі збільшенням бюджетних витрат і зумовлюється дією різних чинників. Вагомим чинником бюджетного дефіциту є неспроможність держави забезпечити наповнення бюджету необхідними доходами. Причиною цього можуть бути глибинні диспропорції опосередкованого характеру: неефективність виробництва, що характеризується високим рівнем собівартості вироблених товарів, потреби оновлення обладнання та використання новітніх технологій, розбалансування економіки, а в цілому - значне зниження ефективності господарювання.

Зокрема в Україні, на початку 1990-х рр., у результаті стрімкого зниження ВВП значно зменшилася дохідна база бюджету, а проведена у цей час податкова реформа, метою якої було

зниження рівня оподаткування та лібералізації економіки, як зазначає вітчизняний дослідник В. Федосов [2, с. 322], негативно вплинула на доходи бюджету. Однією з проблем є також високий рівень тіньової економіки, передумови якої виникли в Україні ще з початком проголошення незалежності. Додаткові умови для розвитку тіньової діяльності створила успадкована Україною галузева та регіональна структура промисловості, негативний вплив якої посилила надмірна монополізація, що заважала розвитку конкурентного середовища. У результаті, у середині 90-х рр. рівень тінізації економіки досяг 65% офіційного ВВП [3]. На наш погляд, тіньову економіку підживлює наявність податкових пільг, що зумовлює нерівномірність розподілу фіскального навантаження між платниками податків; нестабільність податкового законодавства та правовий нігілізм суб'єктів економічних відносин; небажання суспільства підвищувати власну фіскальну культуру.

Іншим чинником бюджетного дефіциту є не завжди адекватне економічній ситуації зростання бюджетних видатків. Так, економіст А. Вагнер, проводячи статистичний аналіз, виявив тенденцію постійного зростання державних видатків. Характеризуючи бурхливий розвиток економіки (на той час), вчений припустив, що за таких обставин видатки бюджету перевищуватимуть темпи зростання національного доходу та обсяги виробництва. Дослідження А.Вагнера знайшли підтвердження у працях й інших науковців. Зокрема, Ф.Нітті, характеризуючи структуру бюджетних видатків багатьох країн світу протягом трьох десятиліть, дійшов висновку, що зростання військових і соціальних видатків призводить до утворення бюджетного дефіциту, а отже, - державного боргу [4, с. 29]. Окрім того, професор М. Боголепов зазначив, що "ніхто не скаже, де кінець збільшенню сучасних бюджетів, де межа розширенню сфери господарської ініціативи та діяльності державних органів..." [5]. Навіть більше того, теоретичним обґрунтуванням зростання державних видатків у другій половині ХХст. стали ідеї кейнсіанства та пов'язані з ними постулати "бюджетного мультиплікатора".

Зростання бюджетних видатків сприяє неадекватна оцінка економічної кон'юнктури, соціальних параметрів бюджету чи зростанні вартості факторів виробництва тощо. Ще одним із чинників значного збільшення непередбачених бюджетних видатків, а, отже - бюджетного дефіциту нашої держави, є борги підприємств за кредитами, залученими під державні гарантії. Лише в 2005 р. держава спрямувала близько 10 млрд. грн. на погашення гарантованих кредитів, виданих протягом 1992-2000 рр. [6, с. 14].

Наведені цифри свідчать, що неефективне використання бюджетних коштів та ліберальне оформлення державних гарантій не лише завдають фінансової шкоди країні, але й розбалансовують систему державних фінансів, псуючи при цьому кредитний та інвестиційний рівень України.

Окрім того, чинниками дефіциту бюджету є інфляційні процеси, проблеми функціонування грошового обігу та грошових розрахунків, прорахунки в інвестиційній, податковій та кредитній політиці. Зокрема, в економічній літературі добре відомий ефект Олівера-Танзі, який знайшов свій прояв у деяких країнах Латинської Америки під час високих темпів інфляції і який полягає у зростанні реального бюджетного дефіциту при збільшенні інфляції [7, с. 206].

Однією з причин бюджетного дефіциту є політичний чинник, адже бажання політиків залишатися при владі, стимулює прийняття необдуманих рішень у сфері державних фінансів, а саме - різке зниження рівня податків або зростання соціальних виплат, надання необґрунтованих податкових пільг чи державних субсидій тощо.

Аналізуючи проблеми бюджетного дефіциту, вважаємо за доцільне класифікувати чинники бюджетного дефіциту:

1. Військова доктрина. Нарощення військової міці держави спричиняє значні витрати на проведення воєнних кампаній та необґрунтовану милітаризацію економіки в мирний час.

2. Економічна криза. Даний чинник породжений несприятливим економічним розвитком, а саме - спадом виробництва, інфляційними процесами, неефективним функціонуванням окремих галузей економіки тощо.

3. Політична ідеологія. Надмірні витрати коаліцій політичних партій за рахунок майбутніх урядів, намагання політиків сподобатися виборцям.

4. Надзвичайні обставини. Пов'язані з потребою здійснення великих видатків на ліквідацію наслідків стихійних лих, катастроф і епідемій.

Досліджуючи сутність і причини дефіциту бюджету, зауважимо, що особливою специфікою при цьому відзначаються державні фінанси тих країн, де протягом багатьох років переважала державна форма власності. Наслідками системної кризи директивної економіки стало розбалансування державних фінансів, оскільки зниження ролі держави у функціонуванні суспільно-політичних та економічних процесів і створення нових державних утворень на теренах СРСР вимагали швидкого реформування бюджетної та

податкової систем, зміни структури бюджетних видатків, що гальмувалося економічною кризою, відсутністю власної грошової одиниці та інфраструктури фінансового ринку. Такий комплекс соціально-економічних факторів появи бюджетного дефіциту практично не спостерігався у будь-яких інших державах світу.

Загалом, за причинами виникнення дефіциту бюджету поділяється на свідомий та вимушений. Свідомий дефіцит є наслідком політики "дефіцитних фінансів". За таких умов, формування бюджетного дефіциту відбувається для визначених цілей (стимулювання економічного розвитку, збільшення соціальних стандартів тощо), а його фінансування передбачає залучення державних позик. А причинами вимушеного бюджетного дефіциту є соціально-економічні та політичні негаразди та пов'язаний із необхідністю використання фінансових ресурсів понад наявні у розпорядженні. Для прикладу, в Україні рівень ВВП, існуючі пропорції його розподілу та структура бюджетних видатків не дозволяє водночас зменшити державні соціальні, управлінські чи інші видатки. Розрізняють також відкриту та приховану форми прояву бюджетного дефіциту. Як зазначає професор В. Федосов, "відкритий дефіцит - це офіційно зафіксований стан бюджету під час його затвердження у відповідному документі..., - натомість, - прихований дефіцит офіційно не визнається" [8]. Зауважимо, що теорія та практика бюджетного процесу знає кілька прийомів, за допомогою яких можна приховати запланований або вже існуючий рівень дефіциту. Так, зокрема, при плануванні та затвердженні бюджету, дефіцит не показується, а по при те до дохідної частини включаються надходження, що можуть розглядатися як джерела його фінансування. Інший спосіб передбачає свідоме завищення показників доходів або заниження видаткової частини (неврахування зростання цін на енергоносії, рівень інфляції тощо). Необгрунтоване завищення запланованих доходів не вирішує проблеми, а лише її загострює, оскільки передбачені видатки вимагатимуть відповідного фінансування у майбутньому, а відмовитись від нього шляхом секвестру - політично непопулярно. Отож існування прихованого дефіциту є негативним явищем у практиці бюджетного планування.

Характеризуючи причини виникнення бюджетних дефіцитів, варто розглянути два випадки. Перший, коли дефіцит бюджету зумовлений певними умовами функціонування економіки, а, отже має своїм початком об'єктивні фактори:

соціально-економічні кризові явища, що включають циклічні економічні коливання,

соціальні негаразди, старіння нації тощо;

форсмажорні обставини, виникнення яких неможливо вчасно спрогнозувати.

Перелічені чинники стимулюють появу пасивної форми бюджетного дефіциту. Професор С. Юрій зазначає, що в такому випадку "... бюджетний дефіцит тяжіє... до законів інфляції" [9, с. 190]. На думку фахівця, "пасивну економічну форму бюджетного дефіциту в умовах стабільної ринкової економіки слід обмежувати до 5% видаткової частини бюджету" [10, с. 190-191].

Поряд із цим, практичний досвід підтверджує необхідність застосування державної експансії, зумовленої необхідністю "теоретичного осмислення та пояснення нових соціально-економічних функцій держави" [9, с. 10]. За таких обставин, як свідчать дослідження науковців, темпи зростання державної активності можуть перевищувати темпи росту ВВП. У такому випадку розрізняють про активний бюджетний дефіцит, оскільки він пов'язаний з осмисленим рішенням влади щодо розширення своєї діяльності, а не із несприятливою економічною кон'юнктурою. Як зазначає професор С. Юрій - що застосування активного дефіциту передбачає збільшення фінансування різних галузей економіки та заохочення ділової активності громадян.

Другий випадок, коли дефіцит розглядається як можливий економічний інструмент, а фактори його появи вважаються суб'єктивними. До них можна зарахувати:

політичні рішення щодо зниження податкового навантаження чи зростання бюджетних видатків;

прийняття дефіцитостимулюючих рішень у бюджетній та податковій сферах, які ґрунтуються на економічних теоріях (наприклад, застосування ідей кейнсіанства тощо).

Звичайно, чітко розмежувати всю гаму причин появи дефіциту бюджету на такі, що пов'язані лише з активною чи пасивною його формами, або розділити на суто суб'єктивні та об'єктивні фактори неможливо, оскільки завжди спостерігатимуться "дотичні" випадки. Таким прикладом може бути використання бюджетно-податкової політики держави на основі вбудованих автоматичних стабілізаторів. За таких умов, спершу ухвалюється рішення щодо їх активного впровадження, що можна розглядати як застосування дискреційного заходу, а пізніше - змінюючи власний вплив в залежності від стану економічного циклу, вони стимулюють коливання балансу бюджету.

Висновки. Бюджетний дефіцит - особливе явище, що характеризується у різних аспектах, і не обов'язково є надзвичайним чи негативним. Причини виникнення, форми прояву та економіко-

політичні ефекти дефіциту індивідуальними для кожної держави, що зумовлено характером і станом її економіки, бюджетною, фіскальною та грошово-кредитною політикою тощо. В Україні ж до цього часу недостатню увагу звертали на наукове обґрунтування проблеми бюджетного дефіциту та пошуку ефективних інструментів управління ним. Саме тому наступні дослідження у цьому напрямку стимулюватимуть якісне оновлення підходів до розуміння сутності цього явища та формування новітніх принципів бюджетного менеджменту в управлінні дефіцитом державного бюджету.

Список літератури

1. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, проф. Б.М. Сабанти. - М.: Юрайт-М, 2002. - 504 с.
2. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. - К.: КНЕУ, 2002. - 387 с.
3. Тінізація української економіки та шляхи її подолання. Аналітична доповідь. - К., 2003. - 16 с.
4. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 1996. - 192 с.
5. Боголепов Д. Краткий курс Финансовой науки. Издательство "Пролетарий", 1925.
6. За позику віддяка // Діловий тижневик "Контракти" № 49 (760) від 04.12.2006 р.
7. Willem H. Buiter, Giencardo Corsetti and Paolo A. Pesetti. Financial markets and European monetary cooperation. The lessons of the 1992-93 exchange rate mechanism crisis / <http://www.cambridge.org>.
8. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. - К.: КНЕУ, 2004. - 864 с.
9. Антологія бюджетного механізму. Монографія / Під ред. проф. С.І. Юрія. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 250 с.

Аннотация

О.Л. Шашкевич, А. И. Машко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Задаaniem статъе является установление экономической сущности и выявление основных причин дефицита бюджета. Обосновывается экономическая сущность и выясняются основные факторы существования негативного баланса бюджета.

Ключевые слова: дефицит бюджета, экономический кризис.

Summary

Oleksandr Shashkevych, Andriy Mashko

ECONOMIC ESSENCE AND REASONS OF DEFICIT OF THE STATE BUDGET

The article is devoted the problem of deficit of the state budget in the conditions of forming of the socially directed market economy. In research grounded economic essence and found out the basic factors of existence of negative balance of budget.

Keywords: deficit of budget, economic crisis.

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ВХОДЖЕННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Досліджуються методи банківського нагляду, що застосовуються для регулювання входження банківських установ на фінансовий ринок. Автором констатується необхідність удосконалення існуючої в Україні практики вступного нагляду в напрямку адаптації до сучасних вимог світового співтовариства. Автором зроблені конкретні пропозиції в цьому напрямку.

Ключові слова: банківський нагляд, вступний контроль, реєстрація банків, ліцензування банків, Базельський комітет з питань банківського нагляду.

Державне регулювання та нагляд безперечно розпочинається ще на стадії входження новоствореної банківської установи на фінансовий ринок. Цей процес зумовлюється, перш за все, необхідністю надійного захисту фінансової сфери від недобросовісності та шахрайства, а також потребою забезпечення надійності та стабільності банківської системи будь-якої держави. Україна в цьому питанні не є винятком, що передбачає існування попереднього (або адміністративного) банківського нагляду в нашій країні. Принагідно нагадаємо, що попередній банківський нагляд здійснюється в процесі державної реєстрації та ліцензування банку щодо виконання банківською установою особливих умов, необхідних для одержання статусу юридичної особи та ліцензій і дозволів на право здійснення всіх чи окремих видів банківських операцій.

Не будемо заперечувати той факт, що попередній нагляд - одна з найважливіших ланок банківського регулювання та нагляду, оскільки дозволяє не допускати до ринку банківських послуг недобросовісних і неефективних суб'єктів господарської діяльності, а, отже, фактично формувати правила й особливості входження нових банків на ринок. Зважаючи на це, актуальність розгляду інструментів регулювання доступу банківських установ до фінансових ринків не викликає сумнівів і зумовлює необхідність проведення наукових розвідок у цьому напрямку.

Заслужовують особливої уваги наукові напрацювання учених Раєвського К., Любуна О., Костюка В., Гольє Ж.-М. щодо питань державної реєстрації та ліцензування банківської діяльності. Однак вважаємо за потрібне в наших наукових дослідженнях виділити проблематичну складову в структурі та порядку проведення попереднього нагляду в Україні, окреслити перспективні кроки щодо поліпшення регулювання процесу входження банківських установ на фінансовий ринок у нашій державі в сучасних умовах.

Розпочинаючи дослідження процедури створення та державної реєстрації банків в Україні, звертаємося до її законодавчого відображення. Законодавче регулювання цих процесів визначене Законом України від 20 травня 1999 року №679-XIV "Про Національний банк України" та від 7 грудня 2000 року №2121-III "Про банки і банківську діяльність" та іншими нормативно-правовими актами.

Подальший розвиток банківської системи України вимагає вдосконалення існуючої вже процедури створення та реєстрації банківських установ відповідно до вимог часу. Зокрема, подальші перспективи можуть бути пов'язані із запровадженням найважливіших принципів європейського банківського законодавства щодо створення та реєстрації банків в українську практику. Принагідно висвітлимо деякі фундаментальні підходи та правила цього процесу.

Найбільш відповідальною ланкою роботи в процесі створення та реєстрації банківської установи у європейській практиці вважається діяльність з перевірки на відповідність кваліфікаційним вимогам директорів і керівників банку. Перевірка на відповідність кваліфікаційним вимогам директорів і керівників банківської установи - один із найважливіших заходів безпеки подальшої діяльності. Подібні перевірки дозволяють наглядовому органу не допускати до діяльності в банківській системі тих осіб, чії дії в минулому дискредитували їх.

Власне оцінка на відповідність кваліфікаційним вимогам наглядовим органом проводиться в руслі трьох основних аспектів: компетентність, чесність і професіоналізм. З погляду компетентності необхідно переконатися у належному досвіді роботи та відповідних професійних навиках у сфері управління банком, що підтверджується відповідними свідченнями трудової біографії кандидатів на посади директорів і керівників банківської установи.

Вважаємо, що з метою вдосконалення даних

аспектів у сфері створення та державної реєстрації банків в Україні необхідно відповідним нормативним актом Національного банку України затвердити чіткі вимоги до компетентності, чесності та професіоналізму кандидатів на посади директорів і керівників банку та критерії оцінки цих вимог, щоб забезпечити недопущення ненадійних і некомпетентних осіб до управління банківською установою.

Ще одна ланка реєстраційної діяльності центрального банку - це оцінка учасників (акціонерів) і структури власності банку. При цьому наглядовий орган повинен одержати чітку та правдиву інформацію про справжніх власників банку. Після одержання такої інформації процес оцінки учасників (акціонерів) і структури власності дещо схожий з процедурою оцінки відповідності керівництва установи кваліфікаційним і професійним вимогам. Тобто наглядовому органу необхідно оцінити наміри, репутацію, ділові відносини учасників і власників банку.

У цьому напрямку законодавчого вдосконалення в Україні потребує вимога до відмови Нацбанком у реєстрації банківської установи у разі неможливості виявлення реальної структури власності та власників даного банку. Це повинно бути відображено в Законі України "Про банки і банківську діяльність" і відповідних Положеннях НБУ, які стосуються порядку створення та державної реєстрації банківських установ в Україні. Хоча певні кроки в цьому напрямі Національним банком України вже здійснені. Зокрема, Нацбанком ведеться реєстр власників істотної участі в банках України, електронний ресурс якого знаходиться на сайті НБУ.[2]

Наступний елемент банківського реєстраційного процесу - оцінка бізнес-плану новостворюваної банківської установи. Даючи оцінку бізнес-плану, наглядовий орган повинен оцінити мету та концепцію діяльності банку, а також план його розвитку і з'ясувати, чи відповідає цей план реальній ринковій та економічній ситуації в країні та світі. Для цього, з погляду банківського нагляду, бізнес-план повинен містити: концепцію діяльності та цілі банку, аналіз ринку, на якому банк планує здійснювати свою основну діяльність, а також стратегію розвитку банку та шляхи її реалізації.

Щодо питання оцінки бізнес-плану новостворюваного банку, то в 2006 році Національним банком України вжиті нормотворчі заходи із затвердження формату бізнес-плану банку (якого до цих пір не існувало), що дозволило уніфікувати підходи щодо оцінки наглядовим органом цього важливого документа банківської установи. Хотілось би лише наголосити на тому,

що часто аналіз бізнес-плану банку перетворюється на формальний процес, а не на якісну оцінку майбутньої діяльності банку, що негативно відображається на конкуренції в банківській сфері.

Отож державна реєстрація банку є підставою для набуття нею статусу юридичної особи, але для проведення своєї діяльності банки ще зобов'язані після реєстрації пройти ліцензування на право здійснення банківських операцій. У масштабі європейської банківської практики принципи Базельського комітету з питань банківського нагляду стосовно ліцензування покладені в основу статей 4-17 Директиви Європейської Ради (2000/12/ЄС), яка регламентує заснування та ведення діяльності банківських установ. Основними елементами директиви є такі положення:

- банк повинен одержати ліцензію на здійснення банківських операцій до початку своєї діяльності (Стаття 4);

- власні кошти або первісний капітал повинні становити не менш 5 млн. євро, за невеликим винятком, зробленим для ряду спеціальних банківських установ (Стаття 5.1);

- банківська установа повинна мати принаймні двох співробітників, які можуть нею ефективно управляти, мають добру репутацію і володіють необхідними знаннями та досвідом, щоб виконувати покладені на них обов'язки (Стаття 6.1);

- наглядовому органу повинна бути попередньо надана необхідна інформація про учасників (акціонерів) або членів ради директорів банківської установи (Стаття 7.1); крім того, наглядовий орган повинен бути задоволений відповідністю учасників (акціонерів) або членів ради директорів висунутим вимогам (Стаття 7.2);

- тісні ділові зв'язки, що склалися між банківською установою та будь-якими юридичними або фізичними особами, не повинні бути перешкодою для ефективного здійснення функцій банківського нагляду (Стаття 7.3);

- до заяви про одержання ліцензії на право здійснення банківських операцій повинна бути додана програма запланованої діяльності, в якій викладаються, зокрема, види передбаченої діяльності та організаційна структура банку (Стаття 8);

- відмова у видачі ліцензії на здійснення банківських операцій надається протягом шести місяців з моменту одержання інформації, необхідної для прийняття такого рішення (Стаття 10);

- уповноважений орган має право відкликати ліцензію на право здійснення банківських операцій у випадках, якщо ліцензія не буде використана

протягом 12 місяців від дня одержання, або якщо вона була отримана на підставі помилкової інформації, або якщо банківська установа більше не дотримується умов, на яких їй була видана ліцензія на право здійснення банківських операцій і т.д. (Стаття 14);

- наглядовий орган повинен бути проінформований особами, які купують частки в статутному капіталі (акції) банку, про розмір часток у статутному капіталі (кількість акцій), які виявляться у їхньому володінні (більше 20%, 33% або більше 50%) (Стаття 16.1);

- кожна банківська установа повинна мати відповідну систему органів управління та бухгалтерського обліку та систему внутрішнього контролю (Стаття 17).[1]

Природно, що всі викладені вище пункти директиви ЄС - надзвичайно важливі й повинні стати предметом постійного моніторингу та контролю в процесі попереднього нагляду в будь-якій країні європейського простору.

У вересні 2006 року Верховною Радою України прийнято Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність", яким передбачено створення банків у формі відкритих акціонерних товариств і збільшення мінімального розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку до 10 млн. євро. Установлення зазначених норм повинно забезпечити сприятливі умови для подальшого розвитку фондового ринку, прозорості формування статутного капіталу банку та залучення до цього процесу широкого кола осіб, що, зрештою, сприятиме прискоренню капіталізації банків.

У листопаді 2005 року Верховна Рада України прийняла Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність", яким надано право іноземним банкам відкривати філії на території України. Цей Закон регулює порядок здійснення філіями іноземних банків банківської діяльності і містить винятковий перелік умов, за яких іноземний банк має право на відкриття в Україні свої філії. Прийняття цього Закону стало одним із кроків здійсненого вступу нашої держави до Світової організації торгівлі, а також є важливою умовою на шляху членства України в Європейському Співтоваристві.

З метою подальшого вдосконалення порядку реєстрації банків і ліцензування їх діяльності у 2006 році внесено зміни до нормативно-правових актів Національного банку в частині:

- уведення норм, які дозволяють банку відкривати відділення у приміщеннях стаціонарних малих архітектурних форм;

- удосконалення вимог до бізнес-планів банків і стандартизації підходів до їх складання (запроваджено формат бізнес-плану).[8]

Для вдосконалення порядку створення філій (відділень) банків на території інших держав постановою Правління НБУ від 12.04.2007р. №143 затверджено Положення про створення дочірнього банку, філії та представництва українського банку на території інших держав.[7] Це Положення визначає порядок і умови надання Національним банком дозволу банку на створення дочірнього банку, філії або представництва на території іншої держави, а також особливості функціонування філії та її ліквідації.

Крім того, Національний банк України подав до Верховної Ради України оновлений законопроект "Про внесення змін до деяких законів України (щодо регулювання діяльності банків)" (за №0884 від 23.11.2007), який прийнято ВРУ 11 січня 2007 року в першому читанні і, зокрема, стосується питань:

- удосконалення порядку державної реєстрації банків;

- більш чіткої регламентації процедур визначення реальних власників банків і структури власності.[9]

Ліцензування являє собою процес регулювання доступу банківських установ до ринку банківських послуг, і тому повинен перебувати під постійним контролем органу нагляду, оскільки дії, спрямовані на відкликання ліцензії на право здійснення банківських операцій, дуже складні і, як правило, спричиняють ризики як для репутації самого органу банківського нагляду, так і для фінансової системи в цілому.

Основні принципи ефективного банківського нагляду Базельського комітету з питань банківського нагляду (а саме Принципи з 2 по 5 включно) присвячені процесу ліцензування:

- Принцип 2: Види діяльності, дозволені установам, які одержують ліцензію та підлягають нагляду як банки, повинні бути чітко визначені, і варто якомога суворіше контролювати використання слова "банк" у назвах.

- Принцип 3: Органи ліцензування повинні мати право встановлювати критерії та відхиляти заявки установ, які не відповідають установленим стандартам. Процес ліцензування повинен, як мінімум, складатися з оцінки структури власності банківської організації, складу ради директорів і керівників, її бізнес-плану та системи внутрішнього контролю, а також її прогнозованого фінансового стану, включаючи оцінку капітальної бази (власних коштів); якщо передбачуваним власником або материнською компанією є іноземний банк, необхідно одержати попередню згоду органів нагляду країни його походження.

- Принцип 4: Органи банківського нагляду повинні володіти повноваженнями розглядати та відхиляти будь-які пропозиції з передачі значної

частки власності (статутного капіталу) або контрольного пакета акцій існуючих банків іншим сторонам.

- Принцип 5: Органи банківського нагляду повинні володіти повноваженнями встановлювати критерії для перевірки великих вкладень або інвестицій банку й домагатися того, щоб корпоративні зв'язки (афілійовані особи) банку не наражали банк на надмірні ризики або не заважали ефективному нагляду.[4]

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) регулярно здійснює дослідження на предмет відповідності українського банківського законодавства вимогам Базельського комітету з питань банківського нагляду. У цих дослідженнях, зокрема, вказується, що українське банківське законодавство вже досягло високого ступеня відповідності міжнародним стандартам (див.рис.1).



1. Правомочність органу банківського нагляду
2. Реалізація повноважень органу банківського нагляду
3. Визначення банку і банківської діяльності
4. Повноваження з ліцензування і вимоги для отримання ліцензії
5. Нагляд за діяльністю місцевих банків за кордоном і за місцевою діяльністю іноземних банків
6. Передача прав власності і придбання основної частки
7. Пруденційне регулювання
8. Видача кредитів та інвестиційна діяльність
9. Управління ризиками
10. Корпоративне управління та аудит

Рис.1. Стан відповідності українського банківського законодавства Основним принципам ефективного банківського нагляду Базельського Комітету[3]

Крайні точки кожної осі представляють ідеальний рівень, що відповідає стандартам, визначеним у Базельських Основних принципах.

Чим щільніше "павутиння", тим більша відповідність банківського законодавства країни цим принципам. Зокрема, в точці 4 "Повноваження з ліцензування та вимоги для отримання ліцензії" Україна максимально наблизилася до міжнародних принципів, що, правда, не свідчить про повну відсутність суперечностей у цій сфері.

Так, якщо звернутись до теми строку дії банківської ліцензії, то можна віднайти два діаметрально різні погляди. Один із них відстоює безстроковість дії банківської ліцензії, інший, - навпаки, наголошує на тому, що банки поставлені в особливо сприятливі умови, оскільки у них немає необхідності постійно поновлювати ліцензію. Тобто банківська ліцензія безстрокова, що надає переваги банківській діяльності порівняно з іншими видами господарської діяльності, а також створює умови для послаблення власного контролю.

На наш погляд, безстроковість банківської ліцензії - виправдана, оскільки вона зумовлюється постійним жорстким наглядом і контролем за банківською діяльністю та можливістю відкликання ліцензії в разі невідповідності діяльності банківської установи встановленим Національним банком України вимогам.

За станом на 1 січня 2009 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали 184 банки, у тому числі 152 банки (82,6% від загальної кількості банків, які мають ліцензію на здійснення банківських операцій - відкриті акціонерні товариства) та 32 банки (17,4%) - товариства з обмеженою відповідальністю.

Тобто протягом останніх років (рис.1) спостерігається стала тенденція до збільшення кількості зареєстрованих банків, а, отже, і кількості банків, що володіють ліцензією НБУ. Однак при цьому стурбованість викликає практично пропорційний ріст кількості банків, що перебувають у стані реорганізації ліквідації (див. табл. 1, табл. 2), тобто позбулися ліцензії НБУ на право здійснення банківських операцій (на 1 січня 2008 року їх питома вага у складі зареєстрованих банків складала майже 24%). Це зайвий раз доводить актуальність наукових розвідок у сфері вдосконалення системи підходів і правил банківського нагляду в Україні з метою підвищення стабільності та надійності діяльності банківських установ нашої держави.

Таблиця 1

Перелік банків, які перебувають у стадії реорганізації та реорганізовані у 2008 році[6]

№ з/п	Назва банку	Вид та форма реорганізації (крім перетворення)	Дата надання дозволу на реорганізацію	Дата консолідації (поділу) балансу банку	Дата виключення з Державного реєстру банків	Статус банку після реорганізації	Назва банку - правонаступника
1	АБ "Факторіал Банк" (м. Харків)	приєднання	02.09.2008			безбалансове відділення	ВАТ "СЕБ Банк" (м. Київ)

Таблиця 2

Перелік банків України, які знаходяться на ліквідації за станом на 01.01.2009 року[5]

№ з/п	Регістраційний номер	Назва банку	Місцезнаходження банку
м. Київ та Київська область			
1	2	Акціонерний комерційний агропромисловий банк "Україна"	м. Київ
2	21	Акціонерний комерційний Український банк "Відродження"	м. Київ
3	180	Акціонерний комерційний банк "ГАРАНТ"	м. Київ
4	124	Комерційний акціонерний банк "Інтерконтинентбанк"	м. Київ
5	23	Акціонерне товариство "Градобанк"	м. Київ
6	148	Акціонерний банк "Аллонж"	м. Київ
7	63	ТОВ "Київський універсальний банк"	м. Київ
Автономна Республіка Крим			
8	81	Відкрите акціонерне товариство "Європейський банк розвитку та заощаджень"	м. Сімферополь
Дніпропетровська область			
9	247	Акціонерний комерційний банк "Прем'єрбанк"	м. Дніпропетровськ
Донецька область			
10	7	Донецький акціонерний банк "Донвуглекомбанк"	м. Донецьк
Закарпатська область			
11	14	Закарпатський акціонерний комерційний банк "Лісбанк"	м. Ужгород
Запорізька область			
12	44	КОМЕРЦІЙНИЙ АКЦІОНЕРНИЙ БАНК "СЛОВ'ЯНСЬКИЙ"	м. Запоріжжя
Рівненська область			
13	242	Комерційний банк "Княжий"	м. Рівне

Завершуючи наукові дослідження інструментів доступу банківських установ до фінансових ринків, можна зробити такі висновки.

По-перше, з метою вдосконалення підходів і правил у сфері створення та державної реєстрації банків в Україні необхідно, на нашу думку, відповідним нормативним актом Національного банку України затвердити чіткі вимоги до компетентності, чесності та професіоналізму кандидатів на посади директорів і керівників банку. Це можуть бути, наприклад, вимоги щодо обов'язкової державної атестації професійних якостей керівного складу банку, наявності сертифікатів, які підтверджують кваліфікацію та відповідні навички працівника, наявності позитивних і негативних зауважень з попередніх місць роботи працівника, який претендує на керівну посаду в банківській установі. Поряд з подібними вимогами, зрозуміло, необхідно розробити критерії їх оцінки (наприклад за тривимірною шкалою: "добре", "задовільно" і "незадовільно"). У результаті оцінювання всіх перерахованих критеріїв банку буде виставлятися кінцева оцінка компетентності, чесності та професіоналізму керівного складу банку, щоб забезпечити недопущення ненадійних і некомпетентних осіб до управління банківською установою.

По-друге, у сфері ліцензування банківської діяльності законодавчого вдосконалення потребує вимога до відмови Нацбанком у реєстрації банківської установи у разі неможливості виявлення реальної структури власності та власників банку. Це повинно бути відображено в Законі України "Про банки і банківську діяльність" і відповідних Положеннях НБУ, які стосуються порядку реєстрації та ліцензування банківських установ в Україні.

І останнє, на чому хотілося би зупинитися в руслі методів регулювання входження банківських установ на фінансовий ринок, так це на обґрунтуванні доцільності необмеженого строку дії банківської ліцензії. Ми вважаємо, що безстроковість банківської ліцензії виправдана, що нами й обґрунтовано в даній статті.

Список літератури

1. Директива Європейського Парламенту та Ради 2000/12/ЄС від 12.07.2000 р. щодо започаткування діяльності кредитних установ та її ведення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text752/pg6.htm>
2. Матеріали Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Econom_norms
3. Основні засади банківського законодавства ЄС: Посібник в межах проекту Тасіс Бістро "Підтримка процесів адаптації банківського законодавства України до законодавства ЄС: програмні пропозиції" / Ж.-М. Гольє / BANKING LEGISLATION. - FRAMEWORK CONTRACT AMS 451. - 62с.
4. Основні принципи ефективного банківського нагляду (Базельські Основні принципи), затв. Базельським комітетом з питань банківського нагляду в жовтні 2006р. (українська редакція): [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Перелік банків України, які знаходяться на ліквідації за станом на 01.01.2009 року // Електронний ресурс Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/List_liquid/2004_last.htm
6. Перелік банків, які перебувають у стадії реорганізації та реорганізовані у 2008 році // Електронний ресурс Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/Bank_Supervision/List_reorgan/2008.htm
7. Положення про створення дочірнього банку, філії і представництва українського банку на території інших держав, затв. постановою Правління НБУ від 12.04.2007р. №143 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
8. Річний звіт банківського нагляду в Україні за 2006 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
9. Річний звіт банківського нагляду в Україні за 2007 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

Аннотация

Н. Р. Швец

МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВХОЖДЕНИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Исследуются методы банковского надзора, которые применяются для регулирования вхождения банковских учреждений на финансовый рынок. Автором констатируется необходимость совершенствования существующей в Украине практики вступительного надзора в направлении адаптации к современным требованиям мирового содружества. Автором сделанные конкретные предложения в этом направлении.

Ключевые слова: банковский надзор, вступительный контроль, регистрация банков, лицензирование банков, Базельский комитет по вопросам банковского надзора.

Summary

Natalie Shwetz

METHODS OF ADJUSTING OF INCLUDING OF BANK INSTITUTIONS ARE TO THE FINANCIAL MARKET

The methods of bank supervision, which are used for adjusting of including of bank institutions to the financial market, are probed in the article. An author is establishing the necessity of perfection of existing in Ukraine practice of introductory supervision for direction of adaptation to the modern requirements of world concord. In the articles done concrete suggestions are in this direction.

Keywords: bank supervision, introductory control, registration of banks, licensing of banks, Basel committee of bank supervision.

ПРОБЛЕМИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто основні чинники неплатоспроможності підприємств молочної промисловості Чернівецької області і досліджено їхній вплив на розвиток цієї галузі. Обґрунтовано поділ вітчизняного ринку молочної продукції на два сегменти: сегмент високотехнологічних молочних продуктів та сегмент натуральних продуктів, які виробляються за традиційними технологіями. Визначено шляхи підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності молочних підприємств.

Ключові слова: неплатоспроможність, фінансово-господарська діяльність, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, фінансове оздоровлення.

Постановка проблеми. Для сучасного стану національної економіки характерним є функціонування значної кількості збиткових підприємств, що зумовлено як недостатньо сприятливими загальноекономічними чинниками, так і особливостями трансформаційного періоду - процеси реформування відносин власності, недосконала структура як національної економіки в цілому, так і окремих підприємств; наявність тіньового сектору. Водночас, нівелювання негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств молочної промисловості України має особливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств молочної промисловості в певній мірі висвітлені в сучасній вітчизняній економічній літературі. Це праці Т. Дядик, О. Козак, В.Кудлай, Ю. Масюк, О.Пятаєвої, Н. Резнік, Н. Тошиної, Л. Ольмезової, Л.Шаблики.

Визначаючи важливість і практичне значення напрацювань щодо висвітлення проблем підвищення ефективності діяльності молочної промисловості, зазначимо, що окремі питання систематизації чинників впливу на фінансово-господарську діяльність молочних підприємств, класифікація за певними ознаками та визначення їх місця у системі економічних відносин залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є визначення чинників неплатоспроможності підприємств молочної промисловості Чернівецької області.

Виклад основного матеріалу. Перехід України до ринкової системи господарювання зумовив значні зміни умов і принципів діяльності підприємств, що суттєво відобразилося на їх фінансових результатах. Передбачалося, що з роздержавленням власності, зміною організаційно-

правового статусу підприємств будуть створені сприятливі економічні умови для виробництва продукції, яка користується попитом на ринку і забезпечує одержання прибутку в розмірах, необхідних для саморозвитку та розширеного відтворення, задоволення економічних інтересів усіх учасників виробництва. Проте ефективність виробництва за цей період не тільки не підвищилася, а навіть знизилася. Не відбулося радикального збільшення прибутковості промислових підприємств, значно зросли частка збиткових підприємств і сума отриманих збитків.

Прикладом підприємницьких структур, що опинилися у описаній вище ситуації, можуть бути вітчизняні підприємства молочної промисловості. У ході приватизації вони опинилися в непередбаченому та нестабільному ринковому середовищі. З одного боку, колишні партнери у межах галузі перетворилися на конкурентів, з іншого - на утвореному ринку домінує дешевша продукція іноземних виробників. Тому, із метою збереження своєї діяльності, зміцнення виробничого потенціалу та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємствам необхідно було пристосовуватися до ринкових умов господарювання, про що свідчать показники табл. 1.

Так, у 2003-2006 рр. значно зросло виробництво молокопродуктів у розрахунку на одну особу, однак їх споживання ринком зменшилось, хоча споживання молока переробними підприємствами постійно зростало. Це призвело до зменшення частки виробництва молочних продуктів підприємствами у загальному національному виробництві, оскільки їх продукція стала неконкурентоспроможною, що обумовило збитковість виробництва. Прикладом цьому є підприємства молочної промисловості Чернівецької області (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва молочних продуктів на вітчизняних підприємствах у 2003-2006 рр.*

Показники	Роки				2006 р. у % до 2003 р.
	2003	2004	2005	2006	
1. Виробництво молочних продуктів:					
усі категорії господарств, млн. т.	13,7	13,7	13,7	13,3	97,0
у т. ч. на підприємствах, млн. т.	2,7	2,5	2,6	2,5	92,6
частка у загальному виробництві, %	19,7	18,2	19,0	18,8	-
у т. ч. господарствами населення, млн. т.	11,0	11,2	11,1	10,8	98,2
частка у загальному виробництві, %	80,3	81,8	81,0	81,2	-
2. Виробництво молокопродуктів у розрахунку на одну особу, кг	17,8	25,3	30,6	28,3	159,0
3. Споживання молокопродуктів, %:					
переробними підприємствами	78,7	82,1	85,0	88,3	112,4
ринком	6,1	4,7	3,8	3,0	49,2
населенням	3,4	2,2	1,5	1,2	35,3
іншими суб'єктами ринку	11,8	11,0	9,7	7,5	63,5

* Складено автором із використанням джерела: [8, с. 123–175].

За даними табл. 2, із 18 підприємств, які працювали у 2000 р., залишилися діючими в 2006 році тільки 15. Із них чистий збиток у 2006 р. отримали 9 підприємств, що становило 60% у загальній їх кількості. Загалом, динаміка показників збитковості підприємств молочної промисловості Чернівецької області у 2000-2006 рр. була стрибкоподібною. Так, у 2002 р. частка

молочних підприємств, які отримали збитки від звичайної діяльності досягла максимального рівня і становила 93,8% у загальній їх кількості. Її зменшення спостерігалось у 2003-2004 рр., проте вже у 2006 р. загальна частка молочних підприємств Чернівецької області, які отримали збитки від звичайної діяльності дорівнювала 60%.

Таблиця 2

Динаміка кількості збиткових підприємств молочної промисловості Чернівецької області у 2000-2006 рр.*

Найменування показника	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість підприємств, усього	18	18	16	14	15	13	15
Кількість підприємств, які отримали збитки від звичайної діяльності	12	15	15	11	7	9	9
у % до загальної кількості підприємств	66,7	84	93,8	78,6	46,7	69,2	60
Кількість підприємств, які отримали чистий збиток	12	16	15	11	7	9	9
у % до загальної кількості підприємств	66,7	89	93,8	78,6	46,7	69,2	60

* Складено автором на основі даних управління статистики в Чернівецькій області

Отже, для сучасного стану справ у національній економіці характерним є функціонування значної кількості збиткових підприємств, що зумовлена як недостатньо сприятливими загальноекономічними чинниками, так і особливостями трансформаційного періоду - процеси реформування відносин власності, недосконала структура як національної економіки в цілому, так і окремих підприємств; наявність тіньового сектора [3, с. 21].

На нинішньому етапі господарювання варто виділити два основні чинники, що провокують

неплатоспроможність підприємств молочної промисловості Чернівецької області, це:

зростання обсягів кредиторської і дебіторської заборгованостей, майже половина з яких протерміновані;

високий рівень операційних витрат, що впливають на рівень прибутковості підприємств.

Обсяг кредиторської й дебіторської заборгованостей підприємств молочної промисловості Чернівецької області за 2000-2006 рр. подано в табл. 3.

Таблиця 3

**Динаміка кредиторської і дебіторської заборгованостей молочних підприємств
Чернівецької області за 2000-2006 рр.***
(тис. грн.)

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кредиторська заборгованість	5133,7	8843,0	9903,9	8127,0	6155,9	6623,8	4367,0
Дебіторська заборгованість	3248,7	4417,3	4304,6	2891,1	3655,0	10513,0	5319,9
Перевищення кредиторської над дебіторською заборгованістю	+1885,0	+4425,7	+5599,3	+5235,9	+2500,9	-3889,2	-952,9

* Розраховано автором на основі даних управління статистики в Чернівецькій області.

Як підтверджують дані табл. 3, упродовж 2000-2005 рр. відбувалося непропорційне щорічне зростання обсягів кредиторської заборгованості молочних підприємств Чернівецької області. Тільки у 2006 р. згадані підприємства зменшили її обсяги, порівняно з 2000 р., на 776,7 тис. грн., або на 15%. Проте дебіторська заборгованість різко зростала впродовж 2000-2006 рр. Темп зростання

її був найбільшим у 2005 р. Тому перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською в середньому протягом 2000-2004 рр. становило 37%. Це свідчить про значне зростання взаємної заборгованості підприємств, порушення ними виконання договірних зобов'язань, що провокує загрозу їх неплатоспроможності.

Таблиця 4

**Динаміка обсягів операційних витрат підприємств молочної промисловості
Чернівецької області за 2000-2006 рр.***

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Матеріальні затрати, тис. грн.	14875,9	17456,5	13415,9	15148,7	18383,3	21595,9	20625,9
Витрати на оплату праці, тис. грн.	1887,6	2052,1	1868,9	2099,0	2104,9	2614,1	2120,2
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	713,8	779,4	709,1	686,7	897,1	1142,2	1023,1
Амортизація, тис. грн.	1411,4	1550,0	1377,0	1059,9	1039,2	1048,1	980,6
Інші операційні витрати, тис. грн.	1072,9	848,3	1257,2	3328,2	2327,6	1283,9	1200,9
Разом	19961,6	22686,3	18628,1	22322,5	24752,1	27684,2	25949,9

*Складено автором на основі даних управління статистики в Чернівецькій області.

У коло проблем, що впливають на рівень платоспроможності підприємств молочної промисловості, входить і зростання операційних витрат на виробництво молочної продукції, оскільки вони мають великий вплив на ціну та її конкурентоспроможність. Так, динаміка елементів операційних витрат підприємств молочної промисловості Чернівецької області за 2000-2006 рр. представлена в табл. 4.

За даними табл. 4, вагомим чинником, що впливає на ефективність розвитку згаданих підприємств, є рівень використання сировинних і матеріальних ресурсів, особлива роль і значення якого визначаються тим, що у структурі витрат на виробництво продукції в молочній галузі, частка витрат на сировину та матеріали досить велика. Так, у 2006 р. на підприємствах молочної промисловості Чернівецької області вона

становила 79,4%, що підтверджує віднесення молочної галузі до числа найматеріаломісткіших.

Свідченням цьому є дані табл. 4, де протягом 2000-2006 рр. спостерігається тільки значне зростання матеріальних витрат. Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи зростають помірно. Це пояснюється тим, що всі

підприємства молочної промисловості працюють на покупній сировині, ціна на яку встановлюється ринком. Водночас зауважимо, що технологія виробництва молочної продукції не передбачає затрат у незавершене виробництво, а готова продукція - матеріаломістка з коротким терміном споживання.

Таблиця 5

**Динаміка рівня зношення основних засобів підприємств молочної промисловості
Чернівецької області за 2000-2006 рр.***

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	40384,0	38589,9	37523,8	34527,3	30291,4	29266,9	37679,5
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	22164,8	20095,7	19261,0	19417,7	17476,3	17288,2	24873,7
Сума зносу, тис. грн.	18219,2	18494,2	18262,8	15109,6	12815,1	11978,7	12805,8
Коефіцієнт зношення, %	45,1	47,9	48,7	43,7	42,3	40,9	33,9

*Розраховано автором на основі даних управління статистики в Чернівецькій області.

Складні відтворювальні процеси вимагають створення і впровадження новітніх технологій, систем сучасної організації та управління товаровиробництвом, що не спостерігається у молочної промисловості Чернівецької області, де має місце низька завантаженість їх потужностей і високий ступінь зношеності активної частини основних засобів (табл. 5).

За даними табл. 5, протягом 2000-2006 рр. простежується зменшення первісної вартості основних засобів при незначному збільшенні у 2006 р. залишкової. Коливання залишкової вартості зумовлене рухом основних засобів, оскільки їх коефіцієнт зношення значно зменшився у 2006 р. порівняно з 2000 р. Це свідчить про те, що підприємства почали оновлювати свою матеріально-технічну базу. Однак коефіцієнт зносу основних засобів підприємств молочної промисловості Чернівецької області залишається порівняно високим. Використання підприємствами застарілого обладнання, яке не відповідає сучасним вимогам організації технологічного та виробничого процесу, в результаті призводить до зниження якості готової продукції, підвищення її собівартості і, відповідно, ціни. Розв'язання згаданої проблеми вимагає мобілізації фінансових ресурсів для фінансування значних обсягів капіталовкладень.

Отже, незадовільний стан діяльності підприємств молочної промисловості зумовлений багатьма чинниками. Серед них особливої уваги заслуговують порушення економічних відносин

між виробниками й переробниками молочної продукції, які призвели до змін платіжної дисципліни, технологічних процесів, механізму ціноутворення. Різна виробнича потужність молокозаводів вплинула на їх ринкову сегментацію - великі промислові підприємства працюють на задоволення масового попиту, тому знижують витрати за рахунок економії від зростання обсягу виробництва й об'єднуються зі супермаркетами. Вузькоспеціалізовані підприємницькі структури забезпечують високу якість певного товару, тому мають низький рівень витрат на виробництво, а малопотужні - пристосовуються до змін ринкового попиту, тобто за залишковим принципом виробляють здебільшого збиткову продукцію, оскільки відсутність постійного ринку збуту та великі транспортні витрати роблять неможливим зниження собівартості продукції та витрат виробництва в цілому. За своєю сутністю умови виживання захисні та спрямовані на збереження поточного конкурентного стану промислового підприємства при неактивному характері підтримання конкурентних переваг.

Основні закономірності адаптації до ринкових умов господарювання залишаються нерозв'язаною проблемою в діяльності підприємств молочної промисловості.

Досліджуючи той чи інший випадок, який призводить до неплатоспроможності підприємств молочної промисловості, можна виділити окремі специфічні чинники цього явища, які впливають на всі види звичайної діяльності. До них можна

віднести відсутність стандартів на молочну продукцію, які б відповідали вимогам європейського рівня, недостатня захищеність споживачів від неякісної молочної продукції, чітко виражений сезонний характер, а також низька якість молока-сировини, що, в свою чергу, негативно впливає на обсяг і якість його переробки і загострює проблему збуту. Тобто гострий дефіцит сировини має великий вплив на виробництво кінцевого продукту та його якості.

Нині вітчизняний ринок молочної продукції можна умовно розділити на два сегменти - сегмент високотехнологічних молочних продуктів, представники якого широко використовують західні технології, та сегмент натуральних продуктів, які виробляються за традиційними для України технологіями. Відповідно створюються потужні підприємства-монополісти, які спеціалізуються на виробництві найприбутковіших продуктів з високим попитом і дрібні підприємства, які формують сегмент виробництва натуральних молочних продуктів.

У цьому контексті особливої уваги заслуговують чинники, що впливають на зв'язки підприємства з постачальниками і покупцями, кредиторами та інвесторами. Порухення постачальниками своїх зобов'язань, несвоєчасне виконання ними умов угод можуть стати причинами збоїв у виробничому процесі, простоїв устаткування, а отже, зменшення обсягів випуску продукції і недоотримання виручки. Кредитори, які передчасно вимагають повернення коштів або змінюють умови кредитного договору, також підривають виробничу діяльність підприємств. З іншого боку, покупці, які вчасно не розраховуються за відвантажену продукцію і отримують кредит без згоди позичальників провокують неплатоспроможність на підприємствах.

Висновки. Низький рівень договірної дисципліни та, відповідно, невинуватий економічний ризик зумовлюють умови неплатежів підприємств і негативно впливають на їх фінансову спроможність, яка відображається на структурі та співвідношенні джерел формування фінансових ресурсів підприємств і його капіталу в цілому.

Одночасний вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансово-господарську діяльність підприємств молочної промисловості викликає загрозу їх неплатоспроможності, що вимагає оцінки її рівня та відповідно фінансового оздоровлення згаданих підприємств.

Список літератури

1. Козак О.А. Формування та розвиток ринку молока та молочної продукції в регіоні: Дис... канд. екон. наук (08.07.02) / Інститут аграрної економіки. - К., 2006.
2. Кудлай В. Г. Розвиток конкуренції на ринку молочної продукції в Україні // Економіка АПК. - 2006. - № 6. - С. 30
3. Пятаєва О.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення беззбитковості підприємств. - Одеса: ОДЕУ, 2005.
4. Резнік Н.П. Інноваційний чинник підвищення ефективності молочної промисловості: Дис... канд. екон. наук (08.07.01) / Національна академія наук України. Об'єднаний інститут економіки. - К., 2005.
5. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України. - К.: Техніка, 2004. - 648 с.
6. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України. - К.: Консультант, - 2005. - 592 с.
7. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України. - К.: Консультант, - 2006. - 595 с.
8. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України. - К.: Консультант, - 2007. - 595 с.
9. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2003 рік. - Чернівці, 2004. - 460 с.
10. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2004 рік. - Чернівці, 2005. - 460 с.
11. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2005 рік. - Чернівці, 2006. - 479 с.
12. Шабліста Л. Тенденції збитковості промислових підприємств та чинники, що її зумовлюють. // Економіка України. - 2006. - № 12.

Аннотация

Р. И. Грешко

**ПРОБЛЕМЫ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ**

Рассмотрены основные факторы неплатежеспособности предприятий молочной промышленности Черновицкой области и исследовано их влияние на развитие этой отрасли. Обоснованно разделение отечественного рынка молочной продукции на два сегмента: сегмент высокотехнологических молочных продуктов и сегмент натуральных продуктов, которые производятся за традиционными технологиями. Определены пути повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности молочных предприятий.

Ключевые слова: неплатежеспособность, финансово-хозяйственная деятельность, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, финансовое оздоровление.

Summary

Roman Greshko

**PROBLEMS OF INSOLVENCY OF ENTERPRISES OF SUCKLING INDUSTRY OF THE
CHERNIVSI AREA**

In the article the basic factors of insolvency of enterprises of suckling industry of the Chernivtsi area are considered and investigational their influence on development of this industry. Dividing of domestic market of suckling products is reasonable into two segments: segment of hi-tech dairies and segment of natural foods which are produced after traditional technologies. The ways of increase of efficiency of financially-economic activity of sucklings enterprises are certain.

Keywords: insolvency, financially economic activity, account payable, account receivable, financial making healthy.

ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Аналізуються особливості формування оборотного капіталу у сучасних умовах господарювання. Установлено значні нерівномірності й невідповідності у структурі джерел формування та поповнення оборотного капіталу підприємств України. Окреслено напрямки раціонального формування оборотного капіталу для забезпечення позитивних фінансових результатів та фінансової стійкості підприємств.

Ключові слова: оборотний капітал, власний оборотний капітал, позикові джерела поповнення оборотного капіталу, кредиторська заборгованість.

Вступ. Підприємства можуть здійснювати звичайну діяльність тільки за певних фінансово-економічних умов. Різка погіршення внутрішнього і зовнішнього ринків, тотальна фінансова криза вплинули на їх ділову активність. Перед суб'єктами підприємницької діяльності стоять безліч різних завдань: забезпечення фінансової рівноваги, підвищення рентабельності, економічне зростання, підвищення їх ринкової вартості. Серед них найважливіше для підприємства забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та надання послуг, що, передусім, забезпечується безперервністю процесу авансування вартості, що ґрунтується на розподільчій функції фінансів і сутності оборотного капіталу.

Оборотний капітал у даний час одне із найважливіших джерел відтворювального процесу. Вагомий внесок у сучасну економічну теорію та практику формування і ефективного використання оборотного капіталу зробили вітчизняні й зарубіжні економісти І.Бланк, Ю.Воробйов, А. Золотарьов, І. Зятковський, К. Ізмайлова, Л. Пан, Ю. Петленко, А. Поддєрьогін, Р. Сорока, Є. Стоянова, О. Терещенко та ін. Зокрема, Ю. Петленко, Р.Сорока дослідили фактори впливу на забезпеченість підприємств оборотним капіталом [4, с. 106], [5, с. 76]. К. Ізмайлова здійснила аналіз стану формування оборотних і необоротних активів підприємств [3, с. 67]. А. Золотарьов визначив напрямки раціонального використання оборотного капіталу [1, с. 29]. І. Бланк, Є. Стоянова зосередили увагу на теоретичних і практичних аспектах політики управління оборотним капіталом [2; 7].

Постановка завдання. Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних із формуванням та використанням капіталу підприємства, не всі аспекти цієї складної та багатогранної проблеми з'ясовано та належно обґрунтовано. У сучасних економічних умовах функціонування економіки України набувають

гостроти питання достатнього обсягу формування оборотного капіталу для забезпечення позитивних фінансових результатів та стабілізації діяльності підприємств.

Результати. Будь-яке підприємство, функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, має забезпечувати такий стан формування і поповнення оборотного капіталу, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперебійно виконувати фінансові зобов'язання перед діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Але, як підкреслив І. Зятковський, за всіх часів підприємства володіли капіталом, що не завжди був на рівні їх потреб [8, с. 36].

Формування оборотного капіталу має свої особливості і відбувається на підприємстві в три етапи:

- первісне формування оборотного капіталу при створенні підприємства базоване на статутному капіталі підприємства. У цьому випадку джерелом формування оборотного капіталу є частина статутного капіталу, а також інші надходження, у тому числі пайові внески засновників, які формують величину оборотного капіталу підприємства;

- підтримка кругообігу оборотного капіталу діючого підприємства. Вона передбачає постійне поповнення оборотного капіталу відповідно до тривалості виробничих та фінансових циклів різних видів звичайної діяльності підприємств;

- зростання обсягів оборотного капіталу при розширенні обсягів і масштабів фінансово-господарської діяльності підприємств. Це передбачає пошук додаткових інвестиційних можливостей відповідно до довготермінових вкладень. Тобто рух оборотного капіталу потребує постійної зміни його величини залежно від стадій розвитку підприємства.

В умовах ринкової економіки для підприємств усіх форм власності й організаційно-правового статусу оборотний капітал формується за рахунок

власних, позичених і залучених джерел. Власні джерела формування оборотного капіталу підприємств - необхідна передумова для досягнення рентабельної їх діяльності й основа для збереження майнової та операційної самостійності й незалежності підприємств. При подальшому функціонуванні підприємства велике значення має наявність надійних джерел поповнення оборотного капіталу.

Потребу в поповненні оборотного капіталу викликають як позитивні, так і негативні чинники. До позитивних належить розширення обсягу виробництва у результаті зростання попиту на продукцію. До негативних факторів належать:

- підвищення цін на сировину, матеріали та енергоносії;
- наявність податкового тиску на товаровиробників, що призводить до вилучення власного оборотного капіталу до бюджету;
- інфляція, що призводить до вилучення за межі обороту оборотного капіталу;
- невиконання вимог платіжної дисципліни, що зумовлює зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей і є причиною сповільнення обігу оборотного капіталу.

Для діючих підприємств коло можливих джерел поповнення залежить від фінансового стану та результативності економічної діяльності. Власним джерелом поповнення оборотного капіталу є прибуток. Однак цим джерелом володіють тільки прибуткові підприємства, в яких вартість вкладеного оборотного капіталу після завершення кругообігу збільшується за рахунок частини отриманого чистого прибутку. А у збиткових підприємств вартість укладеного оборотного капіталу, навпаки, зменшується на величину отриманих збитків.

Не менш важливим власним джерелом поповнення оборотного капіталу є вільні залишки амортизаційних відрахувань. Хоча безпосереднє призначення амортизації - це фінансування відтворення основного капіталу, але процес нагромадження її необхідного обсягу для здійснення капітальних інвестицій довготривалих. Протягом цього періоду амортизацію можна тимчасово використовувати як джерело поповнення оборотного капіталу.

У процесі діяльності підприємство має реальну змогу поповнювати оборотний капітал за рахунок коштів, що йому не належать, але постійно перебувають у його обігу і можуть бути використані в сумі їх мінімальних залишків. Це мінімальна заборгованість із оплати праці та тимчасово вільні залишки резерву на покриття майбутніх платежів, заборгованість бюджету та державним цільовим фондам тощо. Названі ресурси формують планову кредиторську

заборгованість підприємства. На практиці її прирівнюють до власного оборотного капіталу. Однак в умовах ринкового господарювання функція такого джерела поповнення обмежується, оскільки щодо всіх поточних зобов'язань зменшується період їх перебування на підприємстві.

У сучасних умовах одним зі способів поповнення оборотного капіталу є комерційний кредит. Це - відстрочка платежу за придбані товари, виконані роботи і надані послуги. Основними формами комерційного кредиту є кредиторська заборгованість, у т. ч. оформлена векселями, та отримані від покупців аванси. Крім цього, тимчасова додаткова потреба в оборотному капіталі може бути забезпечена за допомогою короткотермінових кредитів банківських установ.

Поєднання власних і позикових джерел формування та поповнення оборотного капіталу - об'єктивна необхідність, обумовлена особливостями кругообігу оборотного капіталу.

При раціональному формуванні оборотного капіталу необхідно враховувати особливості використання як власного, так і позикового капіталу. Якщо підприємство надає суттєву перевагу власним джерелам формування, то воно має високу фінансову стійкість, але обмежує темпи розвитку діяльності. Користуючись позиковим капіталом, підприємство збільшує потенціал свого розвитку, ризикуючи рівнем фінансової автономії.

Із погляду раціонального співвідношення між власними та позиковими джерелами формування оборотного капіталу оптимальною вважають таку його структуру, коли забезпечують найефективнішу пропорцію між фінансовою рентабельністю і фінансовою стійкістю підприємства.

Характерною рисою нинішнього стану підприємств матеріального виробництва є хронічна нестача фінансових ресурсів, зумовлена значним коливанням і низьким рівнем рентабельності. За даними табл. 1, власний оборотний капітал протягом 2008-2009 рр. становив незначну частку у загальній структурі оборотного капіталу на підприємствах України як в цілому, так і окремих видів діяльності.

Як свідчать дані табл. 1, за аналізований період частка власного оборотного капіталу скоротилася: у сільському господарстві на 28,9 пункта, у промисловості - на 9,18, у будівництві - на 6,54, у оптовій і роздрібній торгівлі - на 7,27. У підприємств транспорту і зв'язку даний показник зменшився на 7,14 пункта. Тенденція до зменшення рівня забезпеченості власним оборотним капіталом послаблює спроможність

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги власного оборотного капіталу в загальному обсязі оборотного капіталу підприємств України за 2008-2009 рр., %*

Вид економічної діяльності	На 01.2008 р.	На 01.2009 р.	На 09.2009 р.
Усього, у тому числі:	15,76	12,96	9,66
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	42,17	38,29	13,27
Промисловість	22,13	16,50	12,95
Будівництво	17,49	13,31	10,95
Оптова та роздрібна торгівля	6,67	2,14	-0,60
Діяльність транспорту та зв'язку	12,26	0,58	5,12

підприємств формувати необхідні для виробництва і реалізації продукції оборотні активи.

У більшості підприємств обсяг власного оборотного капіталу не може забезпечити безперервну фінансово-господарську діяльність. Тому вона значно або повністю забезпечується позиковими та залученими ресурсами, що призводить до зниження рівня фінансової автономії підприємства, зростання залежності від своїх партнерів по економічній діяльності. Крім цього, домінування позикових і залучених джерел у поповненні оборотного капіталу сприяє зростанню

поточних зобов'язань у частині сплати відсотків за кредит і погашення боргових сум.

За даними табл. 2 можна простежити переважання частки кредиторської заборгованості серед усіх джерел формування та поповнення оборотного капіталу підприємств, яка здебільшого коливається в межах 60-80 %. Це свідчення низької платіжної дисципліни на підприємствах, які розраховують на непланову кредиторську заборгованість, що є епізодичною.

Таблиця 2

Динаміка питомої ваги позикових та залучених джерел поповнення оборотного капіталу в загальному обсязі оборотного капіталу підприємств України за 2008-2009 рр., %*

Вид економічної діяльності	На 01.2008 р.		На 01.2009 р.		На 09.2009 р.	
	Коротко-строкові кредити банків	Кредиторська заборгованість	Коротко-строкові кредити банків	Кредиторська заборгованість	Коротко-строкові кредити банків	Кредиторська заборгованість
Усього, у тому числі:	13,56	70,66	16,11	70,93	15,79	74,55
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	14,10	43,74	16,78	44,93	8,67	78,06
Промисловість	14,68	63,19	17,39	66,11	15,93	71,12
Будівництво	10,18	72,33	12,93	73,77	10,89	78,16
Оптова та роздрібна торгівля	14,68	78,65	15,29	82,58	17,62	82,98
Діяльність транспорту та зв'язку	13,76	73,98	17,37	82,05	16,24	78,64

Варто відзначити, що за аналізований період, серед джерел поповнення оборотного капіталу підприємств залишається мізерною частка банківського кредитування, 13,56% - на початок 2008 р. та 15,79% - на кінець третього кварталу 2009 р. Це пояснюється високою вартістю

згаданого джерела поповнення оборотного капіталу та недосконалістю традиційного порядку надання банківських кредитів, який використовують для національних підприємств. Такі економічні умови здебільшого сприятливі для поширення практики використання товарного

кредиту суб'єктами підприємництва України.

Притаманна для сучасних економічних реалій велика питома вага позикових і залучених джерел у структурі оборотного капіталу обумовлює низький рівень фінансової стійкості підприємств та диспропорції в його платоспроможності. З іншого боку, власні джерела неспроможні сповна задовольнити поточні потреби, оскільки повільний обіг оборотного капіталу, через невчасне надходження виручки від реалізації, стримує економічний розвиток підприємств.

Висновки. Суттєвою ознакою фінансових проблем матеріального виробництва, поряд із іншими, є вкрай обмежені фінансові можливості підприємницьких структур. Однією з причин такого явища є схильність підприємств до напрацьованих методик їх формування, що здебільшого не можуть бути адаптовані до сучасних умов господарювання.

Як свідчить аналіз, обмеженість оборотного капіталу значною мірою зумовлена використанням динамічних джерел його формування та поповнення.

Зазначимо, що в умовах ринку формування і поповнення оборотного капіталу в основному залежить:

- по-перше, від організаційно-правової форми та видів звичайної діяльності підприємства, які, будучи регламентовані законодавством, забезпечують реалізацію мети його функціонування;

- по-друге, від видів, масштабів і результативності звичайної діяльності підприємства.

Водночас підкреслимо, що на структуру джерел формування оборотного капіталу значною мірою впливають методологічні та організаційні засади його участі в звичайній діяльності підприємства. Адже організаційно-правова форма підприємства забезпечує не тільки його юридичний і майновий статус, а й допомагає зберігати властиві їм відносини власності та постійно пристосовуватися до мінливих ринкових умов прибуткового вкладення оборотного капіталу [8, с. 35]. У зв'язку з цим, основним завданням формування оборотного капіталу за формою власності на нього є досягнення збалансованості, враховуючи економічні потреби та фінансові можливості підприємства. При цьому треба мати на увазі, що між економічними потребами та фінансовими можливостями немає ніякого прямого зв'язку. Він установлюється лише в реальному процесі виробництва, де від сформованої величини оборотного капіталу залежить рівень забезпечення оборотними активами безперервної роботи підприємства.

Мінімально необхідна постійна величина

оборотного капіталу має бути забезпечена власними джерелами формування, позитивно впливаючи на фінансовий стан підприємства. Водночас кругообіг оборотного капіталу характерний припливами та відпливами коштів, що породжують затримку його руху, в подоланні якої важлива роль належить кредитним ресурсам і залученим фінансовим ресурсам інших підприємств.

З огляду на значні нерівномірності й невідповідності, що спостерігаються у структурі джерел формування та поповнення оборотного капіталу, підприємств необхідно нарощування темпів обороту оборотного капіталу, удосконалення методів розрахунків, а також посилення контролю за їх повнотою та своєчасністю проведення.

Список літератури

1. Золотарьов А. Рациональное использование оборотных средств в промышленности / А. Золотарьов // Экономика Украины. - 2001. - № 7. - С. 29-32.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. - 512 с.
3. Измайлова К. В. Анализ джерел формування активів / К. В. Измайлова // Фінанси України. - 2005. - № 8. - С. 67-74.
4. Петленко Ю. В. Проблеми забезпечення обіговими коштами виробничих підприємств в умовах економічної кризи / Ю. В. Петленко // Фінанси України. - 1998. - № 9. - С. 106-109.
5. Сорока Р. С. Фактори впливу на забезпеченість торговельних підприємств оборотним капіталом / Р. С. Сорока // Фінанси України. - 2003. - № 10. - С. 76-83.
6. Сорока Р. Чинники впливу на ефективність функціонування оборотного капіталу / Р. С. Сорока // Регіональна Економіка. Наук.-практ. журнал. - 2003. - № 2 (28). - С. 72-80.
7. Стоянова Е. С. Управление оборотным капиталом / Е. С. Стоянова, Е. С. Быкова, И. А. Бланк. - М.: Перспектива, 1998. - 128 с.
8. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навч. посіб. / Під ред. І. В. Зятковського. - Тернопіль: Економічна думка - 2005. - 356 с.
9. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**ФОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Анализируются особенности формирования оборотного капитала в современных условиях хозяйствования. Установлены значительные неравномерности и несоответствия в структуре источников формирования и пополнения оборотного капитала предприятий Украины. Определены направления рационального формирования оборотного капитала для обеспечения положительных финансовых результатов и финансовой устойчивости предприятий.

Ключевые слова: оборотный капитал, собственный оборотный капитал, ссудные источники пополнения оборотного капитала, кредиторская задолженность.

Summary

Natalia Marusyak

**SHAPING THE OPERATING CAPITAL OF ENTERPRISES IN THE MODERN
CONDITIONS OF MANEGEMENT**

In the article the features of shaping the operating capital in modern conditions of management are considered. The considerable unevenness and disparity in the structure of sources of shaping and renewing the operating capital of enterprises of Ukraine are established. The ways of the rational shaping of operating capital for insuring of positive financial results and financial stability of enterprises are outlined.

Keywords: floating capital, property circulating asset, loan sources of addition to the floating capital, account payable.

ЦИКЛИ ТА КРИЗИ ГРОШЕЙ В ІСТОРІЇ

Досліджується феномен циклу грошей, як специфічного явища, притаманного економічній системі суспільства. Також вивчаються закономірності та особливості грошового циклу. Аналізуються причини та наслідки розвитку окремих фаз грошового циклу в умовах різних типів грошових систем.

Ключові слова: грошовий цикл, грошова система, функції грошей, інфляція, гіперінфляція, демонетаризація паперового стандарту.

Постановка проблеми. Проблема промислових, відтворювальних криз і циклів добре вивчена в економічній науці. Однак такі цикли виникли лише з появою індустріальної економіки та капіталістичного способу виробництва наприкінці XVIII ст. Історія ж грошей значно довша ніж історія індустріальної економіки, і перші грошові кризи беруть свій початок значно раніше, ще з часів Римської Імперії. Історичні свідчення доводять, що грошові кризи не є унікальним, відокремленим чи автономним явищем. Навпаки, вони являють собою частину більш складного за своєю природою процесу, який носить циклічний характер. Цикли грошей - це закономірність розвитку економіки, така ж, як і промислові цикли.

Загалом, напевно чи варто доводити, що грошам належить визначальне місце в економіці і вони є чи не найскладнішим елементом ринку. Ця складність, з-поміж усього іншого, проявляється в тому, що з однієї сторони, гроші постають як невід'ємна економічна ланка, яка вбирає в себе ознаки всього комплексу функціональних зв'язків суспільного відтворення. З таких позицій циклічність елементів грошової системи цілком органічно вписується у структуру середніх промислових коливань. Але, з іншого боку, гроші являють собою відносно самостійну структурно розгалужену систему, яка розвивається за власною логікою. Саме в такому контексті цикли грошей починають відокремлюватися від загальноекономічних коливань, набираючи специфічних характеристик.

Аналіз попередніх досліджень. Незважаючи на вагомий напружений характер як зарубіжних, так і вітчизняних науковців у сфері теорії грошей, проблеми грошових циклів в основному залишаються поза увагою, хоча тепер актуальність проблем грошових відносин надзвичайно висока, особливо на тлі глобальної економічної кризи 2008-2009 рр. Сьогодні, як зауважує А.Гальчинський, світова економіка стоїть на порозі нового циклу системних трансформацій, що передусім має торкнутися

всього комплексу грошово-валютних відносин [1]. З цим твердженням важко не погодитися, і на нашу думку, це лише вкотре підкреслює необхідність досліджень у цій сфері. За висловом видатного англійського вченого Дж.М.Кейнса, не існує і не може існувати "надійнішого" засобу, здатного повністю розвалити не лише економіку, а й усю суспільну структуру держави, ніж зруйнувати її гроші [2].

Формулювання цілей статті. Тому, на наш погляд, необхідно більш детально дослідити проблему циклічності грошей як специфічного явища. Тож у даній статті пропонується розглянути цикли грошей у різні часи та на різних етапах розвитку суспільства, а також виявити закономірності й особливості, притаманні цьому феномену.

Виклад матеріалу дослідження. Зазвичай, грошові кризи в економічній літературі дуже рідко пов'язуються з циклічним процесом, відокремленим від поширених промислових економічних коливань. Найчастіше, під циклами грошей розуміють циклічну динаміку попиту на гроші, або періодичне скорочення та розширення пропозиції грошей. Таке сприйняття сформувалося під впливом монетаристської теорії, яка визначає головним чинником дестабілізації, який зумовлює циклічність розвитку, грошову систему. А тому економічні кризи та депресії суто грошове явище. Проте в такому сенсі грошовий цикл розглядається як невід'ємний елемент середнього циклу, і дискусія ведеться лише щодо причинно-наслідкового зв'язку в межах даного типу коливань.

В економічній літературі виділяються два різновиди грошових криз: загальні та специфічні [3]. Перші безпосередньо пов'язані з відтворювальним циклом і є складовою загальних економічних криз. Другі - специфічні грошові кризи розвиваються на ґрунті іманентних суперечностей грошової системи, зокрема, порушення рівноваги, що формується на монетарному ринку. Форми прояву грошових криз дуже різноманітні. Вони

виявляють себе, насамперед, як кризи платіжних коштів, позичкового капіталу, валютні кризи, інфляційні кризи, а також як кризи грошового обігу. Особливість специфічних грошових криз полягає в тому, що вони порушують функціонування грошової системи, руйнуючи функції грошей.

Історично, циклічність грошей завжди була пов'язана з їх кількістю в обігу, нарощенням незабезпеченої грошової маси. Цікаво, що грошові кризи та цикли були характерними як для часів товарного стандарту, так і паперового. Незалежно від того, який стандарт був панівним, циклічність грошей проявлялася у періодичній втраті та відновленні купівельної спроможності грошей, їх ліквідності та функцій. Історія засвідчила, що жодний монетарний стандарт не є вічним і стабільним: забезпечені, тверді, товарні гроші змінюються незабезпеченими, символічними, паперовими грошима, які пізніше знову поступаються товарним. Тобто будь-який експеримент держави з паперовим, незабезпеченим стандартом завершувався однаково - грошовою кризою.

Як відзначалося вище, гроші мають значно довшу історію, ніж капіталістична економіка, зародження якої почалося наприкінці XVIII ст., а значить і грошові кризи почалися раніше. Перше суттєве знецінення грошей та перша гіперінфляція відбулися у Римській Імперії в 3 ст. н.е. Срібний динарій був основною грошовою одиницею Риму з 1 ст. до н.е. (з моменту перетворення Республіки на Імперію) і містив 95% срібла. На той час Імперія процвітала, розширювалися її кордони, збагачувалося населення. Експансія на нові території, обкладання їх податками та захоплення ресурсів дозволяли поповнювати скарбницю Імперії та фінансувати військові витрати - основну статтю видатків. Завдяки своїй стабільності, динарій став резервною валютою того часу: розрахунки в динаріях здійснювалися як у межах, так і поза межами Імперії.

Після того, як на початку 2 ст. н.е. Римська Імперія досягла максимальних територіальних розмірів у 6.5 млн. км², утримання такої величезної території почало вимагати постійно зростаючих витрат. Але не маючи змоги розширюватися та захоплювати нові землі і ресурси, Рим вперше стикнувся з проблемою суттєвого дефіциту бюджету. В сучасних економіках дефіцит бюджету фінансується через емісію державного боргу та/або паперових грошей. У ті ж часи єдиним способом покриття дефіциту було карбування більшої кількості монет зі зниженим вмістом дорогоцінного металу. Хоча за формою ці методи відрізняються, за суттю вони залишаються однаковими і однаково призводять до зростання кількості незабезпеченої грошової

маси в системі.

Тобто імператори, які не бажали скорочувати видатки, йшли на девальвацію срібного вмісту динарія. Так, якщо в часи імператора Траяна (117 р.) динарій містив 85% срібла, а за Марка Аврелія (180 р.) - 75%, то у 270 р. вміст срібла в монеті, за різними даними, знизився до 0.02-0.5%.

Перше суттєве знецінення провів імператор Септимус у 193 р., щоб профінансувати майже 70-відсоткове підвищення платні військовим легіонерам (з 300 до 500 динаріїв на рік). За часи його правління срібний вміст динарія знизився до 60%. Наступна значна девальвація відбулася за правління його сина - Каракалі, який до 217 р. довів частку срібла в монеті до 50%.

Таке знецінення динарія поклало початок першій у світі галопуючій інфляції, а згодом і гіперінфляції. Соціальний неспокій, викликаний цим новим на той час явищем і збіднінням населення, призвів до постійних заколотів і військових переворотів. Це посилювало необхідність утримувати все більшу армію. Тож, у III ст. девальвація динарія прискорилося, що лише підживлювало інфляцію. Дорогоцінний метал все більше замінювався міддю чи бронзою, і до 270 року монета лише ззовні покривалася тонким шаром срібла, вартість якого становила менше 1% від номінальної вартості монети. Динарій майже повністю втратив свої функції, і економіка повернулася до бартерного обміну. Хоча у 274 р. імператором Авреліаном, а пізніше - у 293 р. - і Діоклетіаном, були проведені грошові реформи, вони привнесли лише короткострокову стабілізацію. У 301 р. Діоклетіан був змушений вдатися до замороження цін на товари, що ще більше посилювало диспропорції в економіці та призвело до нового інфляційного сплеску. Остаточна стабілізація грошей відбулася лише у 312 р. за імператора Костянтина, який реформував монетарну систему Імперії, ввівши нову монету - золотий солід, установивши цим золотий стандарт у країні. На час введення соліда, 1 солід коштував близько 275000 знецінених динаріїв, тоді як ще за 20 років до того курс був 1:1000, а в часи домінування стабільного динарія - 1:25. Тож, за 300 років існування імперського динарія він девальгував у 11 тис. разів по відношенню до золота.

Цей приклад ще з часів Римської Імперії показує, що мало що змінилося за дві тисячі років. Пізніше подібні грошові кризи траплялися знову і знову і були пов'язані з надмірним випуском незабезпечених грошей в економіку, чи то за металевого чи за паперового стандарту.

Цікавий для розуміння розвитку грошових криз та циклів є досвід Стародавнього Китаю, який, як вважається, вперше у світі запровадив систему

повноцінних паперових грошей ще у XI ст. Разом з тим, Китай став першою в історії державою, яка пережила знецінення паперових грошей та відміну паперового стандарту.

Перші справжні паперові гроші Китай випустив ще у 1023 р. за часи династії Сунг. Спочатку, випуск паперових грошей був досить обмеженим, і їх кількість повністю забезпечувалася резервами міді - основного металу Китаю. Ці гроші мали термін обігу в 3 роки та при погашенні повинні були бути замінені на нові за 3%-ну плату. Як виявилось пізніше, майже ніхто не замінював старі купюри на нові, і з часом обсяг грошей в обігу лише зростав. З 1072 р. держава почала випускати все більшу та більшу кількість паперових грошей для покриття дефіциту бюджету, що згодом призвело до їх знецінення. Для підтримки курсу грошей по відношенню до золота, срібла та міді держава навіть законодавчо дозволила сплачувати ними податки. Втім, шкоду вже було завдано, і гроші поступово витіснилися з обігу мідними монетами. Після цього експерименту кожна наступна правляча династія починала з уведення нових стабільних паперових грошей, а закінчувала гіперінфляцією - як наслідок необмеженого випуску паперових грошей для фінансування дефіциту [4].

У часи правління династії Юань у 1279-1368 рр. система паперового грошового стандарту досягла найбільшого розквіту: нові гроші (чау)

стали загальнонаціональним засобом платежу. Держава заборонила розрахунки в золоті та сріблі, хоча конвертація грошей у дорогоцінні метали частково допускалася, чого не було при попередній династії. Втім, необхідність фінансувати дефіцит бюджету призводила до постійної емісії паперових грошей, внаслідок чого виникла гіперінфляція та витіснення паперових грошей металічними.

Військовий переворот у країні, який частково був викликаний зубожінням населення, сприяв приходу до влади нової династії - Мін (1368-1644 рр.). Зазначимо, що відношення до паперових грошей впродовж домінування династії змінилося: від їх сприйняття до заборони. На початку свого правління Міни підтримували паперовий стандарт. Проте, необдуманна емісія паперових грошей призвела до того, що на момент 1432 р. купівельна спроможність паперових грошей становила лише 0.014%-0.025% від такої попередньому столітті. [5]. Хоча держава всіляко намагалася підтримати обіг паперових грошей, впроваджуючи покарання за відмову їх визнання в якості засобу платежу, забороняючи обіг металевих грошей та вимагаючи сплату податків ними, очевидно, що це їй не вдавалося (Рис.1.). Гіперінфляція з одного боку та поступовий приплив срібла в Китай з Європи та Америки з 16 ст. з іншої, змусили династію Мін відмовитися від паперових грошей та перейти на срібний стандарт, який проіснував до середини 20 ст.

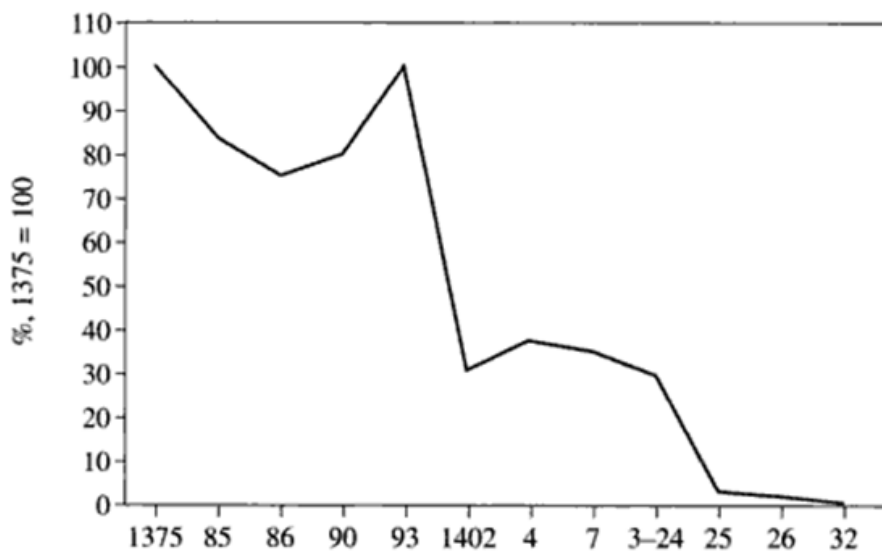


Рис.1. Купівельна спроможність паперових грошей в Китаї у 1375-1432 рр. [6]

В часи металевих стандарту в середньовічній Європі, грошові кризи, пов'язані з нарощенням незабезпеченої грошової маси, були регулярними. Зокрема, в Англії срібна монета пенні 1300 р. важила 4.5 грами, а 1364 - лише 2.3 грами. В 1509 р. 1 фунт стерлінгів містив 6.4 унцій срібла, а в 1551 р. - менше однієї. У Німеччині 1326 р. з 234

грамів срібла карбувалося 2 марки, 1378 р. - 4, а 1506 р. - вже 12 марок. За свідченнями істориків, майже всі країни Європи періодично девальвували свої монети, пізніше відновлюючи їх (Рис.2.).

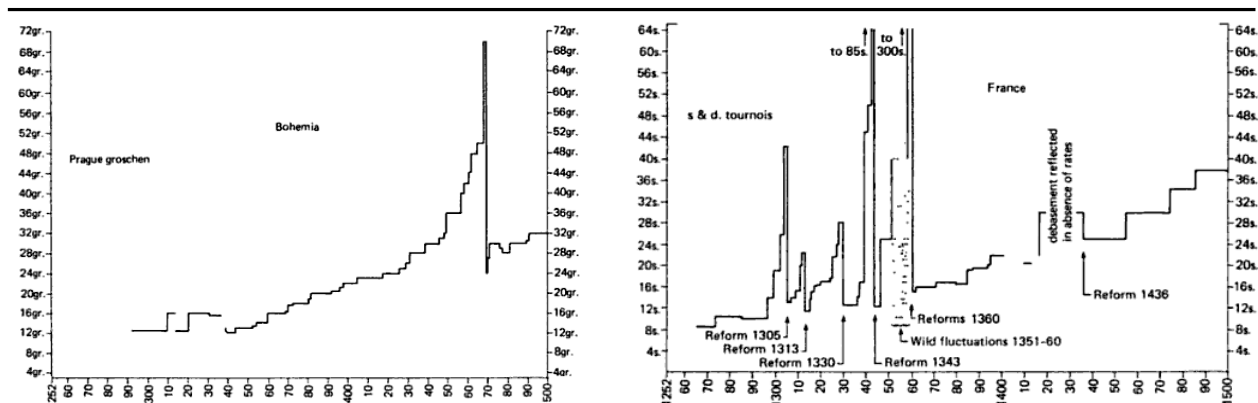


Рис. 2. Вартість золотого флорина у чеських "грошах" (зліва) та французьких "солях" (справа) [7]

З появою перших паперових грошей у Європі у XVIII-XIX ст. і розвитком системи державного боргу, грошові кризи стали закономірними. Періодична зміна паперового незабезпеченого стандарту та золотого стандарту становила основу циклу грошей в цей час. Для покриття дефіцитних бюджетів уже не вимагалось знижувати вміст дорогоцінного металу в монетах, досить було емітувати державних асигнацій чи банкнот, які були обов'язковими до платежу. До тих пір, поки централізовані резерви дорогоцінного металу забезпечували кількість паперової маси в обігу, грошова система та обмінний курс залишалися стабільними. Зі зростанням незабезпеченої грошової маси, намагання держави втримати обмінний курс на стабільному рівні, лише призводило до зменшення централізованих резервів. Відповідно, рано чи пізно, виникала ситуація, коли держава була змушена зупинити обмін паперових грошей на золото, оскільки резерви були майже спустошені, тим самим, провокуючи грошову кризу.

Деякі сучасні вчені вважають, що подібні кроки були аномальним явищем, винятком з дійсної на той час практики. Але, на нашу думку, припинення обміну знаків вартості на товарні гроші цілком закономірно вписувалося в логіку циклу грошей [3].

Англія неодноразово зупиняла обмін банкнот на золото, зокрема, на період Наполеонівських війн з 1797 до 1821 р. На момент припинення обміну, обсяг паперових банкнот Банку Англії в обігу становив ?9.7 млн., порівняно з ?1.1 млн. резервів золота. До 1814 року обсяг паперових грошей зріс до ?28.4 млн., тоді як золоті резерви збільшилися всього до ?2.2 млн. Відмовившись від обміну паперових грошей на золото, Британія за період з 1797 по 1813 рр. пережила зростання цін на 73%, вартість фунта стерлінга по відношенню до інших валют на міжнародному ринку впала на 30%, а ціна золота зросла більш

ніж на 35% (Рис.3.).

У 1809 році видатний економіст і представник класичної школи політичної економії Давід Рікардо навіть опублікував працю під назвою "Висока ціна золота - доказ знецінення банкнот", де обґрунтовував, що знецінення фунта стерлінга було спричинене єдиним фактором - нарощенням незабезпечених паперових грошей в обігу Банком Англії. Вчений закликав Банк повернутися до політики стабільних грошей, поновивши обмін банкнот на золото. Пізніше Банк Англії був вимушений таки піти на відновлення довіри до паперових грошей шляхом проведення жорсткої монетарної політики. Так, між 1814 та 1821 рр. кількість банкнот в обігу було зменшено на третину, тоді як золоті резерви збільшено майже вдвічі. Також Британія на офіційному рівні у 1816 році впровадила золотий стандарт. Такі дії спрямовані на стабілізацію ситуації у грошовій сфері, сприяли відновленню купівельної спроможності паперових грошей та посилили позиції фунта стерлінга на міжнародній арені [8].

У XVIII-XIX ст. упровадження паперових грошей неодноразово здійснювалося і в інших країнах: в Австрії, Франції, Швеції, США, Німеччині, Росії, країнах Південної Америки, але всі вони закінчувалися девальвацією та знеціненням грошової одиниці і поверненням до товарного, забезпеченого стандарту [6]. Усе ж таки, оскільки домінування паперових грошей у той період носило епізодичний характер, гіперінфляція, як наслідок кризи, виникала рідко. Тим не менше, у всіх випадках, держава, що переживала кризу грошей, була змушена повернутися до товарного стандарту, що вимагало фізичного скорочення паперової грошової маси або ж її забезпечення додатковою кількістю металу.



Рис.3. Індекс цін в Англії та вартість золота в фунтах стерлінгів у 1795-1835 рр.

У другій половині XIX ст. більшість країн світу на офіційному рівні перейшли на систему золотого стандарту. Період з 1870 по 1914 рр. вважається найбільш вдалим періодом функціонування світової монетарної системи. Саме в цей час грошова стабільність забезпечила суттєве процвітання економік. Проте, з початком Першої Світової війни більшість держав знову були вимушені вдатися до суттєвого нарощення незабезпеченої грошової маси для фінансування військових потреб. Це, в результаті, призвело до суттєвої девальвації багатьох національних валют по відношенню до золота. Там, де емісія паперових грошей проходила в особливо великих розмірах (Німеччина, Австрія, Болгарія, Угорщина), грошові системи були зруйновані гіперінфляцією. Лише радикальні монетарні реформи та відновлення золотого стандарту в цих країнах змогли стабілізувати ситуацію.

Повоєнне відновлення золотого стандарту на міжнародному рівні виявилось тимчасовим. Велика Депресія 30-х рр., а потім і друга світова війна знову змусили більшість країн відмовитися від політики забезпечених грошей на користь паперового стандарту. Результатом дисбалансу між незабезпеченими грошима та золотими резервами країн стало знецінення більшості паперових валют до золота. Так, американський долар за 1930-1950 рр. втратив 41%, британський фунт - 67%, а французький франк - 96%. Як наслідок, у 1946 році глобальна монетарна реформа у вигляді Бреттон-Вудської системи прямо чи опосередковано (через долар) відновила золоте забезпечення грошей і поклала початок новому циклу.

Стабільність грошово-кредитної системи на базі долара протрималася до 1970-х рр. Але через нарощення кількості паперових грошей в обігу вже

наприкінці 50-х рр. почали виникати симптоми кризи. Обмін доларів на золото за фіксованим курсом \$35 за унцію призвів до відтоку золота з країни. Так, в 1970 році обсяг золотих резервів США знаходився на рівні 1936 року й оцінювався у 10 тис. унцій. Разом з тим, доларова маса за цей час зросла з \$10 млрд. до \$65 млрд. Тож, не дивно, що США були змушені у серпні 1971 року офіційно оголосити про припинення конвертації доларів на золото. Наслідком у наступні 10 років стало знецінення долара до золота на міжнародних ринках на 95%, зростання цін більш ніж удвічі та перманентна грошова криза. Ситуація у 1980 році виглядала критично, і лише жорстка монетарна політика ФРС і припинення емісії долара стабілізували грошову систему. Доларова маса, навіть через 9 років після демонетизації золота, виявилася повністю, і навіть надмірно, забезпеченою ним (Рис.4). Фактично золотий стандарт був неявно відновлений самим ринком, а не державою.

Тож, можна побачити, що грошові кризи та цикли супроводжували розвиток людства впродовж усього періоду існування грошей. Кожний цикл починався з уведення та нарощення кількості паперових грошей і завершувався демонтажем девальвованих грошей через високу інфляцію чи гіперінфляцію, демонетизацією паперового стандарту та відновленням стандарту забезпечених грошей.

Умовно можна виділити чотири фази розвитку циклу грошей.

Перша стадія грошового циклу починалася з уведення нових паперових грошей та поступового нарощення їх кількості для фінансування потреб держави (дефіциту бюджету, військових витрат тощо). Для забезпечення довіри до паперових грошей держава втримує обмінний курс до

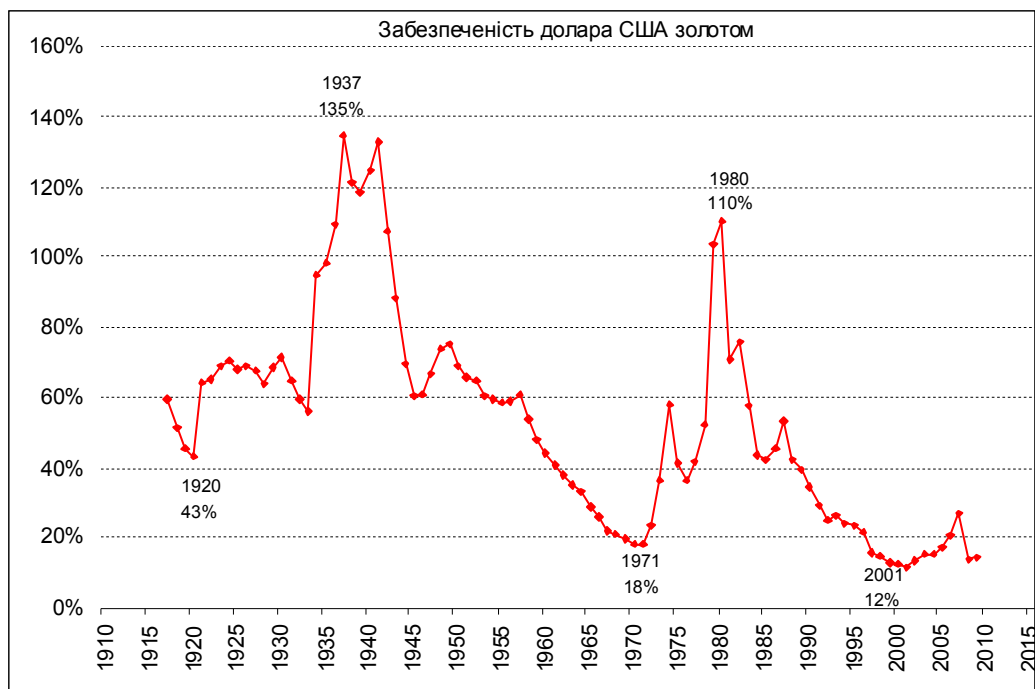


Рис.4. Забезпеченість долара США золотом у 1917-2009 рр.

"твердих" валют або золота фіксованим. Перед початком першої фази монетарний сектор країн знаходиться у доволі жорстких умовах. Грошова маса повністю забезпечується золотом або ж країна функціонує в межах товарного стандарту, в результаті чого довіра суспільства до паперових грошей знаходиться на високому рівні, що дозволяє їм виконувати свої функції. Суспільство приймає ці гроші, адже їх введення полегшує обмін і навіть сприяє зростанню.

У другій фазі рівновага між кількістю паперових грошей і золотом порушується, оскільки темпи нарощення перших постійно зростають. Грошової маси стає забагато для обігу, і вона починає перетікати в спекулятивні сфери, шукаючи там застосування. Тиснучи на ціни активів, грошова маса призводить до їх зростання або, іншими словами, до інфляції активів. Ілюзія багатства у суспільстві, яка виникає внаслідок високих цін активів, сприяє тому, що певний час воно може не помічати зростаючої диспропорції між незабезпеченими грошима та золотими резервами. У цей же час резерви країни продовжують зменшуватися, оскільки фіксований обмінний курс стає заниженим по відношенню до рівноважного, що сприяє обміну незабезпечених грошей на золото.

У третьому періоді резерви країни спустошуються, але потреба у подальшому фінансуванні боргу чи бюджетного дефіциту залишається. Суспільство починає

усвідомлювати, що паперові гроші вже не підкріплюються золотом, і відмовляється від них. Знецінені гроші починають втрачати деякі свої функції, обмінний курс різко знижується, а інфляція посилюється. Характерними ознаками цієї фази є введення державного примусу щодо визнання грошей в якості засобу платежу, припинення їх конвертації у золото по фіксованому курсу або заборона приватної власності на золото. Це призводить до дії закону Грешема, тобто витіснення з обігу "добрих" грошей "поганими".

Четверта, остання, стадія циклу найбільш загрозлива для монетарної системи країни, адже саме у цій фазі ризик колапсу стає максимальним. У цей період контроль над інфляцією втрачається, і вона має всі шанси перерости у гіперінфляцію. Навіть найбільш суворі покарання з боку держави не можуть змусити суспільство приймати знецінені гроші. Виникає зворотний процес закону Грешема, коли "добрі" гроші починають витісняти "погані" з обігу. Відбувається повна демонетизація паперових грошей, і вони повністю втрачають свої функції. Щоб уникнути загрозливих наслідків грошової кризи, держава проводить монетарну реформу та вдається до жорстких монетарних заходів. Історично, це відбувалося через введення нової грошової одиниці або фізичне зменшення кількості незабезпечених грошей в обігу, припинення грошової емісії, суттєве підняття процентних ставок. Лише так держава може відновити довіру до грошової одиниці та

стабілізувати ситуацію.

Звісно, що така модель грошового циклу доволі абстрактна. На практиці деякі фази циклу можуть бути частково або повністю відсутні. Наприклад, держава може своєчасно взяти під контроль бюджетний дефіцит або ввести жорстку монетарну політику, щоб запобігти четвертій фазі циклу, як це було у США на рубежі 70-80-х рр. Або ж незабезпечені гроші не нав'язуються суспільству законами, і тоді цикл може проходити без третьої фази. Може бути й так, що суспільство з самого початку введення нових незабезпечених грошей відмовляється їх приймати, що залишає цикл без перших двох фаз. Така ситуація характерна для часів металевих грошей, а також Революційної Франції кінця XVIII ст. Але історія свідчить, що всі зазначені стадії розвитку так чи інакше мали місце на практиці і слідували одна за одною, формуючи наше уявлення про повний цикл грошей.

Розглянувши цикли грошей в історії на різних етапах суспільного розвитку, можна стверджувати, що циклічність грошей іманентно притаманна економіці. Підводячи підсумок, хотілося б виокремити причини, які породжують цю циклічність. На наш погляд, рушійні сили пов'язані з двома глибинними суперечностями в економічній системі.

Перша - це одвічна суперечність між державою та ринком, між адміністративним втручанням і саморегулюванням. Саме державне нав'язування паперового незабезпеченого стандарту ставало причиною грошових криз в історії. Держави, які намагалися рорзв'язувати проблеми економіки через емісію незабезпеченої грошової маси, так би мовити, запускали цикл грошей, який завершувався кризою. Вільному ринку завжди були притаманні "тверді" гроші. Тож не дарма А.Гальчинський називає відхід від золотого стандарту в 30-ті роки XX ст. "вагомою поразкою" ринку [1].

Друге, суперечності, які виникають за золотого стандарту, хоч і частково вирішуються в межах паперового, але тим породжуються нові глибинні протиріччя у системі товарно-грошових відносин, які змушують знову повертатися до "твердих" грошей. Стандарт товарних грошей, безумовно, довів свою ефективність хоча б тим, що впродовж його існування рівень цін залишався майже на незмінному рівні. Тим не менше, він не позбавлений і недоліків. Зокрема, держава втрачає монетарні важелі впливу на економіку та її підтримки у кризові часи. Інше - фізична обмеженість золота чи срібла як ресурсу, неможливість нарощення їх видобутку на рівні розширення економіки. Не менш важливо і те що перехід до економіки послуг, а сьогодні - і до

економіки знань та інформації, вимагає переосмислення ролі товару (будь-якого, не лише золота) в якості загального мірила вартості та еквіваленту.

Паперові гроші в певній мірі вирішують ці протиріччя, забезпечуючи ліквідність в економіці, мобільність капіталу, надаючи державі важелі впливу на грошово-кредитні процеси, курси валют тощо. Проте вони породжують і нові суперечності - як-то: відсутність внутрішньої вартості, перманентну інфляцію та зниження купівельної спроможності грошей у часі. Доволі влучно цю проблему описав у ранні роки своєї економічної кар'єри колишній голова Федеральної Резервної Системи США Алан Грінспен. У праці "Золото й економічна свобода" 1966 року він писав: "За відсутності золотого стандарту неможливо захистити приватні заощадження від конфіскації через інфляцію... Дефіцит бюджету є лише механізмом такої конфіскації. Золото стоїть на перепоні цього процесу, захищаючи власність. Якщо це усвідомити, стає зрозумілим, чому будь-яка влада бореться із золотим стандартом". [9]

Тож, на наш погляд, очевидно, що періодична зміна стандартів у існуючій системі економічних суперечностей є неминучою. Циклічність грошей відображає це, проявляючись через втрату та відновлення купівельної спроможності грошей, їх ліквідності та функцій.

Висновки. Розглянувши цикли грошей в історії на різних етапах суспільного розвитку, можна стверджувати, що циклічність грошей іманентно притаманна економіці.

Причина існування цього феномену у глибинних суперечностях, які існують в економіці. Першою - одвічна суперечність між державою та ринком, між адміністративним втручанням і саморегулюванням, а друга - суперечність між товарними та паперовими грошима, як формами існування грошей.

Історично цикли грошей проявлялися через періодичну втрату та відновлення купівельної спроможності грошей. Кожний цикл починався з уведення та нарощення кількості паперових грошей (незабезпечених грошей) і завершувався грошовою кризою, демонетизацією паперового стандарту та поверненням до "твердих" грошей. Відповідно, відхід від золотого забезпечення паперових грошей з 70-80-рр. XX ст. може виявитися тимчасовим, а не еволюційним процесом, усього лише фазою циклу грошей, який рано чи пізно завершиться кризою та відновленням ролі золота в монетарній системі світу.

Список літератури

1. Гальчинський А. Криза і цикли світового розвитку. - К. 2009.
2. Keynes J.M. The Economic Consequences of the

-
- | | |
|---|---|
| Peace. - 1919. - pp 235-236 | 7. Spufford P. Money and its use in medieval Europe. - 1989. - с.297 |
| 3. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч. Посібник. - К.: Основи, 2001 | 8. Ebeling R. Monetary Central Planning and the State. - 1999. - Інтернет-ресурс: http://www.fff.org/freedom/0599b.asp |
| 4. Tullock G. Paper Money - A Cycle in Cathay // The Economic History Review. - 1952, №9 | 9. Greenspan A. Gold and Economic Freedom. - 1966 |
| 5. Fairbank, John King & Goldman, Merle China: A New History. - 2006. - Second Enlarged Edition | |
| 6. Bernholz P. Monetary Regimes and Inflation. - 2003 | |

Аннотация

Н. В. Мягкий

ЦИКЛЫ И КРИЗИСЫ ДЕНЕГ В ИСТОРИИ

Исследуется феномен цикла денег, как специфического явления, присущего экономической системе общества. Также изучаются закономерности и особенности денежного цикла.

Ключевые слова: денежный цикл, денежная система, функции денег, инфляция, гиперинфляция, демонетизация бумажного стандарта

Summary

Mykola Myagkiy

MONEY CYCLES AND CRISES IN HISTORY

Money cycle as a specific phenomenon inherent to economic system is studied. Patterns and peculiarities of money cycle are also analysed.

Keywords: money cycle, money system, functions of money, inflation, hyperinflation, demonetization of paper standard

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО БАНКІНГУ

Досліджується вплив різноманітних чинників, що опосередковують зв'язок між рівнем корпоративної, соціальної діяльності підприємств та їх фінансовими результатами. Автор доводить залежність фінансових показників підприємств від рівня їх соціальної діяльності та пропонує рекомендації щодо створення сприятливих умови для корпоративної соціальної діяльності.

Ключові слова: оперативний менеджмент, соціальні інвестиції, корпоративний банкінг, управління активами.

Економічна література містить незначну кількість джерел стосовно питань ефективності оцінки розвитку корпоративної банківської діяльності, однак узагалі економічна наука виробила декілька підходів стосовно оцінки розвитку корпоративної діяльності. Отже є можливість синтезувати ці підходи для вироблення єдиної методики, придатної для врахування специфіки банківської діяльності. У країнах із розвинутою ринковою економікою емпіричні дослідження впливу корпоративної соціальної діяльності на фінансові показники компаній тривають вже четверте десятиріччя. При цьому існують як розбіжності в отриманих результатах, так і в їх інтерпретації. На жаль, відсутність достовірних статистичних даних поки унеможливує проведення такого роду досліджень для підприємств в Україні [1].

Останнім часом, щоб синтезувати результати численних емпіричних досліджень, використовується інструментарій мета-аналізу. Так, М. Орлітські, Ф. Шмідт і С. Райнз за результатами мета-аналізу 52 попередніх досліджень, що охоплювали 33878 спостережень, отримали певні висновки. По-перше, соціальна відповідальність компаній та у меншій мірі екологічна винагороджуються поліпшенням фінансових показників. А фінансовий добробут компаній сприяє їх соціальній відповідальності. Ця взаємна кореляційна залежність опосередковується рівнем репутації. По-друге, доведено, що КСД позитивно впливає на рентабельність активів і показник інвестиційного потенціалу - коефіцієнт QТобіна, однак негативно - на відношення прибутку до ринкової вартості акцій. Отже, соціальні інвестиції не стільки сприяють максимізації чистого прибутку компанії, скільки забезпечують зростання її капіталізації.

Водночас такі висновки не підтверджує, наприклад, мета-аналіз Дж. Марголіса і Дж. Уолша, котрі переконані, що ані позитивну, ані

негативну залежність фінансових результатів від рівня корпоративної соціальної діяльності не можна вважати остаточно доведеною, оскільки тіснота зв'язку хоч і статистично значима, але занадто мала [2].

Суперечливі результати емпіричних досліджень часто пояснюють розбіжностями у методології їх проведення, зокрема вибором різних показників, які характеризують рівень корпоративної соціальної діяльності і фінансову результативність. Зазначають також роль часового лагу між спостереженнями та параметрами галузевої і ринкової специфіки, що опосередковують зв'язок між результативною змінною і факторами, які впливають на неї. Вагомою видається й інша причина, а саме - нелінійність форми залежності. У ряді досліджень доводиться наявність інвертованої U-подібної залежності фінансових результатів компаній від рівня їх соціальної діяльності. Нелінійний характер зв'язку знайшов підтвердження і у дослідженнях М. Барнетта та О. Соломона щодо доходності соціально зорієнтованих інститутів спільного інвестування, а також у результатах аналізу взаємного впливу агрегованих показників КСВ і якості корпоративного управління на фінансову ефективність компаній.

Розбіжності у результатах емпіричних досліджень обумовлюють існування різних, іноді протилежних, теоретичних підходів щодо пояснення взаємозв'язку корпоративної соціальної діяльності та фінансових результатів. Прихильники принципал-агентської теорії наполягають на тому, що припустимість стратегічних цілей, інших, ніж задоволення інтересів акціонерів, призводять або до неефективної діяльності корпорацій, або до зловживань менеджерів.

Принципово відмітні погляди прихильників теорії інтересів (теорії стейкхолдерів). Починаючи з класичної праці Фрімана, її концептуальною ідеєю є те, що фінансова успішність компанії визначається ступенем розвитку відносин із

ключовими групами стейкхолдерів, а саме: споживачами, персоналом, місцевими громадами, некомерційними організаціями та, відповідно, задоволенням їх інтересів разом з інтересами акціонерів.

Інтегрована оцінка суперечливих результатів емпіричних досліджень і зазначених теоретичних обґрунтувань привела ряд дослідників до закономірного висновку, що взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності та фінансової ефективності залежить від форм КСД і опосередковується характером відносин із стейкхолдерами.

Так, Роджер Мартін запропонував матрицю форм корпоративної соціальної відповідальності, яка складається із чотирьох квадрантів. Два нижніх містять форми КСВ, що відповідають загальноприйнятим нормам і звичаям або безпосередньо диктуються чинним законодавством. Загальною рисою цих форм є те, що вони не суперечать інтересам акціонерів, адже призводять до поліпшення фінансових показників. Верхні квадранти матриці об'єднують форми КСВ, що вмотивовані суспільними потребами. Вплив цих форм на фінансові показники суб'єктів господарювання важко передбачуваний, оскільки залежить від реакції споживачів, персоналу, владних структур тощо. Межі між квадрантами несталі. Соціальні новації, що довели свою ефективність, стають загальноприйнятою практикою, адже переймаються конкурентами та поступово закріплюються відповідними законодавчими актами.

М. Барнетт обґрунтовує різну фінансову віддачу однакових соціальних інвестицій для різних фірм (або навіть для одного підприємства) у різні періоди часу за рівнем спроможності суб'єкта господарювання ідентифікувати шанси покращення відносин зі стейкхолдерами, реалізовувати їх та отримувати відповідний прибуток. Цей рівень спроможності залежить від попереднього стану відносин із стейкхолдерами. Якщо компанія не приділяла достатньо уваги побудові таких відносин у минулому, їй важко розраховувати на високу фінансову ефективність соціальних інвестицій у короткостроковій перспективі і навпаки. Крім того, коли суспільні очікування щодо КСВ зростають, підтримання рівня фінансової ефективності соціальних інвестицій потребує додаткових вкладень. Звичайно, від компаній з великим капіталом і високими доходами завжди очікують і нестандартний рівень КСВ, що ускладнює для них досягнення та перевищення середньогалузевих показників фінансової ефективності соціальних інвестицій [1; 3].

Окрім санкцій з боку держави, підприємства, що не дотримуються відповідних вимог чинного

законодавства та прийнятих у суспільстві норм і звичаїв, як правило, стикаються із зменшенням попиту на свою продукцію (що особливо помітно у випадках низької її якості або неповноти чи недостовірності інформації про товар), з плінністю кадрів як очевидним наслідком недотримання прийнятих соціальних стандартів умов і оплати праці, а в окремих випадках і з негативною реакцією постачальників. Це також призводить до певного погіршення фінансових показників [1].

Корпоративна соціальна діяльність підприємства понад вимог чинного законодавства та загальноприйнятих норм і звичаїв може призвести до поліпшення фінансових показників, але тільки за умов готовності суспільства адекватно її оцінити, що буває не завжди. Ризик не сприйняття або несвоєчасного сприйняття новацій споживачами, персоналом, владними структурами та бізнес-середовищем є важко передбачуваним. Окремі нетипові прояви корпоративної соціальної відповідальності знаходять позитивне відображення у фінансових показниках лише у період кризових явищ в економіці, як, скажімо, дотримання банками консервативного підходу до оцінки кредитоспроможності позичальників або обережне ставлення до застосування похідних фінансових інструментів.

Наведені аргументи, у першому наближенні, свідчать на користь гіпотези щодо нелінійної залежності фінансових результатів суб'єктів господарювання від рівня їх корпоративної соціальної діяльності із оптимумом, що відповідає прийнятим нормам і звичаям. Проте уявлення, що ця залежність має форму параболи, занадто спрощене і може відповідати дійсності лише за таких припущень: санкції, що накладаються суспільством за недотримання законів і загальноприйнятих норм і звичаїв, строго пропорційні заохоченню за понаднормативний рівень корпоративної соціальної діяльності; інвестиційний ринок сприймає інтереси акціонерів та інших стейкхолдерів абсолютно недискримінаційно, тому адекватно реагує на відхилення КСД від звичайного середнього рівня.

Дослідження впливу різноманітних чинників, що опосередковують зв'язок між рівнем корпоративної соціальної діяльності підприємств та їх фінансовими результатами, дає можливість визначитися із закономірностями змін форми даного зв'язку. Візьмемо за основу гіпотетичну параболічну лінію тренду, побудовану за вищенаведеними припущеннями. Ліва висхідна лінія тренду має тенденцію вирівнювання за умов толерантного сприйняття бізнес-середовищем недотримання законодавства, прийнятих норм і звичаїв, а також за наявності високого рівня корупції та неефективної судової системи. За таких

обставин розмір санкцій з боку держави і суспільства до підприємств мінімізується.

Розглянувши ефективність корпоративного управління на макрорівні необхідно перейти до дослідження ефективності корпоративної діяльності безпосередньо банку. У цьому аспекті практично єдиною узагальнюючою працею стосовно безпосередньо банківської діяльності, що може запропонувати чисельні методи оцінки, є наукова праця Хміля Л.М. У даній праці розглядаються оперативні аспекти оцінки розвитку корпоративної банківської діяльності [4].

У складі механізму оперативного менеджменту банку центральне місце посідає оперативне управління його активами, зобов'язаннями та капіталом. Хоч поняття оперативного управління активно-пасивними операціями банків не є новим, проте існує множинність підходів, методів та інструментів здійснення цього процесу.

В економічній літературі основна увага приділяється стратегічним проблемам управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку і значно менша оперативному менеджменту. При цьому діючі методики, як складові частини фінансового менеджменту банків, обмежуються різноманітними аналітичними розрахунками, що практично звужує участь лінійного менеджменту банків у регулюванні відповідних процесів, оскільки переважає бухгалтерський підхід (орієнтація на чистий прибуток) над економічним (управління ринковою вартістю власного капіталу банку) [5].

Комплекс завдань оперативного управління активами банку охоплює визначення необхідного обсягу загальних активів банку на кожний момент часу, підтримання визначеного стратегічного співвідношення між активами різної ліквідності, оцінювання ризику й ефективності та диверсифікований вибір активних операцій.

У процесі оперативного управління зобов'язаннями та капіталом банку повинні вирішуватися наступні завдання: визначатися необхідна сума зобов'язань та капіталу банку для забезпечення його поточної ефективної діяльності, підтримуватися оптимальне співвідношення між зобов'язаннями і капіталом банку, розроблятися оперативні заходи з оптимізації джерел фінансових ресурсів банку, визначатися ступінь відповідності оперативного управління зобов'язаннями і капіталом банку обраній стратегічній лінії, модифікуватися раніше прийняті рішення, щоб обійтися наявними коштами, а також для продуктивного використання надлишку пасивів.

Процес управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку передбачає наявність суб'єктів управління, інформаційного

забезпечення, застосування специфічних методів та інструментарію [6; 7].

Суб'єктами управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку є акціонери і менеджери. При цьому між ними відбувається функціональний поділ праці: акціонери банку в особі спостережної ради визначають загальну стратегію управління активами, зобов'язаннями та капіталом, а менеджмент здійснює оперативне управління ними, використовуючи певні методи та інструменти.

Ефективність управління активами, зобов'язаннями та капіталом залежить як від прийнятої стратегії, так і від організаційних засад, методів та інструментарію, який використовується менеджментом банку.

Організаційні засади управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку полягають у формуванні органів управління активно-пасивними операціями та регламентуванні їхньої діяльності.

Регламентування діяльності органів оперативного управління активами, зобов'язаннями та капіталом корпоративних банків здійснюється шляхом розробки відповідних письмових інструкцій та положень.

Згідно з рекомендаціями НБУ, Рада банку повинна затвердити положення про активно-пасивні операції, в якому визначити: загальну стратегію банку з управління активами, зобов'язаннями та капіталом; повноваження та відповідальність посадових осіб банку за прийняття рішень з активно-пасивних операцій; механізм координації цих рішень; методи визначення потреб банку та способи їх задоволення; необхідний для забезпечення ліквідності обсяг ліквідних активів та інших джерел фінансування; рівень чутливих до відсоткової ставки активів і зобов'язань, їхнє співвідношення; допустимий ризик для надходжень [8].

В оперативному управлінні зобов'язаннями та капіталом банку важливе місце посідає інформаційне забезпечення як основа прийняття відповідних управлінських рішень. Джерелом інформаційного забезпечення прийняття рішень з управління зобов'язаннями та капіталом банку на рівні стратегічних господарських підрозділів (СГП) корпоративного банку є щоденні оборотні відомості та місячні баланси банку. Прийняття рішень з цих питань безпосередньо за цими матеріалами практично неможливе. Тому для організації інформаційного забезпечення прийняття відповідних рішень пропонуємо таке згрупування активів, зобов'язань і капіталу (табл. 1).

Таблиця 1.

**Пропоноване групування інформації про активи та пасиви корпоративного банку
для прийняття рішень з управління ними**

Активи банку	Пасиви банку
Високоліквідні активи (готівкові кошти та банківські метали; кошти до запитання в НБУ; кошти до запитання в інших банках; строкові депозити в НБУ)	Зобов'язання (коррахунки банків; депозити і кредити банків; кошти до запитання клієнтів; строкові депозити клієнтів; цінні папери власного боргу; субординована заборгованість)
Ліквідні активи (надані кредити; депозити в інших банках; цінні папери; вкладення в асоційовані та дочірні компанії)	Капітал (статутний капітал; нерозподілені прибутки та резерви; фонди та загальні резерви банку; прибутки поточного року)
Активи довгострокової ліквідності (основні засоби та нематеріальні активи; капіталовкладення)	
Неліквідні і низько ліквідні активи (прострочена та сумнівна заборгованість за кредитами; пролонгована та дебіторська заборгованість)	
Квазіактиви (нараховані доходи (витрати) банку, пов'язані із залученням коштів; прострочені нараховані доходи та інші активи)	

Для інформаційного забезпечення рішень з оперативного управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку пропонуємо наступні форми внутрішньої звітності банку (табл. 2).

Всю сукупність методів управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку можна звести до наступного вигляду (табл. 3).

Як інструменти управління активами, зобов'язаннями та капіталом на практиці переважає коефіцієнтний метод аналізу. Головна проблема коефіцієнтного аналізу полягає у виборі найбільш важливих під інформативним кутом зору коефіцієнтів. Зі зміною економічних умов змінюється і значущість відповідних коефіцієнтів, а отже, і їх набір. Однак при цьому у процесі аналізу фінансового стану банку часто трапляється так, що одні коефіцієнти свідчать про його задовільний стан, а інші про негаразди. Тому тривають пошуки інтегрального (синтетичного) коефіцієнта.

Проте така модель прийнятна лише у разі незначних коливань часткових коефіцієнтів. Недоліком її є також те, що вибір вагових коефіцієнтів здійснюється експертним шляхом [4].

Оперативне управління зобов'язаннями та капіталом банку можна трактувати як процес застосування різноманітного інструментарію:

інформаційних систем, планових моделей, моделювання і аналізу різних сценаріїв, щомісячних звітів тощо з метою збереження належної різниці між отриманими та сплаченими відсотками і одночасно забезпечення ліквідності банку.

Отже, можна зробити висновки, що залежність фінансових показників підприємств від рівня їх соціальної діяльності непрямої й опосередковується дією певних економічних та інституціональних чинників. Це необхідно враховувати суб'єктам господарювання у процесах розробки інвестиційної політики і фінансового планування.

Характер вказаних чинників в Україні створює несприятливі умови для корпоративної соціальної діяльності. Поступове посилення державного регулювання у сфері корпоративної соціальної діяльності повинно супроводжуватися відповідними інституціональними і економічними перетвореннями. Основою механізму підвищення корпоративної соціальної відповідальності є взаємний вплив державного регулювання і процесів інвестування підприємств у соціальні та екологічні програми, опосередкований змінами правил і звичаїв ведення бізнесу.

Механізм оперативного управління зобов'язаннями та капіталом корпоративного

Таблиця 2.

Запропоновані види внутрішньої звітності корпоративного банку для інформаційного забезпечення оперативного управління активами, зобов'язаннями та капіталом

Керовані параметри	Зміст звітів	Показники
Ліквідність		
Структура активів і тенденції змін	Концентрація зобов'язань за клієнтами	Загальні суми коштів, наданих певними особами
	Концентрація зобов'язань за сегментами ринку	Показники зобов'язань перед іноземними банками, брокерами, отримані міжбанківські кредити
Структура активів і тенденції змін	Концентрація зобов'язань за ринковими інструментами	Вклади, депозити, поточні рахунки, цінні папери власного боргу, позики НБУ,
	Географічна концентрація зобов'язань	Показники регіонального розподілу зобов'язань
	Оптове фінансування клієнтів	Перелік великих клієнтів, зміни в коштах, наданих кожним із них
Чутливість до відсоткової ставки		
Доходи банку	Сума та динаміка доходів за звітний період та відхилення від плану	Дохід від активів
Власні та залучені кошти банку	Сума та динаміка вартості коштів	Вартість коштів
Маржа	Рівень, сума та динаміка за звітний період, відхилення від плану	Чиста відсоткова маржа
Рівні відсоткових ставок	Зміни верхніх та нижніх меж відсоткових ставок	Відсоткові ставки

банку повинен генерувати сукупність дій у рамках процесу поточного формування та розподілу його фінансових ресурсів. Фактично показником якості оперативного управління корпоративним банкінгом слугують прийняті менеджментом управлінські рішення щодо забезпечення коштами обраних напрямів формування та розподілу кредитних ресурсів, які, на його думку, найбільш ефективні і приводять до досягнення поставлених цілей діяльності.

Список літератури

1. Рогов Г. Механізм формування фінансових результатів корпоративної соціальної діяльності.// Економіст. - 2009. - №6. - С. 49-53.

2. Гизатуллин А.В. Корпоративное управление, социальная ответственность и финансовая

эффективность компании.// Российский журнал менеджмента. - 2007. - №1. - С. 35-66.

3. Норман У. Теория интересов, корпоративное управление и государственный менеджмент.// Экономическая политика. - 2006. - №4. - С. 73 - 97.

4. Хміль Л.М. Удосконалення організації оперативного управління активами, зобов'язаннями та капіталом корпоративних банків регіональна економіка. - 2007. - №1. - С. 215-223.

5. Македон В., Станіва К. Оперативне управління активами корпорацій.// Економіст. - 2007. - № 2. - С. 42-45.

6. Малик І. Підходи до оцінювання ефективності моделі корпоративного управління

Таблиця 3.

Класифікація методів управління активами, зобов'язаннями та капіталом банку

Методи управління активами банку	Методи управління зобов'язаннями та капіталом банку
1. Метод загального фонду коштів (pool-of-funds approach) групування і розміщення коштів за ступенем ліквідності (високоліквідні активи, ліквідні активи, активи середньо-строкової ліквідності, активи довгострокової ліквідності, неліквідні і малоліквідні активи) з дотриманням паритету ліквідності кожної групи активів і прибутковості джерел коштів	1. Методи управління капіталом банку: а) використання внутрішніх джерел поповнення капіталу (дохід від операцій, продаж частки активів, переоцінка основних засобів, збільшення фондів і резервів, сформованих за рахунок прибутку і нерозподіленого прибутку, капіталізація дивідендів, скорочення капітальних вкладень); б) використання зовнішніх джерел поповнення капіталу (випуск додаткових акцій)
2. Метод розподілу активів або конверсії коштів (asset allocation or conversion of funds) розміщення коштів через внутрішньобанківські "центри ліквідності-прибутковості" відповідно до відмінностей у вимогах ліквідності відносно джерел залучених коштів	2. Методи управління зобов'язаннями банку: а) цінний метод (зміна процентних ставок, емісія цінних паперів власного боргу); б) нецінові методи (маркетингові зусилля, міжбанківське кредитування)
3. Методи лінійного програмування (симплекс-метод)	

акціонерним товариством.// Економіст. - 2005. - №12. - С. 55-57.

7. Мозенков О. Проблеми застосування вартісних показників для оцінки діяльності та прогнозування розвитку підприємств із

корпоративними правами.// Економіст. - 2009. - №6. - С. 54-60.

8. Климушка Т. Підходи до сегментації корпоративних клієнтів банків.// Банківська справа. - 2007. - №2. - С. 37-44.

Аннотация

А. О. Кислий

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО БАНКИНГУ

Исследуется влияние разнообразных факторов, которые опосредствуют связь между уровнем корпоративной, социальной деятельности предприятий и их финансовыми результатами. Автор доводит зависимость финансовых показателей предприятий от уровня их социальной деятельности и предлагает рекомендации относительно создания благоприятных условия для корпоративной социальной деятельности.

Ключевые слова: оперативный менеджмент, социальные инвестиции, корпоративный банкинг, управление активами.

Summary

Aleksey Kisliy

METHODICAL APPROACHES TO THE RATE OF THE CORPORATE BANKING DEVELOPMENT

A research purpose is a consideration of various researches in the estimation of corporate banking development, the comparison and influence on the financial indexes improvement of these researches. Tables on grouping of information about assets and liabilities of corporate bank for a decision-making to manage them; table on the internal accounting of corporate bank for the informative providing of operative management assets, obligations and capital; classification of methods of bank assets management are represented.

Keywords: operative management, social investments, corporate bank, management of assets.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто питання формування ефективних механізмів фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів України. Проаналізовано механізм формування бюджету розвитку для реалізації програми соціально-економічного розвитку територій, зміцнення матеріальної бази регіону.

Ключові слова: місцевий бюджет, бюджет розвитку, поточний бюджет, місцеві позики, фінансова база регіону.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України та становлення демократії актуалізують питання посилення ролі органів місцевого самоврядування та зміцнення їх фінансового забезпечення для розвитку територій, відтворення та розширення інфраструктури регіонів та міст. Водночас у вітчизняній практиці спостерігається тенденція скорочення бюджетних доходів на регіональному і місцевому рівнях, що зумовлює обмеження та відмову від інвестиційних витрат на користь поточних виплат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі вдосконалення бюджетних механізмів економічного розвитку регіонів присвячено праці таких зарубіжних учених, як: А. Вагнер, Дж. Вінн, Х. Герсдорф, П. Друкер, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, М. Рашид, Л. Томпсон. Здобутки української науки в цьому напрямку представлені у працях С. Буковинського, І. Бураковського, О. Василика, І. Чугунова, В. Зайчикової, А. Єпіфанова, І. Луніної, О. Кириленко, В. Опаріна та ін. Проте складність і багатогранність проблем, що існують у сфері формування місцевих бюджетів, зумовлюють необхідність подальших досліджень щодо підвищення ролі бюджету розвитку місцевих бюджетів у забезпеченні ефективної реалізації державної політики регіонального розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем бюджетного забезпечення регіонального розвитку в умовах зростання ролі місцевого самоврядування як інструмента розвитку демократії і обґрунтування шляхів підвищення значення бюджетів розвитку територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. За даними Міністерства фінансів України, протягом останніх років на цілі поточного споживання спрямовано від 80 до 85 % видаткової частини місцевих бюджетів, в той час спостерігається тотальне недофінансування життєво важливих сфер, які можуть слугувати чинниками зростання

суспільного добробуту. Відповідно одним із засобів подолання цих суперечностей може стати удосконалення бюджетних механізмів реалізації місцевої політики розвитку у формі бюджету розвитку.

Протягом останніх років, частка бюджетів розвитку у структурі місцевих бюджетів є незначною і в основному не перевищує 10 %, що відбувається на фоні децентралізації бюджетних коштів. При цьому джерела доходів бюджету розвитку не забезпечують стабільності надходжень. В Україні органам місцевого самоврядування виділяється 7% бюджетних коштів, тоді як в Данії - 62 %, Польщі - 34 %, Словаччині - 28 %.

Для усунення цих недоліків необхідно на законодавчому рівні закріпити за бюджетом розвитку додаткові джерела фінансування та перелік витрат, які б дали змогу перетворити його в ефективно діючий інструмент соціально-економічного розвитку регіонів.

Концептуальні основи бюджету розвитку місцевих бюджетів чітко визначено Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" і зводиться до фінансування програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної та інноваційної діяльності, а також субвенцій та інших видатків, пов'язаних з розширенням відтворенням. Даним Законом загалом визначені основні доходні джерела формування ресурсної бази бюджету розвитку. Доходи бюджету розвитку, зокрема, формуються за рахунок частини податкових надходжень, коштів, залучених від розміщення місцевих позик, а також інвестиційних субсидій з інших бюджетів.

У контексті податкових надходжень - слід говорити як про частину місцевих податків і зборів, так і про частину відрахувань від загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів). У частині податкової складової доходної бази бюджету розвитку норми Закону

України "Про місцеве самоврядування в Україні" вступають в суперечність з нормами Бюджетного кодексу України, який жодного податкового джерела наповнення бюджету розвитку не передбачає. Більшість джерел формування бюджету розвитку ненадійні, нестабільні, разові, а таке джерело як кошти від повернення позик, наданих у минулому, та відсотки за ними, взагалі не витримують ніякої критики, оскільки з часом узагалі втрачуть свою бюджетоутворюючу функцію.

Можливість передачі доходів з поточного бюджету до бюджету розвитку гіпотетична. Вона буде реальною тільки за умови приросту поточних надходжень над нормативних потреб органів самоврядування у видатках поточного характеру. Це питання може бути розв'язане шляхом передачі на місцевий рівень стабільних і фіскально-ефективних джерел надходжень. Так, законопроект "Про внесення змін до бюджетного кодексу України" (реєстраційний номер 2709) містить положення про розширення джерел бюджету розвитку, зокрема зарахування 10 % податку на прибуток приватних підприємств (крім бюджету м. Києва), 15 % податку з доходів фізичних осіб, у тому числі 15 % фіксованого податку на доходи підприємницької діяльності, плата за надання місцевих гарантій та для базових самоврядних одиниць додаткове перерахування до 50% надпланових надходжень загальнодержавних податків і зборів, крім податку на додану вартість [4, С. 13]. Суттєво розширити фінансові можливості проведення інвестиційної діяльності на місцевому рівні могло б запровадження та віднесення до бюджету розвитку податку на нерухомість як надійного та стабільного джерела надходжень коштів.

Доцільність розщеплення окремих як загальнодержавних, так і місцевих податків і зборів між поточним бюджетом і бюджетом розвитку місцевого бюджету обґрунтована і з погляду чинних форм впливу органів місцевого самоврядування на розвиток ділової активності в межах підпорядкованої їм території та джерел формування бюджету розвитку.

Основна частина надходжень від закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів має зараховуватися до самоврядних бюджетів. Лише незначна їх частина, наприклад не більше 20%, може зараховуватись до регіональних, районного та обласного, бюджетів для реалізації спільних для територіальних громад проектів. У випадку ж додаткової потреби регіональних бюджетів у коштах такі повинні, відповідно до Конституції України, залучатись виключно на договірних засадах.

У сфері управління бюджетом розвитку, зокрема в частині погашення основної суми боргу, видається доцільним впорядкування механізмів та джерел такого погашення. Чинний Бюджетний кодекс України, зокрема, містить дві норми, перша з яких визначає, що витрати на погашення зобов'язань із боргу здійснюється відповідно до кредитних угод, а також нормативно-правових актів, за якими виникають боргові зобов'язання Автономної Республіки Крим чи місцевого самоврядування, незалежно від обсягу коштів, передбачених на цю мету в рішенні про місцевий бюджет, а, згідно з другою, - до витрат бюджету розвитку місцевих бюджетів належить погашення основної суми боргу відповідно Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування. Тобто, не дивлячись на те, що другою нормою передбачено здійснення витрат на погашення боргу суто за рахунок спеціального фонду бюджету, оскільки бюджет розвитку є складовою частиною саме цього фонду, перша норма допускає можливість такого фінансування і за рахунок коштів загального фонду бюджету. Такий підхід закладає значні ризики недофінансуванні поточних видатків соціально-економічного характеру місцевого бюджету. В умовах низької ефективності закріплених за бюджетом розвитку доходних джерел, які, до того ж, не мають постійного характеру, ймовірність виникнення дефолтних ситуацій для зазначеної частини місцевого бюджету оцінюється як висока.

Інший бік проблеми полягає у відсутності зацікавленості місцевої влади у наповненні бюджету розвитку, оскільки його дефіцит у частині витрат на погашення боргу завжди може бути профінансований за рахунок коштів загального фонду бюджету. Викладене виступає додатковим аргументом на користь доцільності перегляду джерел формування бюджету розвитку у напрямі забезпечення стабільності надходжень, наявності широкої податкової бази.

Бюджет розвитку - один із основних інструментів, за допомогою якого місцева влада може впливати на економічну активність і, як наслідок, на розширення податкової бази. Проте регіони з вищим рівнем соціально-економічного розвитку і сильною податковою базою матимуть більші можливості щодо нарощування власних доходів, тому застосування цього підходу може призвести до поглиблення диспропорцій в регіональному розвитку. Відповідно, для забезпечення збалансованого розвитку територій вдосконалення потребує механізм розподілу субвенцій на виконання інвестиційних проектів.

Практика надання місцевим бюджетам таких субвенцій свідчить про необхідність поліпшення правового врегулювання порядку їх формування

з метою забезпечення ефективнішого розподілу між регіонами на підставі чітко встановлених критеріїв. Згідно зі стандартами Європейської хартії місцевого самоврядування в регулюванні міжбюджетних відносин перевага має надаватися нецільовим трансфертам, оскільки зростання цільових трансфертів посилює залежність місцевих бюджетів від центру і послаблює їх самостійність [3]. При цьому до сьогодні не виконана вимога ст. 105 Бюджетного кодексу щодо прийняття окремого закону про основні засади надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів. Законопроект, підготовлений Кабінетом Міністрів України ще в 2003 р., не запропонував чіткої системи розподілу таких субвенцій

Найрадикальнішим варіантом є перетворення інвестиційних субвенцій на так звані дотації економічного розвитку. Такий підхід дає змогу змінити структуру системи міжбюджетних трансфертів: частка нецільових трансфертів зросте за рахунок введення дотацій економічного розвитку, а частка цільових трансфертів зменшиться за рахунок відмови від субвенцій на виконання інвестиційних проектів. Введення дотацій економічного розвитку потребує розробки формульного підходу до їх розподілу, оскільки це здійснюється для дотацій вирівнювання. Формульний підхід сприятиме об'єктивності і неупередженості у розподілі дотацій економічного розвитку, а заміна інвестиційних субвенцій такими дотаціями підвищить рівень фінансової самостійності місцевих бюджетів і забезпечить бюджети розвитку місцевих бюджетів сталими джерелами надходжень.

Залучення місцевими бюджетами зовнішнього інвестиційного ресурсу відбувається у таких формах:

- міжбюджетні трансферти інвестиційного характеру;
- муніципальні запозичення через випуск облігацій місцевої позики;
- запозичення через позики у фінансово-кредитних установах;
- запозичення через позики в інших бюджетах;
- випуск грошово-речових лотерей;
- об'єднання інвестиційних ресурсів кількох бюджетів;
- інші джерела, не заборонені законодавством.

У Бюджетному кодексі України визначено, що основною статтею видатків бюджету розвитку є капітальні вкладення. Проте вони являють собою лише один з елементів видатків розвитку, що мають набагато складнішу структуру [2]. Отже, обмеження видатків бюджету розвитку місцевого бюджету лише капітальними вкладеннями не є доцільним, до них мають належати всі видатки розвитку. Віднесення до складу видатків бюджету

розвитку всіх видатків розвитку місцевих бюджетів забезпечить застосування єдиного підходу до їх планування, моніторингу та контролю.

Подальше вдосконалення процесу планування бюджетів розвитку на базі застосування програмно-цільового методу та встановлення взаємозв'язку зі стратегічними та середньостроковими програмами регіонального розвитку.

Інвестиційну діяльність місцевих бюджетів слід розглядати в контексті реалізації у повному обсязі положення Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", за яким органи місцевого самоврядування можуть у межах законодавства створювати комунальні банки та інші фінансово-кредитні установи, виступати засновниками підприємств комунальної власності та гарантами за запозиченнями останніх, розміщувати належні їм кошти в банках інших суб'єктів права власності, отримувати відсотки від їх доходів відповідно до закону із зарахуванням їх до доходної частини відповідного місцевого бюджету. При цьому такі відсотки доцільно зараховувати винятково до бюджету розвитку місцевих бюджетів. Створення муніципальних банків дозволить консолідувати інвестиційний ресурс певної території, включаючи бюджетний ресурс, для реалізації важливих з погляду її розвитку інвестиційних проектів. Зі створенням муніципальних банків треба також розглядати можливість розширення інвестиційних можливостей місцевого самоврядування через механізм рефінансування Національним банком України під інвестиційні проекти. Муніципальні банки, особливо у випадку фінансування спільних для кількох територіальних громад інвестиційних проектів, могли б залучати у такий спосіб кредитний ресурс від Національного банку за ціною, меншою за ціну кредитного ресурсу для комерційних банків.

Для забезпечення вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, треба врахувати інтегральний показник, який включає валовий регіональний продукт, доходи населення, надходження місцевих бюджетів, дотації та кредити. Завдяки цьому місцеві бюджети отримають сучасний механізм регулювання розвитку регіонів.

Висновки. Опрацювання ефективних джерел формування ресурсної бази інвестиційної складової місцевого бюджету, зокрема в частині бюджету розвитку, полягає у формуванні інтегрованого інвестиційного ресурсу, спроможного забезпечити реалізацію інвестиційної компетенції місцевого самоврядування відповідно до законодавчих вимог та в контексті реалізації

інвестиційної стратегії як складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку території.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України. К.: Знання, 2004. - 108 с.
2. Закон України від 21 травня 1997 року "Про місцеве самоврядування в Україні": // Відомості

Верховної Ради України. - 1997. - № 24.

3. Європейська Хартія місцевого самоврядування // Електронна база даних Верховної Ради України "Законодавство України". - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

4. Мярковський А.І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи // Фінанси України. - 2009. - № 8. - С. 3-18.

Аннотация

П. И. Белинский, Г. В. Грушицкая

МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Рассмотрены вопросы формирования эффективных механизмов финансового обеспечения инвестиционного потенциала местных бюджетов в Украине. Проанализировано механизм формирования бюджета развития для реализации программы социально-экономического развития территорий, укрепление материальной базы региона.

Ключевые слова: местный бюджет, бюджет развития, текущий бюджет, местные займы, финансовая база региона.

Summary

Petro Belins'kuy, Halyna Hrushytska

BUDGET OF LOCAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article is devoted financial independence of local budgets in Ukraine. The issue of formation of effective mechanism of finance provision of investment potential of local budgets has been examine. Analised the mechanism of forming of budget of development is considered for realization of the program of socio-economic development of territories, strengthening of financial base of region.

Key-words: local budgets, budget of development, current budget, local loans, financial base of region.

ПРОБЛЕМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Визначено та проаналізовано сутність державного боргу, дано аналіз зовнішніх забор'язань в контексті розвитку світової фінансової думки, розкрито його сутність, економічну природу і роль формування в Україні. Описано управління іноземними запозиченнями. Розглянуто позитивні і негативні сторони зовнішніх запозичень. Розкрито принципи, на основі яких повинно будуватися управління державними запозиченнями. Дано оцінку кредитному рейтингу України.

Ключові слова: фінансова глобалізація; інтеграція економіки; державний борг; зовнішні запозичення; індикатори боргової безпеки; кредитний рейтинг; дефолт; обслуговування боргу; управління зовнішніми запозиченнями.

Початок ХХІ століття характеризується прискоренням глобалізаційних процесів економіки і господарств кожної країни зокрема. Глобалізацію економіки Європейська Рада назвала однією з головних проблем, що постали перед Європейським Союзом на початку нового тисячоліття. Сам термін означає процес більш глибокої всесвітньої економічної інтеграції, основним негативом якої виступає дерегулювання економічних процесів, яке проявляє себе в зменшенні ефективних важелів економічної політики.

Фінансова глобалізація передбачає розвиток міжнародної фінансової системи, яка характеризується значним зростанням обсягів зовнішньої державної заборгованості країн світу. Розглядаючи розвиток світової економіки, можна констатувати, що державний борг є невід'ємною складовою фінансових систем багатьох держав, дієвим інститутом у механізмі макроекономічного регулювання. Нестача коштів для здійснення внутрішніх інвестицій, здійснення соціально-економічних реформ, покриття дефіциту і розрахунок за борговими зобов'язаннями зумовлює використання зовнішніх запозичень.

Проблемою зовнішнього боргу, структурою, методами регулювання та контролю, його значенням для фінансової системи країни цікавилися як зарубіжні, так і вітчизняні теоретики і практики. Окремі з цих питань розглядали такі зарубіжні вчені: Е. Аткинсон, Дж. Гес, А. Сміт, А. Пігу, К. Маркс, Ж. Сімонді, У. Тріск. Велика увага розв'язанню даних проблем приділяється і в працях українських таких учених: В. Базилевич, О. Василик, В. Бабич, А. Гальчинський, С. Юрій, В. Дем'янишин.

Однак ними недостатньо розглянуті питання що стосуються регулювання і контролю зовнішніх запозичень. Зважаючи на актуальність

проблематики при написанні статті ми поставили мету дати визначення категорії зовнішній державний борг, його значення для економіки, обслуговування закордонних запозичень та визначення сутності кредитного рейтингу.

Погляди представників різних наукових шкіл щодо впливу державного боргу на економіку держави різнобічні. Так, А. Сміт наголошував, що зростання державного боргу може спричинити банкрутство держави як позичальника. Д. Рікардо вважав, що державний борг призводить до відпливу капіталу, а дефіцитне фінансування скорочує приватні заощадження. Досить категорично про державні запозичення висловлювалися такі відомі вчені, як Ж. Б. Сей, Т. Мальтус. Однак, на нашу думку, отримані кредити, в період економічних спадів і тимчасової нестачі коштів для досягнення певних цілей досить важливі, оскільки не дають економіці країни зазнати краху. Сам борг не є загрозливим явищем, тому що після кризи настає піднесення в економіці, під час якого відбувається зростання податкових надходжень. За ефективної економічної політики витрати мають зменшитися, а надлишок, який починає виникати в бюджеті, повинен спрямовуватися на погашення боргів, утворених у момент кризи.

Стабільність економіки держави, вихід з кризи економічного сектора досить проблематичне, якщо використовувати тільки свої фінансові ресурси. Зовнішні запозичення в таких інститутах як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, дають змогу ефективно виходити з проблем, які виникають в країні. Упродовж незалежності України проблеми, пов'язані з фінансуванням бюджетного дефіциту за рахунок закордонних позик, стали досить актуальними. Починає вивчатися фінансова надійність і стійкість

держави, спроможність виконувати покладені на неї функції, якість фінансової системи загалом і ефективність використання певного набору фінансових інструментів. Значна увага приділяється залежності України від закордонних кредиторів і соціально-економічним наслідкам зовнішньоторгових зобов'язань.

Державний борг - це сума заборгованості держави своїм кредиторам [2, с.177]. Термін "державний борг" можна розглядати в широкому і вузькому розуміннях. У вузькому розумінні, державний борг - це сукупність відносин, за якими виникають боргові зобов'язання держави як позичальника. У широкому трактуванні цього терміну, державний борг - це система фінансових зобов'язань держави, що виникає у результаті здійснення запозичень; сум бюджетних асигнувань, перерахованих із порушенням строків чи в неповному розмірі. Державний борг поділяється на поточний і капітальний, внутрішній і зовнішній [2, с.177]. Зовнішній борг це заборгованість кредиторам за межами даної країни.

До зовнішнього боргу входить прямий державний зовнішній борг та умовний державний зовнішній борг. Прямий борг формується через залучення іноземних кредитів, де позичальником виступає держава. А при умовному державному борзі держава виступає гарантом, позику бере певний господарюючий суб'єкт, який зобов'язується її виплатити.

Розглядаючи стан державного боргу України, можна побачити що заборгованість держави станом на 31 грудня 2009 р. склала 301 млрд. 512 млн. 736,92 тис. грн або 37 млрд. 759 млн. 891,92 тис. дол.. Зокрема, державний та гарантований державою зовнішній борг становив 196 млрд. 379 млн. 817,51 тис. грн (65,13% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу). Державний зовнішній борг збільшився в основному за рахунок отримання другого траншу кредиту Міжнародного валютного фонду (на суму 36,9 млрд. грн) і зростання курсів іноземних валют до гривні (на суму 3,0 млрд. грн).

Спостерігаючи таку тенденцію зростання зовнішніх запозичень, значну увагу потрібно приділити управлінню й обслуговуванню зовнішнього боргу. Даним поняттям у державній політиці приділяється значна увага. У ринковій економіці менеджмент державного боргу є загальним вираженням ставлення держави до фінансових ресурсів.

Вибір стратегії управління боргом, контроль за виконанням прийнятих рішень з регулювання державних запозичень - багатогранна проблема, адже під час її розв'язання потрібно узгоджувати дії всіх суб'єктів економіки для досягнення

бажаного результату за короткий термін і мінімальними втратами для економіки країни.

Обслуговування державного боргу - це комплекс заходів держави з погашення позик, виплати відсотків за ними, уточнення і зміни умов погашення випущених позик. Розглядаючи питання обслуговування державного зовнішнього боргу необхідно виділити два аспекти. Перший будеться на бюджетному підході, тобто з погляду забезпечення своєчасності виплат за зовнішніми борговими зобов'язаннями держави. Другий полягає в тому, що державний зовнішній борг розглядається як невід'ємна частина валового зовнішнього боргу країни.

Для ефективного і якісного управління боргом потрібні певні принципи, на основі яких і буде здійснюватися регулювання боргу. Дані принципи засновані на закордонній практиці, оскільки закордонний досвід по управлінню державними запозиченнями є більш дієвий. Однак ці постулати повинні бути тільки фундаментальними поняттями, а держава мусить сама пристосовуватися до ситуації, яка складається, і на власному досвіді будувати принципи. На сьогодні Україна використовує такі основні положення при управлінні державним боргом:

1) безумовності - забезпечення режиму безумовного виконання державою всіх зобов'язань перед інвесторами і кредиторами, які держава, як позичальник, узяла на себе при укладанні договору позики;

2) зниження ризиків (диверсифікація) - розміщення і погашення позик, щоб максимально знизити вплив коливань кон'юнктури світового ринку капіталів на ринок державних зобов'язань;

3) оптимальності структури - підтримання оптимальної структури боргових зобов'язань за термінами обертання та погашення;

4) прозорості - дотримання відкритості при випуску позик, забезпечення доступу міжнародних рейтингових агентств до достовірної інформації про економічний стан у державі для підтримки високої кредитної репутації і рейтингу держави-позичальника.

М.І. Макаренко виділяє такі принципи при регулюванні державного боргу:

1) принцип комплексності та цілісності - взаємозв'язок внутрішньої та зовнішньої позикової та боргової політики, як частини фінансово - бюджетної політики України.

2) принцип доцільності - забезпечення економічної безпеки України; диверсифікація джерел і форм запозичень.

3) принцип гнучкого реагування - здійснення постійного моніторингу динаміки ринку цінних паперів та інших елементів фінансового ринку.

4) безперервність контролю - вжиття

своєчасних заходів з узгодження динаміки ринку державних цінних паперів і фінансового ринку в цілому.

5) принцип стабілізації боргу - обмеження на законодавчому рівні щорічного обсягу державних запозичень.

6) принцип скорочення боргу - проведення заходів, що сприяють розвитку внутрішнього та зовнішнього вторинних ринків боргових зобов'язань.

7) принцип упорядкування заборгованості - максимальна гармонізація економічних інтересів інвесторів і держави на ринку державних цінних паперів.

8) принцип ефективного використання запозичених коштів - забезпечення економічної та фінансової ефективності державних запозичень.

На основі даних принципів, під час здійснення регулювання державного боргу, уряд зосереджує увагу на певні напрямки в обслуговуванні. Сюди входить: раціональне використання залучених ресурсів, обслуговування боргу в розмірі, узгодженому з кредиторами, акумулювання коштів для здійснення програм, які неможливо виконати за рахунок передбачених джерел надходжень. Залежно від напрямку дії регулювання державного боргу фахівці виділяють певні функції. До них відносять: політичні; соціальні; економічні. Політичні - забезпечують політичну стабільність держави і підвищують кредитну рейтинг держави. Соціальні - забезпечують виконання урядових програм, а економічні забезпечують вчасне фінансування витрат бюджету і поліпшують умови погашення заборгованості.

Важливе значення при управлінні державним боргом має визначення індикаторів боргової безпеки - це граничні показники прогнозування та соціально-економічного планування. Тому термін зовнішній державний борг не є показовим макроекономічним індикатором, оскільки борг зростає зі збільшенням ВВП. Більш змістовними є відносні показники заборгованості. Серед індикаторів боргової безпеки розглядають, співвідношення суми державного боргу до ВВП; співвідношення планових платежів з обслуговування боргу до експорту, відношення державного боргу до доходу бюджету базового року, суми обслуговування боргу до ВВП.

Окрім показників, які характеризують стан боргу на даний момент з боку держави, як позичальника, з боку зовнішніх кредиторів, існують і певні показники, на основі яких інвестори визначають стан економіки позичальників. Ці всі показники згруповані в певну систему, яка побудована на основі узгодження економічного розвитку держави її основних макроекономічних показників. Одним із таких

якісних показників виступає кредитний рейтинг. Кредитний рейтинг являє собою незалежну суб'єктивну якісну оцінку, якою інвестори керуються при визначенні ступеня довіри до кредитора і допомагає приймати рішення про здійснення інвестицій.

Суверенний кредитний рейтинг, котрий отримують держави-емітенти боргових зобов'язань, є системою умовних показників оцінки можливості і готовності уряду країни погашати випущені боргові зобов'язання в національній і іноземних валютах у відповідності до умов їх випуску, тобто кредитний ризик країни-емітента. Даний показник розробляється кваліфікованими агентствами за певною шкалою. До світових лідерів належать: "Standard and Poor's Corporation" ("S&P") і "Moody's Investors Service; Inc." ("Moody's"), "Fitch Ratings" Ltd. ("FITCH"); "Rating & Investment Information Inc.." Дані агентства склали рейтинг України за 2009 рік (табл.1).

Як видно з наведених даних, кредитний рейтинг України негативний у випадку 3 агентств, і тільки "Standard and Poor's" дає позитивну оцінку й оцінює стабільний стан.

При цьому агентство "Fitch" зазначає, що мінливий політичний клімат України, історія реструктуризації боргу та обмежений доступ до фінансових ресурсів міжнародними фінансовими організаціями або ринків капіталу ставлять під сумнів готовність і можливості України виконувати свої зовнішні зобов'язання по єврооблігаціях[4].

Отже, як бачимо, державний зовнішній борг позитивний для економіки явищем і на тлі розгортання масової економічної інтеграції відіграє роль захисного механізму. Дуже важливе значення належить обслуговуванню й управлінню державними позиками. Ефективні механізми менеджменту державного боргу допомагають державі ефективно використовувати запозичені кошти, спрямовувати їх на розвиток соціально-економічної сфери. А обґрунтована політика під час виходу із кризи допоможе швидко розраховуватися з боргами.

Проаналізований кредитний рейтинг України за 2009 рік дає зрозуміти, що наша держава неефективно використовує всі важелі управління державним боргом, внаслідок чого падає її здатність у розрахунках з кредиторами, зменшується інвестиційний клімат, гальмується соціально-економічний розвиток. Поступово збільшується державний борг, і навіть при ефективному управлінні у стадії підйому забезпечити швидке погашення зовнішніх запозичень буде проблематично.

Таблиця 1

Динаміка кредитних рейтингів України за 2009 рік*

Рейтингове агентство	Рейтинг боргових зобов'язань в іноземній валюті		Рейтинг боргових зобов'язань в національній валюті		Прогноз	Дата присвоєння / підтвердження рейтингу
	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові зобов'язання	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові зобов'язання		
"Fitch Ratings" (Fitc)	B -	B	B -	-	Негативний	12 листопада 2009 р. – зниження рейтингу
"Standard and Poor's" (S&P)	CCC+	C	B-	C	Стабільний	30 жовтня 2009 р. – переглянуто прогноз та підтверджено рейтинги
"Rating and Investment Information, Inc." (R&I)	B+	-	-	-	Негативний	28 грудня 2009 р. – зниження рейтингу
"Moody's Investors Service" (Moody's)	B2	-	B2	-	Негативний	12 травня 2009 р. – зниження рейтингу

*Джерело: Електронна база міністерства фінансів України <http://www.minfin.gov.ua>.

ПРОБЛЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА УКРАИНЫ

Определенно и проанализирована сущность государственного долга, дан анализ внешних заимствований в контексте развития мировой финансовой мысли, раскрыта его сущность, экономическая природа и роль, формирование в Украине. Описано управление иностранными заимствованиями, Рассмотрены позитивные и негативные стороны внешних заимствований. Дана оценка кредитному рейтингу Украины. Описаны принципы, на основе которых должно строиться управление государственными заимствованиями.

Ключевые слова: финансовая глобализация; интеграция экономики; государственный долг; внешние заимствования; индикаторы долговой безопасности; кредитный рейтинг; дефолт; обслуживание долга; управление внешними заимствованиями.

Summary

Oleksey Krupci

PROBLEMS OF SERVICE OF NATIONAL DEBT OF UKRAINE

In the article certainly and essence of national debt is analysed, the analysis of external borrowing is given in the context of development of world financial idea, his essence, economic nature and role, forming is exposed in Ukraine. A management is described the foreign borrowing, positive and negative parties of the external borrowing. An estimation to the credit rating of Ukraine is given. Principles on the basis of which must be built management the state borrowings are described.

Keywords: financial globalization; integration of economy; national debt; external borrowing; indicators of promissory safety; credit rating; defolt; service of debt; management of the external borrowing.

ІНДЕКСНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ - НОВІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ КОЛЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ І БІРЖОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Аналізується стан інвестиційного процесу в Україні. Досліджується індексний інвестиційний фонд найбільш розвинених країн, таких як США і Великобританія. Розкрито завдання українського інвестиційного фонду для ефективного відновлення та налагодження система приватних заощаджень.

Ключові слова: індексний інвестиційний фонд, трейдинг.

Постановка проблеми. Успішність реформування економіки не в останню чергу залежить від її насичення інвестиційними коштами. Аналіз інвестиційного процесу в Україні свідчить, що держава сьогодні практично не виконує функцій по розширеному відтворенню виробничих ресурсів підприємств. Україні на її сьогоднішньому етапі розвитку на закордонні інвестиції слід розраховувати дуже обмежено і ставитися до них дуже обережно. Очевидна необхідність пошуку інвестиційних ресурсів в межах країни. Вони є у вітчизняного інвестора, але відсутній механізм їх залучення і ефективного використання. Діюча правова система не стимулює інвестиційний процес, податкове законодавство робить легітимні інвестиції не вигідними. Внаслідок цього власники більш менш значних капіталів знаходять шляхи їх прибуткового використання в середовищі "тіньової" економіки; власники ж невеликих за обсягом накопичень практично не мають можливостей для їх використання. Розробка методів залучення національних за походженням та локалізацією коштів до української економічної системи є першочерговим завданням як для законодавців, так і для виконавчої влади. Як показує світовий досвід, одним з найефективніших заходів для поживлення інвестиційного процесу, розвитку ринку цінних паперів як елементу ринку капіталів є сприяння розбудові системи інститутів спільного інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення стану наукової розробки проблем удосконалення законодавчої та нормативної бази створення та діяльності інститутів спільного інвестування в умовах переходу до нового правового простору продемонструвало, що на сучасному етапі спеціального дослідження з цих проблем не проводилось. Науковий та дослідний матеріал обмежений. Окремі аспекти з указаної проблематики досліджувались такими економістами: Галенко Т.В, Дороніна М.С., Леонов

Д.А., Нагребельний В.П., Назарчук І.Р., Пересада А.А., Радкевич О.Д., Смірнова О.О., Омельченко А.В., Федоренко А.В., Хасан-Бек Л.М., В.М.Та наголосимо, що наукові дослідження в Україні з питань усунення фінансово-економічних проблем і подолань перешкод, які виникають у процесі діяльності інститутів спільного інвестування, по суті не існують

Метою статті і є дослідження даної проблеми.

Індексний інвестиційний фонд (ІІФ) - це пайовий фонд, інвестиційний портфель якого аналогічний фондовому індексу. Індокси формують цінні папери компаній - лідерів ринку, тому ризик таких інвестицій відносно невисокий. Інвестиційні аналітики усе більше схиляються до того, що індексні фонди, це надійний і вигідний спосіб інвестування в акції. Особливо він пасує інвесторам, які не хочуть витратити значну частину свого часу на вивчення роботи ринків і не готові нести ризики, пов'язані із самостійним "трейдингом" [1]. У найближчі роки під тиском зростаючої прозорості ринку й швидкості комп'ютерних технологій, що забезпечують роботу сучасних механізмів біржової торгівлі, ролі багатьох великих гравців світових фінансових галузей будуть змінюватися, зливатися або відмирати. Надмірні агентські прибутки зникнуть в умовах, коли "традиційних трейдерів" (посередників) замінить автоматика. Фонди з активним управлінням, питома вага активів яких сьогодні сягає 70% всіх світових активів, чекає колосальний відтік капіталу, а інвестори звернуться до пасивних індексних інвестиційних фондів, що приносять прибуток того ж рівня. Багато регіональних брокерів/дилерів будуть викуплені універсальними банками, основним прагненням яких буде розширення масштабів. Критичним чинником успіху стануть нові альянси - в умовах, коли гравці ринку постануть перед вибором позиції щодо реакції на різноманітні глобальні ризики. Управляючі активами й брокери/дилери підуть із посередницького бізнесу, вибравши партнерство

із глобальними банками, що управляють капіталами або створюють нові універсальні компанії по спільному наданню послуг. Усі, хто хоче досягти успіху у будь-якому сегменті ринку, будуть змушені змінити свої операційні моделі настільки, що вони стануть невпізнаними для попереднього покоління трейдерів-посередників, що управляють портфелями й консультантів. Джон Панчери (John Panchery), директор Асоціації індустрії цінних паперів США стверджує: "У результаті впровадження більше розподілених підходів до ведення бізнесу ми очікуємо серйозних змін у глобальній операційній моделі підприємницької поведінки. Фірмам галузей необхідно заново оцінити, де і як вони здійснюють багато із своїх операцій - тому, що до 2015 року картина буде зовсім іншою" [2].

Консервативно налаштованого інвестора можуть зацікавити гарантовані індексні фонди. Ці фонди надають гарантію на основну інвестицію при падінні індексу. Якщо індекс зростає, прибутковість цих фондів може в 1,5 - 2 рази перевищувати зростання індексу. Інвестиції юридичних і фізичних осіб у фонди використовуються у операціях, пов'язаних з усіма основними світовими індексами, а серед них є й такі фонди, що деноміновані у різних валютах. Підібравши фонди, що відображають економічні показники найбільш динамічно розвинених країн, фізичні і юридичні особи мають можливість одержувати вигоду від зростання їх економіки, не витрачаючи на це ніяких зусиль. ПФ є продовженням традиційних схем колективних інвестицій, вони повною мірою використовують переваги організованих біржових ринків і технологій. Інвестори одержують можливість інвестувати свої заощадження в акції (паї, депозитарні розписки) ПФ переважно шляхом здійснення угод їх купівлі-продажу на фондових біржах, а не шляхом придбання або викупу даних фінансових інструментів через спеціалізовані дистриб'юторські мережі, що організуються кожним інвестиційним фондом окремо.

За рахунок цього досягається не тільки скорочення трансакційних витрат, але й істотно підвищується ліквідність цінних паперів, що випускають ПФ. На фондових біржах зазначеними цінними паперами, як і звичайними акціями, торгують протягом усього торговельного дня за цінами, що залежать від попиту та пропозиції на ці фінансові інструменти. При цьому значення фондового індексу, що визначає котирування акцій (паїв, розписок) ПФ, доступними навіть недосвідченим інвесторам практично в режимі реального часу або з незначними запізненнями. Більш повне й оперативне розкриття інформації про ПФ - також чинник, що підвищує їх

привабливість в очах приватних інвесторів [3, с.5-9]. Угоди із цінними паперами, що випускають ПФ, привабливі для великих інституціональних інвесторів, які одержують можливість здійснення арбітражних угод на первинному й вторинному (біржовому) ринку цих цінних паперів у випадку розбіжності котирувань на біржі й вартості акцій (паїв, депозитарних розписок), розрахованої на основі вартості чистих активів (ВЧА). Подібного роду арбітраж є істотним чинником, що забезпечує відповідність біржових котирувань акцій (паїв, розписок) ПФ та їх вартості на основі ВЧА. Наприклад, якщо біржові котирування акцій ПФ істотно перевищують їх вартість на основі ВЧА інституціональний інвестор - учасник ринку одержує можливість заробляти додатковий прибуток, придбати зазначені акції прямо через їх первинний ринок. Після такої угоди біржова ціна акцій падає й настає рівновага між ціною акцій ПФ на біржі і її вартості на основі ВЧА.

За період 1994-2000 р.р. загальна ринкова вартість активів ПФ у США щорічно подвоювалася й збільшилася з 0,5 млрд. доларів в 1994 р. до 56,1 млрд. доларів у листопаді 2000 р. За період 2000-2005 р.р. цей показник збільшився ще в 4 рази й перевищив 200 млрд. доларів США. При цьому частка активів ПФ від загальної вартості портфелів американських інвестиційних фондів збільшилася з нинішніх 8-10% до 27% [4, с.10-11]. У США ПФ створюються на підставі закону 1940 р. "Про інвестиційні компанії", як правило, у вигляді пайового інвестиційного фонду (unit investment trust) або акціонерного інвестиційного фонду відкритого типу (mutual fund). Перші кроки по створенню індустрії ПФ були зроблені в США в 1993 році у процесі реалізації спільного проекту Середньоамериканської Фондової Біржі (далі - AMEX) і State Street Bank (далі - SSB) з організації обігу на AMEX депозитарних розписок, випущених пайовим інвестиційним фондом "SPDR Trust", керування яким здійснювала компанія "State Street Bank and Trust Company", що входить до складу холдингу "SSB". Склад і структура портфеля пайового інвестиційного фонду, яким керував SSB, відповідали складу й структурі портфеля акцій, що використовувалися для розрахунку фондового індексу S&P500, тому цінні папери, випущені цим фондом одержали назву депозитарних розписок на фондовий індекс S&P500 (Standard & Poor's Depository Receipts).

У Великобританії перший ПФ, склад і структура портфеля якого відтворюють фондовий індекс FTSE 100, почав функціонувати з квітня 2000 року. Тільки за кілька місяців з моменту реєстрації вартість активів таких інвестиційних фондів досягла 11 млрд. фунтів стерлінгів, або 5% від

загальної вартості активів пайових фондів (unit trusts). З огляду на очевидні переваги ПФ у порівнянні з діючими у Великобританії схемами колективних інвестицій, ряд експертів прогнозує, що ПФ у найближчі 10-15 років можуть стати переважною формою колективних інвестицій на британському фондовому ринку.

Пайовий інвестиційний фонд SPDR Trust заснований по законодавству Штату Нью-Йорк строком на 25 років. Засновником SPDR Trust, що оплатив початковий капітал пайового інвестиційного фонду, виступила дочірня компанія фондової біржі AMEX - "PDR Services, LLC". Такому рішення є досить розумні пояснення. По-перше, засновник пайового інвестиційного фонду не грає активної ролі в розпорядженні й управлінні активами такого фонду, передаючи все його майно з першого дня існування пайового інвестиційного фонду управляючій компанії (довіреній особі). По-друге, функція засновника пайового інвестиційного фонду надалі дозволяє фондовій біржі визначати правила його функціонування, включаючи регулювання біржового обігу, розміщення й викупу депозитарних розписок, випущених пайовим інвестиційним фондом, з використанням клірингової організації й розрахункового депозитарію. Крім того, фондова біржа одержує можливість заохочення і більш активного використання в інвестиційному процесі загальноприйнятих зведених фондових індексів. І, нарешті, хто як ні фондова біржа зацікавлена в створенні й просуванні на фондовому ринку нових привабливих інвестиційних продуктів, що у повні міри базуються на перевагах новітніх біржових технологій.

У схемі пайового інвестиційного фонду, у тому числі SPDR Trust, депозитарні розписки є емісійними (або, відповідно до американського законодавства - "інвестиційними") цінними паперами, що засвідчують неподільні права власності на портфель цінних паперів, володіння яким здійснюється пайовим інвестиційним фондом. Депозитарні розписки пайових інвестиційних фондів у США випускаються у формі бездокументарних цінних паперів із централізованою формою зберігання їх глобального сертифіката в розрахунковому депозитарії фондової біржі (The Depository Trust Company). Права власників депозитарних розписок засвідчуються у вигляді записів по рахунках цінних паперів, відкритих учасниками ринку безпосередньо в DTC або в депозитаріях (брокерів-дилерів, банків-сберігачів), що мають в DTC рахунки номінальних власників. Право голосу по цінних паперах, що входять до складу портфеля пайового інвестиційного фонду, належить винятково управляючій компанії цього

фонду, власники депозитарних розписок таким правом не володіють.

Склад і структура портфеля пайового інвестиційного фонду SPDR Trust повинні відповідати складу й структурі портфеля цінних паперів, що використовуються при розрахунку фондового індексу S&P500 (The Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index). Забезпечення зазначеної відповідності є обов'язком довіреної особи - управляючої компанії пайового інвестиційного фонду, контроль за належним виконанням цього обов'язку довіреною особою здійснюється з боку засновника пайового інвестиційного фонду - фондової біржі AMEX. При цьому пайовий інвестиційний фонд на підставі ліцензії й спеціальної угоди одержав право використовувати фондовий індекс S&P500 від власника даного інвестиційного продукту - компанії "The McGraw-Hill Companies, Inc.", підрозділом якої є агентство Standard & Poor's. Однак, слід звернути увагу, що склад і структура портфеля пайового інвестиційного фонду не завжди точно відповідає складу й структурі портфеля цінних паперів, що входять у розрахунок базисного фондового індексу. Окремі відхилення допускаються за рішенням довіреної особи ПФ [5, с.316-319].

Існують деякі особливості лістингових операцій й обігу депозитарних розписок у рамках ПФ. Відповідно до правил торгівлі цінними паперами на AMEX встановлені наступні основні умови включення депозитарних розписок у лістинг фондової біржі [6, с.118-124]: 1. Портфель ПФ або відповідний фондовий індекс не менше ніж на 90% повинні складатися з випусків акцій, кожний з яких повинен відповідати наступним критеріям: а)ринкова вартість випуску цінних паперів становить не менше 75 млн. доларів США; б)у продовж 6 місяців мінімальний обсяг акцій, якими торгують на фондових біржах за місяць, повинен становити не менше ніж 250 тисяч штук. 2. Питома вага будь-якого випуску акцій у структурі портфеля ПФ або фондового індексу не повинен перевищувати 25%, а питома вага п'яти випусків акцій, які мають найбільшу питому вагу в структурі портфеля ПФ або фондового індексу, не повинен перевищувати в цій структурі 65%. 3. Склад портфеля інвестиційного фонду або фондового індексу складається не менше ніж з 13 випусків акцій. 4. Всі випуски цінних паперів у складі портфеля ПФ або фондового індексу повинні входити у лістинг на національній фондовій біржі або у торговельній системі NASDAQ. 5. Фондовий індекс, на основі якого формується портфель ПФ, відповідає таким вимогам: а)розрахунок індексу здійснюється відповідно до ринкової капіталізації, що модифікована ринковою

капіталізацією або іншою загальноприйнятою методологією; б) розрахунок індексу здійснюється особою, що не є брокером-дилером, а якщо розкриття інформації про фондовий індекс здійснюється брокером-дилером, останній повинен дотримуватися принципу "китайської стіни" навколо персоналу, що має доступ до непублічної інформації щодо змін й оперативних коректувань у розрахунку даного фондового індексу; в) базовий фондовий індекс повинен переоцінюватися й розкриватися кожні 15 секунд. 6. Мінімальна кількість розміщених депозитарних розписок для наступного вторинного обігу повинне становити не менше, ніж 100 тисяч штук. 7. Виплата винагороди фондовій біржі за лістинг депозитарних розписок складає суму 5 тисяч доларів США. 8. Надання фондовій біржі права нагляду за процедурами обігу депозитарних розписок.

Обіг депозитарних розписок пайового інвестиційного фонду на фондовій біржі AMEX відбувається за цінами, максимально наближеними до їх вартості, розрахованої на основі ВЧА фонду. Великі інституціональні інвестори мають можливість укладати арбітражні угоди з депозитарними розписками, користуючись незначними відхиленнями цін на депозитарні розписки на біржовому ринку й ціною придбання й викупу зазначених цінних паперів на первинному ринку. З депозитарними розписками на вторинному ринку припустимі також угоди без покриття, що призводять до утворення "коротких" позицій в учасників ринку. На депозитарні розписки можуть бути випущені додаткові похідні фінансові інструменти. Викуп і розміщення депозитарних розписок у рамках ПФ також має ряд особливостей. Останні свідчать, що викуп і розміщення депозитарних розписок допускається лише у вигляді їх великих пакетів, що обмежує можливості дрібних і середніх інвесторів придбати й викупити депозитарні розписки прямо у пайового інвестиційного фонду. Проспектом емісії пайового інвестиційного фонду SPDR Trust, передбачається, що при розміщенні або викупі депозитарних розписок цього фонду мінімальний пакет цінних паперів, що вправі придбати або пред'явити до викупу інвестор становить 50 тисяч штук. З розумінням того, що ринкове котирування депозитарних розписок фонду становить близько 128 доларів, мінімальний обсяг угоди по придбання або викупу зазначених цінних паперів на первинному ринку становить 6,4 млн. доларів США. Розрахунки з інвестором при викупі в нього депозитарних розписок провадиться, головним чином, шляхом передачі йому портфеля цінних паперів, що відповідає складу й структурі портфеля ПФ. У таких умовах дрібні й середні

інвестори воліють здобувати депозитарні розписки ПФ на вторинному ринку, а не на первинному ринку прямо у фонді і його андеррайтера.

Поряд з пайовими інвестиційними фондами в США ПФ створюються й здійснюють діяльність також у якості акціонерних інвестиційних фондів відкритого типу (mutual funds). У Великобританії ПФ створюються у формі пайових фондів (unit trusts) або акціонерних інвестиційних фондів відкритого типу, причому вони створюються на підставі загальноєвропейського законодавства й здійснюючу свою діяльність тільки на території Великобританії (т.з. "OEICs"). Паї або акції, що випускають ПФ у Великобританії, включені в лістинг Лондонської фондової біржі (ЛФБ) і обіраються у спеціальній торговельній системі "Extra Mark", створеної ЛФБ. Розрахунки за угодами з паями або акціями ПФ у Великобританії здійснюються через централізовану клірингову організацію - "Хрест". Склад і структура портфеля ІФФ у Великобританії відповідає складу й структурі загальновизнаних фондових індексів, насамперед, індексу FTSE 100. Принципи створення й організації діяльності зазначених ПФ багато в чому аналогічні принципам організації й функціонування пайових інвестиційних фондів у США.

ПФ дозволяють інвесторові у повній мірі використати переваги діючих схем колективного інвестування, а саме [7, с.311-314; 4, с.217-221]: а) високий рівень диверсифікованості портфелів інвестиційних фондів, що дозволяє обмежувати ризики інвесторів; б) орієнтація при розміщенні, обігу й викупі цінних паперів, що випускаються інвестиційними фондами, на потенціал сформованої інфраструктури фондових ринків; в) високий рівень ліквідності цінних паперів, що випускають інвестиційними фондами відкритого типу; г) високий ступінь захищеності прав й інтересів інвесторів за рахунок введення підвищених вимог законодавства, створення спеціальної системи управління ризиками інвесторів і забезпечення жорсткого нагляду з боку регулюючих органів. Разом з тим, ПФ мають додаткові переваги в порівнянні з діючими схемами колективних інвестицій, які пояснюють їх випереджаюче зростання на фондовому ринку. ПФ можуть забезпечити додаткову вигоду для інвесторів за рахунок економії по оплаті винагороди управляючим компаніям, агентам по розміщенню й викупі акцій (паїв, депозитарних розписок), що випускають ПФ, а також по оплаті послуг посередників (наприклад, брокерських комісій) при здійсненні операцій з портфелем цінних паперів інвестиційного фонду. Витрати інвесторів на оплату послуг по управлінню ПФ та послуг по

випуску депозитарних розписок (SPDR) становлять 0.12% від ВЧА фонду в розрахунку за рік, що майже в 4 рази менше суми відповідних витрат інвесторів при інвестуванні ними коштів у традиційні акціонерні інвестиційні фонди зі структурою портфеля, орієнтованою на фондовий індекс S&P500. Крім того, в ПФ не практикується стягнення надбавок і знижок до вартості акцій (паїв, депозитарних розписок) при їх придбанні або викупі на первинному ринку, які всі разом нерідко "з'їдають" до 5-10 % вартості фінансових вкладень інвесторів при традиційних схемах колективних інвестицій.

У близькій перспективі в умовах поширення електронних технологій на папери з фіксованим доходом клієнти будуть все частіше відмовлятися платити високі комісії за найпростіші угоди. Маючи практично необмежений електронний доступ до ринкової інформації, клієнти зможуть самостійно проводити дослідження ринку інвестицій. Практично не несучих ризиків посередник втратить колишню корисність. Падіння агентських прибутків призведе до капітальної перебудови моделі торгів, оскільки середня кількість трейдерів, яким готові будуть дати роботу банки Уолл-Стріт, знизиться на 90% [8]. Бізнес буде організовуватися по галузях, на противагу організації по сукупностях продуктів, агентська торгівля збереже певну роль, але вона буде відігравати роль другорядного товару для залучення клієнтів до інших, більш прибуткових сфер бізнесу.

По іншому буде виглядати так званий поділ "альфи" й "бети". Сьогодні приблизно 70% всіх світових активів перебувають у формі традиційних, винятково довгострокових інвестицій (як правило, взаємних фондів). Ці продукти сьогодні поєднують інструменти альфа-класу (націлені на випередження ринкових індексів) і бета-класу (інструменти, які прагнуть відповідати окупності провідних ринкових індексів, таких як S&P 500). У майбутньому інвестори (як роздрібні, так й інституціональні) будуть усе менше готові платити тарифи альфа-рівня за прибутки бета-рівня, і способи ціноутворення й управління фондами остаточно потрібно буде міняти. Поділу "альфи" й "бети" будуть сприяти два систематичних чинники: тенденції у фінансуванні пенсійних фондів і невисокі показники ефективності більшості управляючих активними фондами. У майбутнє десятиліття на пенсію у всьому світі піде рекордна кількість працівників, і зростаючі витрати зроблять нинішні державні й приватні пенсійні плани нездійсненними. Зростання числа компаній, що переходять від пенсійних планів по трудовому внеску працівників на пенсійні плани на базі внесків працівників у період роботи, уже

відокремлюють "альфу" від "бети", відмовляючись від взаємних фондів на користь індексних.

Ще одна актуальна проблема - виконання нормативних вимог. Не доводиться дивуватися, що й для покупців, і для посередників, і для продавців одним з найвищих пріоритетів - як зовнішніх, так і внутрішніх - є дотримання нормативних вимог\стандартів. У середньому керівники компаній фінансового ринку витрачають від 20 до 30 відсотків свого часу на питання, пов'язані з нормативними вимогами. Очікується, що в найближчому майбутньому ця тенденція збережеться. У короткостроковій перспективі у виграші швидше за все виявляться покупці - у першу чергу завдяки росту хедж-фондів. Однак згодом інвестори почнуть усе настійніше вимагати кращого узгодження активів і відповідальності. Фірми-продавці, і що підтримуються постачальниками послуг, мають гарну можливість відповісти на потреби інвесторів, вживши заходів для зниження ризиків, наприклад, за рахунок створення структурованих продуктів. Фірми, що купують, очікують, що найбільші можливості для росту відкриються з боку приватних інвестиційних фондів і фондів хеджування, що обслуговують самих багатих інвесторів. В умовах, коли інвесторам будуть потрібні надійні поради, стратегії розподілу з боку покупця будуть змінюватися - шляхом від роздрібних брокерів і управляючих активами до незалежних фінансових консультантів й універсальних банків. У результаті фірми знову повернуться до питання про розміщення свого виробництва (управління активами) і дистрибуції (консультації) в одній і тій же фірмі. Незалежно від розміру фірми для освоєння перспективних можливостей для росту будуть потрібні більше глибокі зв'язки із клієнтами й більше чітка концентрація на інноваціях. Всі компанії новітніх передових галузей, незалежно від своїх конкретних ролей у галузі, відзначають необхідність формувати міцні взаємини із клієнтами й створювати диференційовані продукти. Саме ці два чинники стануть, на їх думку, двома найважливішими джерелами конкурентних переваг у майбутньому десятиліття. Щоб досягти цих цілей, пов'язаних із клієнтами, компаніям фінансового ринку необхідно буде створити й підтримувати культуру постійних фінансових інновацій, щоб краще зрозуміти потреби клієнтів й одержати максимальну віддачу від цього визнаного джерела конкурентних переваг.

На українському ринку цінних паперів, на жаль, накопичений дуже незначний досвід застосування різних форм колективних інвестицій, а інвестиційних фондів, аналогічних ПФ, у нашій країні всього декілька. На відміну від інших країн,

за кордоном також не створені ПФ, портфелі яких були б орієнтовані на емітентів України, Росії й інших країн колишнього СРСР, тим більше на які-небудь національні фондові індекси. В Україні дотепер відсутня нормативно-правова база, яка б передбачала можливість організації вторинного ринку інвестиційних паїв пайових інвестиційних фондів. Досвід США свідчить, що пайові інвестиційні фонди (UITs) є інвестиційними компаніями, якими керують "довірені особи" (trustee), для яких характерна наявність фіксованого портфеля цінних паперів протягом установленого строку існування фонду. Ініціатором створення такого фонду, як правило, виступає компанія-засновник (Sponsor), що на етапі створення і реєстрації фонду вносить необхідний капітал у вигляді портфеля цінних паперів і передає його в довірче управління (траст) довірчій особі на підставі договору про довірче управління (Trust Agreement). На відміну від акціонерних інвестиційних фондів відкритого типу (mutual funds) в UITs не створюється Рада Директорів.

Висновок. В умовах України, коли зруйнована система приватних заощаджень, а діючі схеми колективних інвестицій тільки починають розвиватися, необхідно ретельно осмислити досвід ПФ, оскільки його використання може допомогти ефективно й у стислий термін вирішити наступні проблеми: а) значно знизити витрати інвесторів при вкладенні коштів у схеми колективного інвестування без шкоди для надійності інвестицій; б) створити на базі діючих інфраструктурних організацій простий і прозорий механізм функціонування колективних інвестицій, доступний дійсно широким верствам українських і закордонних інвесторів; в) істотно знизити ризики приватних інвесторів; г) вивести на фондовий ринок нові фінансові інструменти й задати потужний імпульс для прискореного розвитку української інфраструктури й відновлення системи приватних заощаджень. Українські інвестиційні фонди та компанії, виконавши свої функції в процесі реалізації державних програм масової приватизації з використанням приватизаційних паперів, сьогодні залишились в умовах правового та інвестиційного вакууму. Інститути, які створені для акумуляції капіталів приватних інвесторів та здійснення надзвичайно важливих для вітчизняного народного господарства інвестицій, практично ізольовані від потенційних інвесторів і значно обмежені у можливостях інвестування. Це зумовлюється як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Сьогодні в Україні існує велика кількість інвестиційних фондів та компаній, які мають необхідні для здійснення спільного інвестування професійно-кадрові ресурси, засоби

виробництва, досвід, накопичений в процесі приватизації державного майна. Завдання законодавців полягає в малому - створити умови, які б зробили акумулювання капіталу і його інвестування прибутковим. Але українська практика пропонує багато прикладів розробки та затвердження таких правових актів, які не відповідають інтересам суспільства або не діють у реальних умовах. Прийняттю законодавства щодо спільного інвестування, теорія якого практично не розроблена в Україні, повинна передувати робота по вивченню досвіду провідних країн світу в сфері функціонування інвестиційних фондів та компаній, вітчизняного досвіду в період приватизації, його творча обробка з метою створення діючої та найбільш ефективної системи законодавчого регулювання функціонування інститутів спільного інвестування.

Список літератури

1. Энциклопедия. Инвестиционные фонды // Информационный сервер Investfunds. - <http://www.investfunds.ru>.
2. Для специалистов управляющих компаний и специализированных депозитариев паевых инвестиционных фондов // Информационный сервер Investfunds. - <http://www.investfunds.ru>.
3. Паевые фонды - современный путь вложения денег. - М.: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг, 2004. - 88 с.
4. Агеев В. Западные инвестиционные фонды в России. - М.: 2004. - 163 с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2003. - 576 с.
6. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Ника-Центр, 2003. - 528 с.
7. Абрамов С.И. Инвестирование. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. - 440 с.
8. Абрамов А. Бухгалтерский учет, издержки и оценка стоимости чистых активов инвестиционных фондов // Экономико-правовой бюллетень АКДИ "Экономика и жизнь". - Абрамов А.Е. Публикации. - <http://www.aea.ru/data/article19.htm>.
9. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. - 247 с.

**ИНДЕКСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ - НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ
ИНСТИТУТЫ КОЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И БИРЖЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА
МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ**

Анализируется состояние инвестиционного процесса в Украине. Исследуется индексный инвестиционный фонд наиболее развитых стран, таких как США и Великобритания. Раскрыто задание украинского инвестиционного фонда для эффективного возобновления и налаживания система частных сбережений.

Ключевые слова: индексный инвестиционный фонд, трейдинг.

Summary

Vadym Koverda

**INDEX INVESTMENT FOUNDS AS THE NEW FINANCIAL INSTITUTES OF
COLLECTIVE INVESTMENTS AND EXCHANGE TECHNOLOGIES ON THE WORLD
FINANCIAL MARKET**

Article is devoted the index investment funds as a new investment product on western international financial and exchange markets and advantages, which receive Ukrainian's companies and individuals under planning and realizing investment strategy on Ukrainian local exchange market.

Keywords: index investment fund, deposit receipts, fund index.

ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ, МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЦІКАВЛЕНОСТІ ІНВЕСТИТОРІВ

Розглядається привабливість інвестування в Україну, механізми забезпеченості зацікавленості інвесторів. Проаналізовано вимоги найбільш відомих західних систем оцінок інвестиційної привабливості та охарактеризовано стан іноземного інвестування в економіку України. Досліджується взаємозв'язок мікро та макроекономічних факторів інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиції, кредитоспроможність, політико-економічна стабільність.

Інвестиційна привабливість може розглядатися на рівні країни, галузі, регіону, підприємства. Підприємство в цій системі є кінцевим пунктом вкладення засобів, де реалізуються конкретні проекти. Для стратегічного інвестора не будуть достатньо переконливими аргументи інвестування засобів, наприклад, у металургійний комбінат, якщо розвиток цієї галузі в масштабах міжнародної економіки знаходиться в кризовому стані. Також, незважаючи на всю фінансову вигідність проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в державі зведе нанівець будь-які зусилля по залученню інвесторів. Розглянемо умови формування інвестиційної привабливості країни, що є найбільш загальними при виборі і реалізації міжнародних проектів.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості або інвестиційного клімату держави як сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів. У загальному вигляді, не вдаючись до аналізу цих підходів, можна уявити систему визначальних чинників, згрупованих у такий спосіб: а) політико-правове середовище, що характеризується політичною стабільністю суспільства, наявністю і стабільністю нормативної бази підприємницької і інвестиційної діяльності, гарантією рівності форм власності й інвестицій у перехідний період та ін.; б) економічне середовище або стабільність національної валюти, темпи росту інфляції, режим оподаткування і валютного регулювання, стан фондового ринку і фінансово-кредитної системи, ємність і платоспроможність внутрішнього ринку; в) ресурси і інфраструктура, соціально-культурне середовище, екологія [1].

До числа найбільш відомих західних систем оцінок інвестиційної привабливості і ризику належать рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI).

Рейтинг Institutional Investor оцінює насамперед кредитоспроможність країн і складає при участі експертів 100 провідних міжнародних банків.

Рейтинг Euromoney базується на дослідженні таких груп індикаторів: 1) ринкових - 40 %; 2) кредитних - 20 %; 3) політико-економічних, що включають у себе політичний ризик, економічний стан і прогноз економічного розвитку - 40 %.

У рейтингу BERI оцінюється політична стабільність, ставлення закордонних інвестицій, націоналізація, девальвація, платіжний баланс, темпи економічного зростання, витрати по заробітній платі, продуктивність праці, інфраструктура, умови коротко- і довгострокового кредитування й ін.

Результати експертних оцінок, проведених у 1990-х роках, свідчать про достатньо низьку привабливість України. У різноманітних рейтингах їй приділяється місце від 120-го до 150-го серед держав світу. Невисоке положення займає Україна і серед країн із перехідною економікою.

Галузева структура іноземних інвестицій формується в основному за рахунок внутрішньої торгівлі, харчової промисловості, машинобудування і металообробки, фінансових послуг. Серед інших галузей відносно вагомі наука, охорона здоров'я, побутове обслуговування, зовнішня торгівля, будівництво, хімічна промисловість.

Структура іноземного інвестування по регіонах України характеризується традиційним залученням прямих інвестицій в економіку Києва, Одеської, Дніпропетровської, Донецької, Львівської областей, Автономної Республіки Крим.

Характеризуючи стан іноземного інвестування в економіку України в цілому, його можна визначити як кризове в порівнянні з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці.

Як кризову можна також охарактеризувати і

внутрішню інвестиційну сферу. Найліпшим показником привабливого інвестиційного клімату для іноземного інвестора є активні внутрішні інвестиції. В Україні відбувається абсолютне і відносне зменшення інвестиційних ресурсів, хоча, за оцінками спеціалістів, для стабільного економічного росту інвестиції повинні складати 20-25 % валового внутрішнього продукту. Так, розвинуті країни мають середньорічну питому вагу капіталовкладень (gross capital formation) 16-22 % і темп приросту валового внутрішнього продукту 2-3 %. Близькі аналогічні показники були характерні в 1980-1990 р. для СРСР, коли питома вага капіталовкладень у валовому національному продукті перевищувала 30 %, забезпечуючи його щорічний приріст на 2,5 %. В даний час інвестиції здійснюються здебільшого в короткострокові проекти, знижена інвестиційна активність у базових галузях народного господарства, слабо завантажені будівельні комплекси. Питома вага довгострокових інвестиційних кредитів у ряді значних комерційних банків складає лічені відсотки, а то і частки відсотка. При цьому не можна не згадати проблему збалансованості внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Світовий досвід показує, що іноземні інвестиції в країнах, які розвиваються, у 1990-х роках формують лише 2,0-4,5 % загальних вкладень у національну економіку. В Україні цей же показник складає 7-10 %, тобто широкомасштабне залучення інвестицій із боку закордонних країн можливе лише при умові ефективного розвитку механізмів внутрішнього інвестування.

Регіональна привабливість оцінюється такими чинниками, як: рівень економічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; демографічна характеристика; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону; рівень криміногенних, екологічних і інших ризиків [2].

Україна стає все менше привабливою для інвесторів. Компанія InMind у рамках проекту Європейської Бізнес Асоціації (ЕБА) провела дві хвилі вимірювання індексу інвестиційної привабливості. За період вересень-листопад інвестиційна привабливість України впала з 3,1 до 2,2 (за п'ятибальною шкалою). Це відповідає і положенню справ світової економіки. Подібна оцінка інвестиційного клімату проводиться у багатьох країнах ЄС та світу в цілому різними дослідницькими агенціями. Для України - це ініціатива міжнародної бізнес-спільноти об'єднати свої сили і дати оцінку інвестиційного клімату в країні, зокрема, його привабливості як для інвесторів, що вже знайшли себе на цьому ринку, так і для тих, хто лише входить в Україну.

Інвестиційний клімат, як його оцінюють компанії-члени Асоціації, це сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших факторів, які, у кінцевому рахунку, визначають ступінь ризику бізнесу і можливість ефективного використання капіталовкладень [20]. У структуру індексу включені показники оцінок порівняльної інвестиційної привабливості останніх шести місяців поточного періоду та очікуваних змін у найближчі шість місяців.

Уряд України вже мав можливість вивчити пропозиції Асоціації щодо скасування перешкод для інвестицій в Україну і почати роботу над реалізацією поліпшення інвестиційного клімату. Наступна хвиля має відбутися вже навесні - це надасть можливість відстежити у першу чергу настрої самого бізнес-середовища, які часто є одним зі значних факторів для інвестора.

Реалізація різномасштабних інвестиційних процесів умотивовується обґрунтованим прагненням інвесторів брати участь у певному виді бізнесу. Тому у процесі прийняття рішення щодо інвестування великого значення набуває оцінка інвестиційної привабливості різного рівня і особливо об'єктів господарювання. У зв'язку з актуальністю цієї теми досліджено підходи науковців щодо поняття інвестиційної привабливості. Так, одні фахівці (Книш М.І., Перекатов Б.А., Лютиков Ю.П., Бланк І.А., Макарий Н.О. та ін.) дають досить схожі визначення інвестиційної привабливості підприємства, інші (Шевчук В.Я., Рогожин П.С., Романовський М.В. та ін.) розглядають інвестиційну привабливість потенційних об'єктів, але не дають визначення поняття "інвестиційна привабливість підприємства" [3]. Інвестиційна привабливість об'єкта інвестування формується під впливом певних умов та факторів внутрішнього і зовнішнього характеру. Досліджено, що такими авторами як Савчук В.П., Величко Е.Г., Бланк І.О. перелічено умови формування інвестиційної привабливості підприємства та фактори впливу на цей процес. До умов впливу на інвестиційну привабливість віднесено перспективу розвитку підприємства, ефективність використання активів та перспективу збуту продукції. Інші фахівці взагалі не розглядають умови, а приділяють увагу тільки факторам формування інвестиційної привабливості підприємства. Інтегральний показник інвестиційної привабливості коригується за факторами: привабливість інвестиційного клімату в країні; привабливість галузі; привабливість регіону; привабливість об'єкта господарювання (оцінка управління підприємством). Такі автори, як Пересада А.А., Онікієнко С.В., визначають вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на інвестиційну привабливість

підприємства: внутрішні - виробничий потенціал, менеджмент, інвестиційна програма, фінансовий стан; зовнішні - галузева приналежність, регіональне розміщення, відносини із власником. Зовнішні фактори сьогодні виступають на перше місце, оскільки макроекономічні диспропорції (інфляція, негативне зовнішньоекономічне сальдо, відсутність структурних реформ) призвели до кризи на фінансовому ринку та експортно-орієнтованих галузях (металургійна і хімічна промисловість). Інші сучасні молоді вчені вивчають інвестиційні якості та стан фінансових інструментів акціонерних товариств і на цьому визначають методику оцінки інвестиційної привабливості та прогнозування вже для об'єкта господарювання.

Враховуючи рекордну глибину падіння національного фінансового ринку (69,7%), оцінити дохідність фінансових інструментів для інвестування можна як "антидоходну". Фінансовий занепад світу настав непередбачено, більше того, на фоні надоптимістичних прогнозів фінансових аналітиків про неминуче зростання фінансового ринку, в тому числі тільки по ринку акцій з 30% у 2007 році до 185 % на кінець 2008 року. Тому в сучасних кризових умовах вагомість факторів інвестиційної привабливості галузей, регіонів та самих підприємств збільшується до максимуму. А показники такої оцінки потребують більш досконалої систематизації, дослідження доцільності та універсальності їх використання на всіх рівнях.

Питання узагальнення методології та інструментарію проведення аналізу фінансового стану підприємства як складової інвестиційної привабливості об'єкта господарювання потребує подальшого вирішення. Разом з тим, практика потребує використання різноманітних ефективних засобів аналізу фінансового стану підприємства з метою урахування специфіки організаційно-правової форми підприємства [4].

Одна з найважливіших проблем, яка потребує термінового вирішення в Україні, - визначення найбільш інвестиційної привабливих відкритих акціонерних товариств для портфельних інвесторів з метою забезпечення найефективнішого вкладення коштів. Сповільнення оборотності потребує додаткових вкладень засобів та може спричинити погіршення фінансового стану підприємства, що в свою чергу вплине на рівень інвестиційної привабливості таких підприємств [2].

Одним із головних завдань інвестора є вибір об'єкта інвестування компаній і фірм тих галузей, що мають найбільші перспективи розвитку і можуть забезпечити найбільш високу ефективність інвестицій. Це стосується і вибору напрямків капітальних вкладень, і придбання приватизованих об'єктів, і покупки акцій. Основою

такого вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості галузей (підгалузей) економіки.

Пріоритетними напрямками структурної перебудови в сфері матеріального виробництва є галузі: вугільна, нафтогазова, електроенергетики, чорної і кольорової металургії; машинобудування і металообробки; хімічних і нафтохімічна; лісових, деревообробних і целюлозно-паперова; будівельних матеріалів; легкого, харчового, медичного і мікробіологічна; сільського господарства; будівельного і транспортного комплексів. Перспективність розвитку окремих галузей повинна враховуватися при розробці прогнозів їхньої інвестиційної привабливості [5].

Оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості регіонів повинні бути безпосередньо ув'язані з державною регіональною політикою. Метою цієї політики є забезпечення ефективного розвитку окремих регіонів з урахуванням таких факторів, як раціональне використання різноманітних економічних можливостей кожного з них, ефект оптимальної інтеграції, територіальний поділ праці і взаємна економічна кооперація. Відповідно до цієї мети задачами державної політики регіонального розвитку є реконструкція старих промислових регіонів; стимулювання розвитку експортних і імпортозамінюючих виробництв тих регіонів, що мають для цього найкращі умови; формування вільних (спеціальних) економічних зон; прискорений розвиток необхідної регіональної інфраструктури. Реалізація цих задач тісно зв'язана з державною і приватною інвестиційною діяльністю.

В економічній літературі до сьогодні не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття "інвестиційна привабливість" і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства і його сталим розвитком. Аналіз джерел та проведені теоретичні дослідження дозволили провести уточнення поняття "інвестиційної привабливості" як комплексної категорії.

Інвестиційну привабливість варто визначати як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, в яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку.

Приймаючи рішення про вкладання капіталу у той чи інший інвестиційний об'єкт, інвестор розглядає інвестиційну привабливість комплексно. Інвестору необхідно враховувати забезпечення високої привабливості на всіх етапах інвестиційних рішень, від вибору країни-реципієнта - до

визначення конкретного інвестиційного проекту. Звідси очевидно, що інвестиційна привабливість має агрегований характер: нижчий

рівень привабливості є складовою вищого рівня. Тому усі рівні інвестиційної привабливості взаємопов'язані (рис.1) [6].

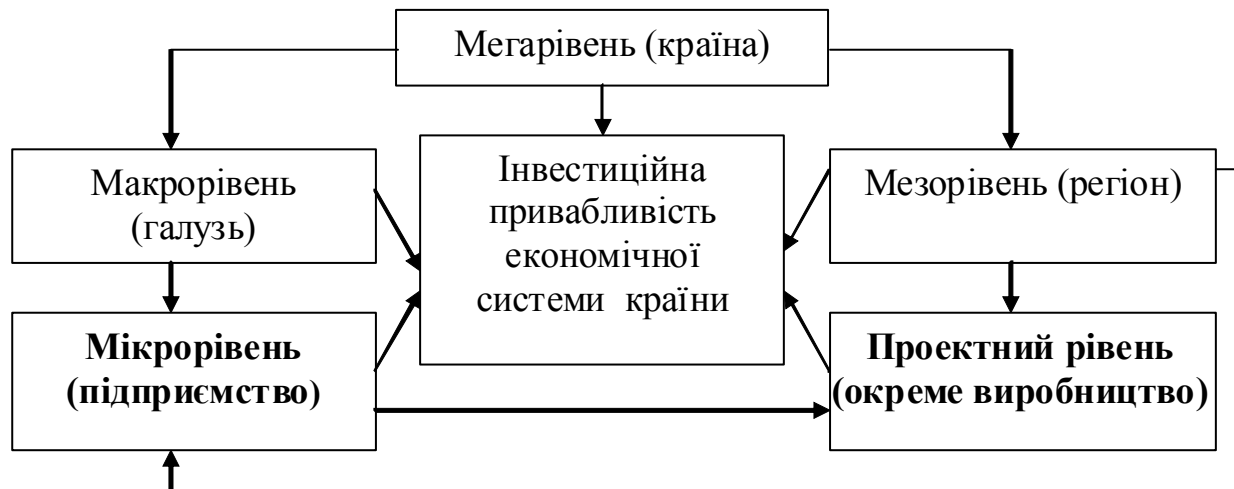


Рис. 1. Багаторівнева модель інвестиційної привабливості економіки

Методичні дослідження інвестиційної привабливості мають ґрунтуватись на логіці інвестиційних рішень, яка передбачає вкладення коштів там, де сприятливіші умови інвестування. Оскільки ідеальних умов у реальній практиці не буває, такі рішення приймаються, як правило, шляхом вибору більш прийнятних варіантів серед сукупності можливих. З урахуванням цього розроблено логічну схему процедури пошуку, вибору та прийняття інвестиційних рішень на основі порівняння, що має вид алгоритму вибору - спочатку інвестор вибирає країну інвестування на основі міждержавної оцінки інвестиційної привабливості, потім галузь на основі міжгалузевої оцінки, далі регіон і так до рівня окремого проекту. Таку модель пошуку рішень для групи інвесторів з невизначеними наперед цілями можна вважати найбільш оптимальною, оскільки вона дозволяє інвестору з різноплановими інтересами та можливостями оцінити інвестиційну привабливість на кожному рівні країни, галузі, регіону, підприємства, проекту тощо.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, що є сполучною ланкою між етапом аналізу й етапом прийняття рішень про вкладення коштів, являє собою інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів перспективного інвестування з позиції сталості розвитку, ефективності використання активів, їх ліквідності та цілої низки інших показників.

Проте існуючі методики визначення рівня інвестиційної привабливості не в усіх випадках задовольняють потреби інвестора в об'єктивній, неупередженій, доцільній та достатній для прийняття рішення інформації. Спроба виправлення певних недоліків призвела до

створення різноманітних методів відносної оцінки інвестиційної привабливості підприємства [7].

На сьогодні сформовано велику кількість методик визначення як інвестиційної привабливості окремого підприємства, так і ранжування їх сукупності згідно з вимогами інвестора.

Об'єктивна, доцільна і конкурентна система оціночних показників інвестиційної привабливості повинна враховувати наступні умови: 1) обмежена кількість індикативних показників, що безпосередньо впливають на прийняття інвестиційних рішень; 2) використання при розрахунку показників даних публічної бухгалтерської і статистичної звітності, мінімізація використання внутрішньої інформації; 3) можливість здійснення рейтингової оцінки діяльності підприємства як стосовно інших господарюючих суб'єктів, так і в часі.

На думку експертів, в умовах кризи появи нових гравців у найбільш привабливих галузях не варто очікувати. Серед причин, крім відсутності коштів, вони вказують на високу конкуренцію на ключових ринках (наприклад, в алкогольній або кондитерській промисловостях).

Сьогодні привабливий бізнес із невисокою вартістю, але здатний генерувати стабільний грошовий потік - забезпечувати нормальну ліквідність. Також привабливий для інвестування бізнес, продукція або послуги якого виробляються і споживаються в Україні, тобто в галузях, де ринки не глобалізовані. Найменш цікаве для інвестора тепер автомобілебудування, яке посіло останній рядок рейтингу. Недалеко від автовиробництва опинився сектор торгівлі автомобілями (імпорт і дистрибуція).

Сукупне зниження випуску автомобілів в 2009 році може досягти 75% відносно минулого року.

До аутсайдерів експерти зарахували і недавніх лідерів з капіталовкладень - будівництво і виробництво будматеріалів. Не набагато кращою є ситуація в сфері страхування і банківській сфері. Думку експертів підтверджує офіційна статистика. За даними Держкомстату, за I квартал 2009 року найбільше скоротилися інвестиції в будівництво (56 %) і переробну промисловість (41 %). Інвестування у фінансову діяльність зменшилося на 36 % порівняно з I кварталом минулого року. Водночас експерти не поспішають ставити хрест на інвестуванні в ці напрямки. У зв'язку зі зростанням нафтових котирувань очікується посилення інвестиційної активності нафто і газовидобувних компаній і, відповідно, попиту на трубну продукцію в другому півріччі 2009 року. Найбільш інвестиційно привабливими ринками України є фармацевтика, зерноторгівля, алкогольна промисловість, зв'язок і телекомунікації, м'ясопереробна промисловість, олієжирова промисловість, видобуток та переробка нафти і газу, виробництво електроенергії, роздрібна торгівля нафтопродуктами, молочна промисловість, гірничорудна промисловість, кондитерська промисловість.

Аналіз поданих оцінних чинників дозволяє віднести Україну в цілому до категорії країн із середнім рівнем розвитку. Проте при всіх інших сприятливих обставинах невирішеність проблеми власності на землю різко знижує її привабливість як об'єкта довгострокових вкладень. Крім того, до чинників, що дестабілізують економіку України, можна віднести тягар податкового законодавства, обмеження, пов'язані з рухом капіталу, нерозвиненість фондового ринку, складне фінансове положення більшості підприємств. Проте Україна має потужний, промислово-розвинений виробничий потенціал, розвинену інфраструктуру, вигідне географічне положення. Позитивний вплив мали проведена грошова реформа, стабілізація національної валюти і керованість інфляційними процесами. За рівнем економічного потенціалу, як свідчать експертні оцінки, Україна входить до числа перших п'ятих країн Європи, а за ефективності та його використання знаходиться в другій сотні країн світу. Світовий досвід свідчить, що країни з перехідною економікою не в змозі самотійно вийти з економічної кризи без залучення й ефективного використання іноземних інвестицій, акумулюючи капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але і роблять

динамічними інші чинники в розвитку ринків товарів і послуг. Крім того, іноземні інвестиції сприяють заходам з макроекономічної стабілізації, дозволяють вирішувати багато соціальних проблем цього періоду. У цілому розвитку українсько-закордонної інвестиційної діяльності властиві: визначена динаміка; розширення масштабів, видів і сфер діяльності; географічна диверсифікація.

Список літератури

1. Дацишин М. Ненадумана привабливість регіонів України. // Український регіональний вісник. - 2002 р. - №41. - С.4-5.
2. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1995. - 432с.
3. Софієнко А.В. Теоретичні аспекти інвестиційної привабливості об'єкта господарювання. - http://www.confcontact.com/2008dec/5_sofienko.htm.
4. Савчук В. Анализ и разработка инвестиционных проектов. - Учебное пособие. - К., 1999. - 304с.
5. Коломієць Т.М., Тихонюк С.М. Проблеми інвестиційної привабливості в Україні - <http://intkonf.org/>.
6. Жилиєва Н. Золотое правило инвестирования. // Экономика и жизнь. - 1992. - №1. - С. 7.
7. Мамуль Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів. // Вісник економічної науки України. - 2005. - № 1 (7). - С. 83-89.

**ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ, МЕХАНИЗМ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ ИНВЕСТОРОВ**

Рассматривается привлекательность инвестирования в Украину, механизмы обеспеченности заинтересованности инвесторов. Проанализированы требования наиболее известных западных систем оценок инвестиционной привлекательности и охарактеризовано состояние иностранного инвестирования в экономику Украины.

Ключевые слова: инвестиции, кредитоспособность, политико-экономическая стабильность.

Summary

Natalya Kislaya

**INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN UKRAINE, DEVICE OF PROVIDING OF THE
INVESTORS PERSONAL INTEREST**

The attractiveness of investing is examined to Ukraine, mechanisms of material well-being of the personal interest of investors. The requirements of the most known western systems of estimations of investment attractiveness are analysed and the state of the foreign investing is described in the economy of Ukraine.

Keywords: investments, solvency, economical stability.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглядаються проблеми регулювання грошової сфери в умовах нестабільності, розрахунку прогнозних показників та підлаштування грошової сфери до умов кризи на основі порівняння прогнозних та фактичних показників економічного розвитку України в 2008 році. Аналізуються основні напрямки та інструменти політики Національного банку України в кризових умовах.

Ключові слова: монетаризація, грошово-кредитна політика, процентна політика.

Досліджуючи стан грошово-кредитного ринку та вплив світової фінансової кризи на стабільність грошового обігу в країні, ми дійшли таких висновків. По-перше, у 2008 році у структурі емісії грошей почав домінувати валютний канал, через який в обіг випущено 37 млрд. грн., тоді як через кредитний - лише 149 млн. грн., але з жовтня 2008 року ситуація на валютному ринку змінилася. По-друге, Національний банк України фактично зменшував обсяг гривні в обігу, продаючи валютні цінності, таким чином врівноважуючи валютний ринок та збалансовуючи баланс платежів. Емісія через валютний ринок - звичне явище для України, оскільки довгий час Національний банк підтримував стабільність валютного курсу саме за рахунок викупу надлишку валюти на ринку та пропонуючи валюту на продаж. По-третє, відбулися зрушення в динаміці депозитів: темпи приросту вкладень фізичних осіб, якщо на початку року вони становили 52,4% у річному обчисленні, то вже в грудні - 30,3%, те саме характерно й для сектору не фінансових корпорацій, що пов'язано зі зменшенням ділової активності (Див. Табл. 1).

На кредитному ринку склалася ситуація, де темпи приросту кредитів, наданих комерційними банками фізичним особам залишалися високими, але темпи зростання кредитів фізичним особам у гривні (58%) значно поступаються темпам збільшення кредитів у іноземній валюті (84%). Зростання кредитів в іноземній валюті забезпечувалося значною мірою запозиченнями банків за кордоном, що, в свою чергу, містить ризик дестабілізації на фінансовому ринку.

Суттєвий вплив на формування грошової бази мала динаміка коштів на рахунках Уряду в Національному банку України: протягом 2008 року залишки коштів збільшилися на 6,4 млрд. грн. до 25 млрд. грн. Масове витрачання накопичених коштів може ще більше ускладнити цінову ситуацію на споживчому ринку. Про вичерпання можливостей безінфляційного поглинання додаткової грошової пропозиції свідчить

уповільнення монетизації економіки - розрахунковий рівень монетизації зріс на 7,1%, тоді як у 2007 році відповідний показник становив 11%. На початку 2007 року відбулось суттєве уповільнення темпів інфляції (середньомісячний темп становив лише 0,4%), що було обумовлено, зокрема, насиченням продовольчого ринку. Проте, починаючи з 2008 року темпи інфляції різко прискорились, ціни споживчого ринку зросли на 11,7%[3].

Найбільший вплив на інфляцію мало подорожчання продуктів харчування (на 18,2%), обумовлене, передусім, зниженням порівняно з попереднім роком врожаю зернових і посиленням через це проблем у тваринництві. Зерновий фактор підсилив дію інших чинників, головними з яких є: прискорене зростання доходів населення в поєднанні з динамічним розвитком споживчого кредитування; значне зростання цін виробників (18,3% з початку 2008 року); високі інфляційні очікування, сформовані, головним чином, необережними висловлюваннями щодо недостатнього врожаю, необґрунтованої емісії. Не слід виключати й фактор політичної невизначеності, а також можливість спекулятивних дій деяких суб'єктів ринку, що, в свою чергу, також позначається на посиленні інфляційних очікувань.

Незважаючи на тенденцію погіршення торговельного балансу, на валютному ринку спостерігалось перевищення пропозиції над попитом. Це дозволило збільшити золотовалютні резерви з 22,3 млрд. до 31,7 млрд. дол. США і забезпечити стабільність обмінного курсу. Курсова нестабільність не сприяла стримуванню інфляції і одночасно стримувала експортну діяльність через послаблення курсу, на тлі значного відтоку іноземних інвестицій. Реальний ефективний обмінний курс гривні за 2008 рік девальвував на 53%. Юридичні та фізичні особи наразі задовольняють усі свої потреби щодо купівлі-продажу валюти на безготівковому та

Таблиця 1

Кредити за секторами економіки

Показники	Залишки на кінець періоду у загальному обсязі кредитів, %	зміна у річному обчисленні, %					
		2008			2009		
		червень	вересень	грудень	січень	лютий	березень
Не фінансові корпорації	61,0	55,4	50,4	70,3	64,4	58,2	50,6
до 1 року	25,8	54,8	65,1	76,3	71,1	63,3	52,6
від 1 року до 5 року	28,2	50,0	32,6	58,5	52,9	48,8	43,2
Більше 5 років	7,1	91,1	84,9	106,1	94,7	83,8	77,9
Домашні господарства	37,2	77,7	59,4	74,9	67,3	55,2	45,1
Споживчі кредити	22,2	80,0	60,9	71,5	47,5	35,0	25,5
Кредити на нерухомість	14,2	85,9	68,0	116,7	144,7	131,3	115,7
Інші кредити	0,8	25,6	10,1	-65,2	-36,7	-40,1	-41,6
Інші фінансові корпорації	1,8	138,9	84,7	65,0	80,6	97,1	86,0
Усього	100,0	64,1	54,1	72,0	65,7	57,6	49,0

Джерело: Бюлетень НБУ №4/2008

готівковому валютному ринках, оскільки відбулася стабілізація готівкового обмінного курсу, а офіційний курс поступово наближається до офіційного. Однак доларизація економіки залишається на високому рівні, що відображає обсяг заборгованості за кредитами в іноземній валюті з посиленням ризиків подальшого зростання зовнішнього боргу та неможливості повернути наявні зобов'язання. Зважаючи на це процес лібералізації валютного ринку, який відбувається останніми роками і набуває подальшого розвитку в умовах вступу України до СОТ, повинен враховувати нарощування зазначених ризиків і забезпечити їх зниження.

Макроекономічна ситуація в 2008 році формувалася в умовах, визначених динамікою розвитку економіки та інфляційних процесів. Прогнозувалося, що завдяки пожевланню інвестиційної активності та кінцевого попиту темпи зростання ВВП вдасться втримати на рівні 6,8%, втім, фінансова криза та втрата інвестиційної привабливості скоригували кінцевий показник до рівня 2,1%.

На динаміку цих показників, як передбачалося, суттєвий вплив має очікуване прискорення

приросту прямих та портфельних іноземних інвестицій, хоча насправді процеси залучення капіталу на міжнародних ринках призупинилися. Передбачалося, що за рахунок іноземних інвестицій та зовнішніх запозичень позитивне сальдо фінансового рахунку перевищить від'ємне сальдо поточного рахунку, обсяги і структура якого можуть зазнати певних змін через очікуване подорожчання енергоносіїв та уповільнення темпів розвитку світової економіки, а також з врахуванням необхідності адаптації зовнішньоекономічних відносин України до правил Світової організації торгівлі. Поступове зростання доходів населення за рахунок підвищення рівня соціальних гарантій стимулюватиме подальше розширення внутрішнього ринку, але номінальне зростання виплат насправді не перекривало темпів інфляції у 22,3%. Згідно з Проектом Державного бюджету на 2008 рік, основними пріоритетами бюджетної політики було фінансування програм соціального характеру та активна розбудова інфраструктури[4].

Отже, на наш погляд, негативний вплив на економічний розвиток мали наступні фактори: прискорення інфляційних процесів; подальше

зростання цін на енергоносії; погіршення кон'юнктури на міжнародних ринках основних товарів українського експорту та нестабільність валютного курсу.

Основними заходами щодо стабілізації грошово-кредитного ринку в Україні є наступні: орієнтація на необхідність поступового переходу до монетарного режиму, що ґрунтується на цінній стабільності, на основі створення низки макроекономічних, фінансових та інституційних умов, серед яких макроекономічна та фінансова збалансованість, поступовий перехід до режиму вільного плавання обмінного курсу, достатній розвиток ринку цінних паперів, трансмісійних механізмів, комунікації центрального банку із економічними суб'єктами. Визнання необхідності певного перехідного періоду до використання інфляційного орієнту як головної мети грошово-кредитної політики, протягом якого Національний банк спрямовуватиме свої зусилля на підтримку як зовнішньої стабільності національної валюти через регулювання обмінного курсу, так і внутрішньої цінкової стабільності.

Пріоритет у грошово-кредитній політиці поступово має наближатися до забезпечення цінкової стабільності, якій підпорядковуватиметься політика валютного курсоутворення, що стане більш гнучкою. Утримання показника приросту споживчих цін у середньостроковій перспективі в однознаковому вимірі та його поступовому зниженні.

Удосконалення системи валютного регулювання в напрямі здійснення поступової лібералізації з урахуванням конкретних макроекономічних і фінансових умов. Для згладжування шоків і сезонних коливань провадитимуться інтервенції на міжбанківському валютному ринку, створюватимуться умови для розвитку інструментів хеджування валютних ризиків. Спрямування політики валютного курсоутворення на забезпечення прогнозованої динаміки обмінного курсу залежно від стану платіжного балансу та недопущення його значних коливань, використання валютних резервів для забезпечення гнучкості монетарної політики та підвищення її ефективності у забезпеченні стабільності національної грошової одиниці.

Посилення ролі процентної політики в системі монетарного регулювання економічних процесів через поліпшення регулювання короткострокових ринкових відсоткових ставок (шляхом удосконалення підходів до встановлення коридору ставок Національного банку України за активними та пасивними операціями), а також вжиття заходів щодо посилення зв'язку між короткостроковими, довгостроковими відсотковими ставками та цінами на фінансові активи.

Сприяння Уряду в питаннях подальшого розвитку та інституційного удосконалення фондового ринку і системи небанківських фінансових установ, що дасть змогу задіяти на належному рівні притаманні розвинутим економікам механізми переливання капіталів між сегментами фінансового ринку і таким чином забезпечувати вагомішу реакцію реального сектору економіки на монетарні рішення. Удосконалення процедур прийняття монетарних рішень та системи комунікацій з громадськістю.

Отже, у прийнятті монетарних рішень Національний банк, з одного боку, спирається на аналіз темпів зростання грошової маси в розрізі всіх її складових. Враховуючи досить слабкий зв'язок динаміки монетарних агрегатів з рівнем інфляції визначається широкий діапазон зростання грошової маси, який впливає з характеру макроекономічних і монетарних зв'язків. В аналітичних цілях застосовуються показники динаміки монетарної бази та інших грошових агрегатів. Крім того, зростання грошової маси не має статусу монетарної цілі й відхилення від неї не вимагає автоматичного коригування політики, а є приводом для детальнішого аналізу.

З іншого боку, здійснюється аналіз широкого кола макроекономічних і фінансових показників щодо їх впливу на цінкову динаміку. У процесі такої роботи з'ясовуються фактори, що найсуттєвіше впливають на цінкову динаміку і приймаються відповідні рішення. Належна увага приділяється стану ліквідності банківської системи, динаміці монетизації економіки, депозитів, грошових доходів населення, обмінного курсу, мультиплікатора.

Сьогодні Національний банк продовжує роботу з вдосконалення формування та реалізації грошово-кредитної політики щодо забезпечення їх більшої адекватності новим економічним реаліям, покращення розуміння дій центрального банку з боку економічних агентів і населення, посилення результативності у досягненні визначених цілей.

Наявна система інституцій і важелів грошово-кредитної політики дає змогу адекватно регулювати попит та пропозицію на грошовому ринку, забезпечуючи монетарну основу економічного зростання, нейтралізуючи можливі шоки. Одночасно враховується, що у 2009 році продовжиться тенденція до ускладнення зовнішнього та внутрішнього середовища здійснення монетарної політики. Збережеться нестабільна ситуація на світових фінансових ринках, що небезпечно в умовах надмірної залежності від зовнішньої кон'юнктури, високого рівня доларизації, посилення присутності іноземного капіталу, зростання валового

зовнішнього боргу та необхідності поступової лібералізації валютного режиму. Зміни в показниках платіжного балансу, що відбуваються останнім часом і впливають на попит і пропозицію на валютному сегменті ринку, можуть мати наслідком певні трансформації у структурі емісійних каналів забезпечення належного рівня грошової пропозиції в напрямку посилення ролі кредитного та фондового каналів.

Збільшення рівня монетизації загострює проблему недостатнього розвитку небанківських сегментів фінансового ринку країни. Кредитна експансія банківської системи, у тому числі й споживчого напрямку, повинна супроводжуватися відповідним зростанням капіталу та вдосконаленням банківського менеджменту. Присутність іноземного банківського капіталу сприяє надходженню прямих іноземних інвестицій в інші галузі економіки. Зростання конкуренції та прогнозоване зниження інфляції та інфляційних очікувань впливатиме на поступове зниження відсоткових ставок за кредитами та депозитами. У структурі активів підвищуватиметься частка довгострокових кредитів, а також інвестицій у цінні папери. Проте ці процеси можуть супроводжуватися подальшим збільшенням частки зовнішніх запозичень у структурі зобов'язань банків, що призводитиме до зростання залежності національної банківської системи від екзогенних шоків.

Основними завданнями грошово-кредитної політики на 2009 рік з урахуванням прогнозу економічного і соціального розвитку були визначені наступні:

- сприяння утриманню інфляції на рівні 9,6% та прогнозованої динаміки обмінного курсу, але жодне з цих завдань досягти не вдалося, оскільки інфляція досягла 22,3%, а показники курсу іноземної валюти значно коливалися;
- зростання золотовалютних резервів та підтримання їх на рівні, достатньому для забезпечення рівноваги на валютному ринку та згладжування кон'юнктурних коливань. На практиці Національний банк України витрачав приблизно по 3000000000 доларів за місяць із золотовалютних резервів;
- укріплення довіри до національної валюти, зниження рівня доларизації економіки та її регулювання заходами грошово-кредитної політики, сприяння поступовому вирівнюванню умов кредитування у національній та іноземній валютах, а в кризових умовах це завдання трансформується - забезпечити підтримку реального сектору економіки за рахунок кредитних ресурсів;
- підвищення ефективності процентної політики Національного банку України, створення

нормативних та ринкових умов для дієвого регулювання відсоткових ставок;

- сприяння забезпеченню умов розвитку фондового ринку з урахуванням посилення потреб реального сектору та банківської системи в надійних фондових інструментах;

- підтримка конкурентоспроможності національної банківської системи, подальшої концентрації національного банківського капіталу, розвитку системи гарантування вкладів фізичних осіб та бази кредитних історій;

- контроль присутності іноземного капіталу в банківській системі України, оптимізація взаємодії національного банківського сектору з іноземними інвесторами, недопущення монополістичних тенденцій та зниження якості банківського капіталу;

- забезпечення економічних умов для підвищення частки довгострокового кредитування інвестиційної спрямованості в активах банків через адекватне управління ризиками та підвищення рівня корпоративного управління;

- подальший розвиток системи інформування суб'єктів господарювання й населення про стан грошово-кредитного ринку та заходи Національного банку щодо його регулювання;

- удосконалення системи регулювання потоків ресурсів, що отримують українські банки від нерезидентів;

- подальший розвиток безготівкових розрахунків.

Тож можна зробити висновок, що у кризових умовах необхідно вдосконалювати систему оперативного реагування на зміни в економіці, а також посилювати регулювання процесів у банківській сфері й удосконалення механізмів узгодження податково-фіскальної та грошово-кредитної політики.

Список літератури

1. Закон України "Про банки та банківську діяльність" 20 березня 1991 року
2. Закон України "Про національний банк України" Відомості Верховної Ради України, 1999 р., № 29, с. 238.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік. 15 вересня 2008 року.
4. Бюлетень НБУ. - 2009. №4
5. www.bank.gov.ua
6. www.ukrstat.gov.ua
7. www.imf.org

Аннотация

Т.Я. Продан, М.О. Онопко

**ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛЯЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБОРОТА В УСЛОВИЯХ
МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Розглядаються проблеми регулювання грошової сфери в умовах нестабільності, розрахунку прогнозних показників та підлаштування грошової сфери до умов кризи на основі порівняння прогнозних та фактичних показників економічного розвитку України в 2008 році. Аналізуються основні напрямки та інструменти політики Національного банку України в кризових умовах.

Ключові слова: монетаризація, грошово-кредитна політика, процентна політика.

Summary

Tetyana Prodan, Mariya Onopko

**FEATURES OF ADJUSTING OF TURNOVER IN THE CONDITIONS OF WORLD
FINANCIAL CRISIS**

The problems of adjusting of money sphere are examined in the conditions of instability, calculation of prognosis indexes and tuning of money sphere to the terms of crisis on the basis of comparison of prognosis and actual indexes of economic development of Ukraine in 2008 year. Basic directions and instruments of policy of the National bank of Ukraine are analysed in crisis terms.

Keywords: monetary policy, percent policy.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

Описано сучасні тенденції розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні. Виявлено причини виникнення проблемних явищ в сфері боргових цінних паперів та наслідки цих явищ для фондового ринку в цілому. Описано можливості і шляхи покращення ситуації у сфері корпоративних облігацій та їх взаємозв'язок з іншими сферами економіки.

Ключові слова: фондовий ринок, корпоративні облігації, оферта, дефолт, реструктуризація заборгованості.

Постановка проблеми. Ступінь активності фондового ринку на даний час - один із основних чинників, який указує на успішність розвитку всієї економічної системи держави. В різних країнах фондовий ринок має ряд особливостей, пов'язаних з використанням фінансових інструментів, що використовуються на ньому, впливу державних органів, що регулюють ринок за допомогою нормативних обмежень, інституціональних інвесторів, які беруть участь у його організації, тощо. Фондовий ринок України зараз перебуває на етапі становлення і не може конкурувати навіть з ринками сусідніх держав, не кажучи вже про загальносвітаніх лідерів, таких як США, Японія, Велика Британія, Франція та інших. Ринок корпоративних облігацій, як один із сегментів фондового ринку, є невід'ємним елементом життєзабезпечення ринкової економіки України. В умовах формування та кризових коливань ринкової економіки правильне та коректне регулювання цього сегменту ринку сприяє залученню значного капіталу підприємствами.

Ступінь розробленості проблеми. Дослідження українського ринку корпоративних облігацій фахівцями почало проводитися порівняно недавно, оскільки цей ринок молодий і динамічний. Серед його дослідників аналітики провідних банків Е. Найман, О. Горбань, О. Суляев, О. Печерицин, фінансові експерти В. Шафран, Ю. Прозоров, О. Вальчишин, а також науковці А. Хачатурян, О. Мозговий, С. Мошенський, О. Охріменко, Д. Ткаченко, Я. Хмарська, Т. Нічосова та інші. Проте аналіз праць, з функціонування ринку корпоративних облігацій в Україні свідчить про недостатню розробленість цієї проблеми в науковій літературі. Проведені дослідження спрямовані переважно на вивчення динаміки ринку корпоративних облігацій в Україні, виявлення його проблем і визначення основних напрямів їх розв'язання.

Тому, метою даної статті є виявлення й аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку корпоративних

облігацій, як складової фондового ринку України, та шляхів поліпшення ситуації на ринку у світлі деструктивних процесів в економіці держави.

Виклад основного матеріалу. Облігація - цінний папір, що засвідчує майнові (речові) права інвестора та зобов'язальні права емітента, засновані на відносинах договору позики між кредитором і позичальником з приводу номінальної вартості цього цінного паперу і відсотка від цієї вартості або іншого майнового еквівалента. [1, 4] Корпоративні облігації, як цінні папери, виконують функцію залучення грошових коштів з фондового ринку, а відносини, що виникають у процесі емісії й обороту облігацій, регулюються відповідним законодавством держави.

Корпоративні облігації характеризуються як цінні папери з високим рівнем стабільності та гарантованості виплати доходу, що є однією з їх суттєвих переваг перед банківськими депозитами та кредитами, а це має забезпечувати стабільність і надійність для емітентів та інвесторів. Але в умовах, що склалися, ці переваги виявилися неефективними, і це в цілому негативно вплинуло на інвестиційну привабливість ринку корпоративних облігацій. В умовах фінансової нестабільності інвестори почали втрачати інвестиційний інтерес до корпоративних облігацій. У результаті ринок корпоративних облігацій зазнав негативних впливів, що відбилося на його ліквідності.

Корпорації застосовують випуск облігацій через ті ж причини, що й держава. Ці інструменти можуть вільно продаватися і купуватися саме тому, що вони є оборотними. Водночас корпорації можуть використовувати для залучення засобів не тільки ринки облігацій, а й ринки акцій. Існує принципова різниця між ринками облігацій і акцій з погляду як емітентів, так і інвесторів. Випускаючи акції, організація продає пайову власність, інвестори, які є власниками акцій, стають її співвласниками і відповідно можуть

розраховувати на винагороду, якщо ця організація приносить прибуток. Організація, яка випускає боргове зобов'язання, залучає боргові кошти, які необхідно виплатити повністю з виплатою відсотка через певний час. Інвестори в цьому випадку зазвичай знають який відсоток їм належить, а також, що їх початкові вкладення будуть повернуті. Випуск корпоративних облігацій має такі переваги з погляду інституціональних інвесторів: отримання прогнозованого доходу, можливість оферти, можливість виконання операцій РЕПО, диверсифікація інвестування грошових коштів, забезпечення майном підприємства та пріоритет у задоволенні претензій у разі банкрутства емітента. Певні переваги порівняно з випуском звичайних акцій надають емісії облігацій і емітентам: вони не призводять до втрати контролю над підприємством; облігації можуть випускатися за невисоких фінансових зобов'язань за відсотками; світова практика засвідчує більшу зацікавленість інвесторів у придбанні облігацій через менший ступінь їх ризику порівняно з акціями. Крім того, по корпоративних облігаціях, як правило, виплачується більший відсоток, ніж по державних. Оскільки вони вважаються більш ризикованими, бо інвестор сподівається на здатність корпорації повернути борг, що залежить від її прибутковості. Ризик, пов'язаний з акціями, однак, ще вищий з урахуванням того, що виплати по облігаціях проводяться першочергово перед виплатами по акціях при ліквідації компанії.

Нестабільність на ринку грошей зараз спостерігається в багатьох країнах світу, і коливання вартості грошей відбувається постійно. Але на відміну від розвинених країн, де фондовий ринок має великий інвестиційний запас ліквідності і надійності, ринок України не здатний забезпечити належну компенсацію втрати за дохідністю по корпоративних облігаціях через збільшення вартості грошей. Поки що ми можемо говорити про існування автономного українського ринку корпоративних облігацій, де можливості для інвестиційного маневру є вкрай обмеженими[3].

Аналітики інформаційного агентства Cbonds постійно наголошують на неринковому типі розміщення корпоративних облігацій, що негативно впливає на вторинний ринок облігацій в Україні. Ринок корпоративних облігацій лише формується і не можна чітко визначити, хто є емітентом інвестиційних облігацій, а хто - "бросових". У зв'язку з особливостями функціонування українського ринку, діяльність комерційних банків справляє на його розвиток якщо не визначальний, то великий вплив. Комерційні банки, за фінансовим та інформаційним потенціалом можна поділити на великі банки, які мають достатні фінансові й

інформаційні можливості для здійснення значних обсягів як власних, так і інших емісій, та малі банки, спроможні здійснювати лише власні емісії. Діяльність банків на ринку корпоративних облігацій можна розглядати у трьох напрямках: як емітентів, андеррайтерів (консультантів) та інвесторів.

З кінця 2007 року однією з негативних рис українського ринку облігацій є значна кількість дефолтів. До причин їх виникнення можна віднести: насиченість ринку неринковими облігаціями, зокрема за рахунок емісій будівельних компаній; підвищення попиту на боргові цінні папери з боку банківського сектору, що призводило до розміщення не досить якісних цінних паперів; наявність оферти, яка за умов кризи спричинила те, що більшість інвесторів пред'явили облігації до оферти, що призвело до неможливості емітентів погасити свої зобов'язання. Щодо структури дефолтів емітентів за галузями економіки, то більша частина припадає на емітентів будівельної галузі (48%), торгівлі (21%) та банківський сектор (10%). За умов об'яви дефолту цивільне право передбачає або компроміс між кредитором і боржником або банкрутство останнього. Компроміс щодо заборгованості за облігаціями можна досягти за допомогою здійснення реструктуризації боргу самостійно підприємством або за посередництвом банків-андеррайтерів, інвестиційних компаній. На сьогодні механізм реструктуризації вітчизняними підприємствами використовується нечасто, більш активно реструктуризують борги банки (ПАТ "ПУМБ", ПАТ "Банк "Фінанси та Кредит").

Фінансова криза і прагнення більшості інвесторів продати цінні папери в умовах нестабільності спричинили ситуацію, коли наприкінці 2009 року більшість облігацій були пред'явлені до оферти. Не пред'явленими залишилися тільки боргові інструменти у проспекті емісії яких не передбачалася оферта на 2009 рік. До них належать випуски облігацій міських муніципалітетів, у яких традиційно не передбачена оферта у зв'язку з необхідністю враховувати суми погашення в бюджеті міста, а також окремих корпоративних позичальників (ДМА "Бориспіль", окремі серії облігацій Кредитпромбанку). Більшість корпоративних позичальників зіткнулися з необхідністю дострокового погашення взятих на себе зобов'язань. При цьому можливості реструктуризувати борги вже не було, а саме погашення емітентами не планувалося. Наслідком цієї ситуації стало те, що зі збільшенням реструктуризованих випусків почало спостерігатися зменшення стимулів у компанії-емітентів до виконання своїх зобов'язань. Під час

фінансової кризи, коли банківське кредитування стало недоступним, неповернутий борг фактично означав залучений борг і додаткову конкурентну перевагу в умовах недостачі фінансових ресурсів. Ступінь погашення пред'явлених до оферти цінних паперів був досить низьким. Інші ж емітенти постали перед простим вибором - або реструктуризація зобов'язань, або дефолт. Відповідно вибір у більшості випадків робився на користь реструктуризації, крім окремих випадків, коли емітенти демонстрували недружню позицію. Такі переговори вирішувалися вже в судовому порядку.

Своєрідним винятком в цій ситуації є банки. Переважна більшість великих банків-емітентів самі скупили свої боргові зобов'язання з ринку із значним дисконтом у нерезидентів, які стрімко позбавлялися гривневих інструментів. Але це не змінило ситуації: оборот облігацій на ринку припинився.

Неможливо точно сказати, скільки цінних паперів було реструктуризовано, скільки опинилося в дефолті або погашено. Причиною цього є невисока прозорість ринку облігацій. З приводу реструктуризації переговори часто велися неофіційно і випуск міг перейти в категорію погашених навіть у разі неповного виконання боргових зобов'язань, тобто інші учасники ринку не мали повної інформації про умови реструктуризації.

Висновки. Таким чином, основним питанням, яке сьогодні постає у учасників ринку корпоративних облігацій є те, як швидко відбудеться відновлення ринку і чи відбудеться на ньому якісні зміни. Нагальним залишається питання повернення попиту, адже досить значний обсяг випусків, які у 2008-2009 роках розміщувались лише формально, насправді залишилися на балансі підприємств. Ці, а також викуплені емітентами з ринку, цінні папери можуть у будь-який момент бути повернуті на ринок, за умови повернення потенційних покупців. При цьому процес відновлення ринку корпоративних облігацій повинен проходити набагато швидше, ніж знадобилося б для зростання з нульової точки. Для цього є кілька причин: люди, які стояли біля витоків ринку, практично у повному складі залишилися на ньому; дохідність корпоративних облігацій, як міра українського ризику, без сумніву, залишиться на високому рівні; очікуваний у 2010 році рівень інфляції дасть можливість емітентам сплачувати високі відсотки.

Основну роль у підйомі ринку вітчизняних корпоративних облігацій може відіграти закордонний спекулятивний капітал, який уже давно чекає можливості повернутися на ринок України. Звичайно, одразу сфера корпоративних

облігацій буде поступатися сфері державних зобов'язань через високий рівень дохідності останніх. Та після зниження рівня дохідності державного боргу інвестори почнуть звертати увагу на висококласні емісії і в корпоративному секторі. За даних умов цей процес може зайняти досить тривалий час і залежатиме напряму від банківської активності на ринку, а банки активізуються тільки після повноцінного запуску процесів кредитування юридичних осіб.

Список літератури

1. Никифорова В.Д., Давиденко Л.П. Рынок облигаций: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. - 154 с.
2. Охріменко О. Ринок корпоративних облігацій України: тенденції та суперечності. Фінанси України. - № 12. - 2005. - С. 116.
3. Хмарська Я.В. Корпоративні облігації в умовах нестабільності економіки України. - Вісник Черкаського національного університету, серія Економічні науки №152. - с131-137.
5. Охріменко О.А. Корпоративні облігації в умовах нестабільності на фінансовому ринку України// Цінні папери України, № 1 (341) 06 січня 2005.
6. Інформаційне агентство Cbonds //www.cbonds.info.

Аннотация

И. В. Олійник, О. І. Сокирко

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ
ОБЛИГАЦИЙ В УКРАИНЕ**

Описаны современные тенденции развития рынка корпоративных облигаций в Украине. Показаны причины возникновения проблемных явлений в сфере долговых ценных бумаг и их последствия для фондового рынка в целом. Описаны возможности и пути улучшения ситуации в сфере корпоративных облигаций и их взаимосвязь с другими сферами экономики.

Ключевые слова: фондовый рынок, корпоративные облигации, оферта, дефолт, реструктуризация задолженности.

Summary

Ivan Oliynyk, Oleksandr Sokyрко

**MODERN PROGRESS OF MARKET OF CORPORATE BONDS TRENDS ARE IN
UKRAINE**

The tendency of development of corporate bonds market in Ukraine was described in article. Causes of origin problems in the corporate bonds sector and effects from this for activity of stock market, at large was revealed. The facilities and ways for improvement of situation in corporate bonds sector and correlation with other sectors of economy were described.

Keywords: stock market, corporate bonds, offer, default, restricting of arrears.

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

УДК 658.562

© Драбаніч А. В., 2010

Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця

ПЛАНУВАННЯ СПКЯП ПРИ ПОСТАЧАННІ ПРОДУКЦІЇ СПОЖИВАЧАМ ДРІБНИМИ ПАРТІЯМИ

Розглянені варіанти планування статистичного приймального контролю якості продукції (СПКЯП) у вигляді найбільш поширених моделей постачання продукції промисловим підприємствам дрібними партіями. На підставі розроблених моделей дається можливість обчислити величину прибутку в надісланих споживачам партіях продукції, що характеризує доцільність застосування СПКЯП.

Ключові слова: якість продукції, статистичні методи, планування СПКЯП, прибуток.

Принципи економічного планування статистичного приймального контролю якості продукції для найпростішого випадку може вестись за критерієм максимуму прибутку, коли на контроль надходять дрібні партії виробів, які споживачі використовують як комплектуючі в своєму виробництві [3]. При надходженні таких партій виробів незадовільної якості технологічний процес у споживача розлагоджується і споживач несе додаткові витрати. Тому в договорі на постачання в частині гарантій якості продукції вказується зобов'язання для постачальника міняти виявлені у споживача дефектні вироби на придатні, а також компенсувати втрати від розладу технологічного процесу з причин підвищеної частки дефектних виробів у вигляді штрафу за кожну партію незадовільної якості. При цьому втрат зазнає споживач і постачальник, дохід якого залежить від зменшення витрат на заміну виявлених у споживача дефектних виробів на придатні та зменшення витрат на виплату штрафів. Ставиться завдання застосування СПКЯП з метою виключення поставки неякісної

продукції споживачеві в умовах роздрібно торгівлі.

Із запровадженням методів масового виробництва пов'язана проблема щодо якості продукції.

Якість продукції - випадкова подія: кожен виготовлений виріб може бути придатним для використання чи дефектним. При цьому виготовлення придатного виробу не може бути передбачене попередньо, тобто технологічний процес є випадковим процесом, тому в цьому випадку є необхідним застосування ймовірнісних методів [1].

На практиці зустрічається багато варіантів, які зумовлені властивостями продукції та технології її виробництва. Всі ці варіанти зручно розглядати у вигляді моделей [4].

Формально моделей може бути досить багато, але практично діють певні обмеження [2]. Так, суцільно перевірені відхилені партії можуть повторно подаватись на операцію СПКЯП, а можуть і відправлятись споживачеві без повторного СПКЯП. Якщо перед операцією СПКЯП виконується суцільний контроль якості, то суцільно перевірені відхилені партії повинні обов'язково повторно подаватись на

операцію СПКЯП, оскільки СПКЯП фактично контролює якість суцільного контролю.

Часто за виявлені у споживача партії продукції незадовільної якості постачальник сплачує штраф, але тільки у випадку умови попередньої домовленості. Якщо продукція надходить в роздрібну торгівлю, то обмежуються заміною виявлених дефектних виробів на придатні. Існують й інші обставини, що визначають модель СПКЯП. Але доцільно розглянути лише найбільш поширені випадки, зокрема, моделі постачання дрібними партіями чи в роздрібну торгівлю [5].

Модель 1.1 – знищення відхилених партій і заміна виявлених у споживача дефектних виробів на придатні.

Модель 1.2 – суцільна перевірка відхилених партій за кошт підприємства і заміна виявлених у споживача дефектних виробів на придатні.

Модель 1.3 - суцільна перевірка відхилених партій за кошт працівника з повторним поданням на СПКЯП і з заміною виявлених у споживача дефектних виробів на придатні.

Знищують відхилені партії у випадку руйнівного контролю або при низькій собівартості виготовлення виробів та при значних витратах на контроль. Визначити доцільність знищення можна шляхом визначення прибутку від планів СПКЯП за всіма моделями з вибором найбільш прибуткової.

Суцільна перевірка відхилених партій за кошт підприємства здійснюється у випадку, коли наявність дефектних виробів визначається порушеннями на багатьох технологічних операціях особливо таких порушень, що не залежать від операційних працівників. Перевірка за рахунок працівника застосовується у випадку, коли якість продукції визначається ретельністю виконання роботи цим працівником, зокрема при суцільному контролі перед поданням на операцію СПКЯП.

Заміна виявлених у споживача дефектних виробів на придатні, як правило, здійснюється за кошт підприємства.

До складу моделі повинен входити закон розподілу частки дефектних виробів в партіях продукції, що надходять на контроль. Як і показують дослідження, цей закон експоненціальний, як найбільш поширений:

$$f_{ex}(q) = \frac{1}{q_m} \exp\left\{-\frac{q}{q_m}\right\}, \quad (1)$$

де q_m - математичне очікування частки дефектних виробів у партіях продукції, що надходять на контроль.

де d - кількість дефектних виробів у вибірці,
 n - обсяг вибірки.

Що ж до закону розподілу кількості дефектних виробів у вибірках, то в даному випадку зручно застосувати закон розподілу Пуасона [3] (пуасонівське наближення):

$$p(d) = \frac{(nq)^d}{d!} \exp\{-nq\} \quad (2)$$

Оптимальний план контролю будемо визначати за максимумом прибутку від операції СПКЯП. Як дохід за цією моделлю будемо вважати зменшення витрат на заміну виявлених у споживача дефектних виробів на придатні при застосуванні шуканого плану контролю в порівнянні з випадком відсутності СПКЯП.

Модель 1.1. Ця модель фактично використовується при оптимізації за критерієм ймовірності певного значення частки дефектних виробів в надісланих споживачеві продукції. Для такої моделі доцільний лише варіант плану з приймальним числом виробів, що дорівнює нулю. Тому і в даному випадку будемо розглядати лише такий варіант. Прибуток при застосуванні моделі 1.1 буде визначатися за виразом:

$$Q_{1.1} = D_{1.1} - C_{кв} - C_{зн}, \quad (3)$$

де $D_{1.1}$ - дохід у вигляді зменшення витрат на заміну виявлених у споживача дефектних виробів на придатні,

$C_{кв}$ - витрати на вибірковий контроль,

$C_{зн}$ - втрати від знищення придатних виробів в складі відхилених і знищених партій продукції.

Середня частка дефектних виробів, що міститься в надісланих споживачам партіях продукції, визначатиметься за виразом:

$$q_{свих} = \frac{\int_0^1 q \exp\left\{-q \frac{1+nq_{свх}}{q_{свх}}\right\} dq}{\int_0^1 \exp\left\{-q \frac{1+nq_{свх}}{q_{свх}}\right\} dq} \quad (4)$$

Тоді зменшення частки дефектних виробів внаслідок СПКЯП буде:

$$\Delta q = q_{свх} - q_{свих} = \frac{nq_{свх}^2}{1+nq_{свх}} \quad (5)$$

Дохід від зменшення частки дефектних виробів визначатиметься за виразом:

$$D_{1.1} = \Delta q N_{пос} c_{зам}. \quad (6)$$

Для визначення прибутку необхідно визначити витрати на СПКЯП. Будемо вважати, що витрати на СПКЯП $c_{кв}$ є середніми, тоді:

$$C_{кв} = n \frac{N_{посвх}}{N} c_{кв} \quad (7)$$

де $N_{посвх}$ - обсяг надходження продукції на СПКЯП з урахуванням можливості виконання угоди на постачання продукції обсягом $N_{пос}$. Оскільки планується постачання, то витрати на СПКЯП необхідно визначати за виразом:

$$C_{кв} = n \frac{N_{пос}}{HN} C_{кв} \quad (8)$$

де H - частка партій, прийнятих за результатами здійснення СПКЯП.

Аналізуючи поняття та властивості показника H , можна записати вираз для цього показника у випадку $c = 0$:

$$H = \frac{1}{1+nq_{свх}} \quad (9)$$

тоді

$$C_{кв} = n \frac{N_{пос}}{(1+nq_{свх})N} C_{кв} \quad (10)$$

Для даної моделі існують і втрати від знищення придатних виробів у складі відхиленних партій. За встановлений період кількість дефектних виробів у виготовленій продукції буде:

$$G_{вх} = q_{свх} N_{посвх}$$

Оскільки планування виробництва здійснюється залежно від обсягу постачання за договором, запишемо цей вираз за параметром $N_{пос}$:

$$G_{вх} = q_{свх} \frac{N_{пос}}{H}$$

тоді

$$G_{вх} = q_{свх} (1+nq_{свх}) N_{пос} \quad (11)$$

Кількість дефектних виробів, що надходять споживачеві в складі прийнятих партій буде:

$$G_{вих} = q_{свих} N_{пос} \quad (12)$$

а з урахуванням (9)

$$G_{вих} = \frac{q_{свх} N_{пос}}{1+nq_{свх}}$$

Кількість дефектних виробів у відхиленних партіях буде визначатися за виразом:

$$G_{від} = G_{вх} - G_{вих}$$

А з урахуванням (10) та (11)

$$G_{від} = nq_{свх}^2 N_{пос} \frac{2+nq_{свх}}{1+nq_{свх}} \quad (13)$$

Кількість придатних виробів у знищених партіях буде:

$$N_{прв} = N_{посвх} - N_{пос} - G_{від}$$

З урахуванням того, що $N_{посвх} = N_{пос} / H = (1+nq_{свх}) N_{пос}$ (див.(14)), а також враховуючи (12), отримаємо:

$$N_{прв} = nq_{свх} N_{пос} \left(1 - q_{свх} \frac{2+nq_{свх}}{1+nq_{свх}}\right) \quad (15)$$

Тоді втрати від знищення придатних виробів у складі відхиленних партій будуть:

$$C_{зн} = N_{прв} c_{пр} \quad (16)$$

де c_{np} - собівартість придатного виробу.

Тепер можна записати вираз для прибутку від застосування плану СПКЯП, визначеного за моделлю 1.1:

$$Q_{1.1} = D_{1.1} - C_{кв} - C_{зн}$$

$$Q_{1.1} = \frac{nq_m N_{noc} c_{зам}}{1 + nq_m} - \frac{nN_{noc} c_{кв} (1 + nq_m)}{N} - nq_m N_{noc} c_{np} \left(1 - q_m \frac{2 + nq_m}{1 + nq_m} \right) \quad (17)$$

Це рівняння одного невідомого - обсягу вибірки n , досліджуючи яке на максимум, отримаємо оптимальний обсяг вибірки (для контролю за альтернативною ознакою при приймальному числі $c = 0$).

Як видно з цього виразу, він може бути спрощений шляхом ділення лівої та правої частини на обсяг постачання N_{noc} , але при цьому прибуток визначатиметься як відносний, тому ним незручно користуватись.

Після визначення обсягу вибірки за виразом (17) обчислюють прибуток. Може трапитись, що значення прибутку буде мати знак „мінус“, що свідчить про збитковість знищення відхилених партій. У такому випадку необхідно перейти до варіанту, передбаченого моделлю 1.2 або 1.3. Якщо контроль руйнівний, то це означає прийнятну якість продукції та недоцільність СПКЯП.

Модель 1.2. Від попередньої ця модель відрізняється тим, що виключаються втрати від знищення придатних виробів в складі відхилених партій, але виникають витрати на суцільну перевірку відхилених партій $C_{кв}$. У цьому випадку прибуток від СПКЯП буде визначатись за виразом:

$$Q_{1.2} = D_{1.2} - C_{кв} - C_{кк}, \quad (18)$$

Для визначення доходу $D_{1.2}$ вираз для математичного очікування частки дефектних виробів в продукції, що надходить на контроль. Тоді зменшення частки дефектних виробів у результаті здійснення СПКЯП буде:

$$Q_{1.2} = nq_m^2 \frac{2 + nq_m}{(1 + nq_m)^2} N_{noc} c_{зам} - \frac{nN_{noc} c_{кв} (1 + nq_m)}{N} - \frac{nq_m}{1 + nq_m} n_{noc} c_{кк} \quad (22)$$

З урахуванням (6), (10), (15) та (16), а також враховуючи, що середнє значення частки дефектних виробів у виготовленій продукції (у продукції, що надходить на (СПКЯП) $q_{свх}$ визначається за результатами аналізу досить великої кількості виготовлених виробів, і можна вважати з дуже малою похибкою це значення як математичне очікування q_m , то цей вираз можна записати у вигляді:

$$\Delta q = q_{свх} - q_{свих} = nq_{свих}^2 \frac{2 + nq_{свх}}{(1 + nq_{свх})^2}, \quad (19)$$

Звідси може бути встановлена величина доходу, що визначається зменшенням витрат на заміну виявлених у споживачів дефектних виробів:

$$D_{1.2} = nq_m^2 \frac{2 + nq_m}{(1 + nq_m)^2} N_{noc} c_{зам}, \quad (20)$$

Витрати на вибірковий контроль залишаються без змін, оскільки суцільно перевірені партії надсилаються споживачеві без повторного СПКЯП. Витрати на суцільну перевірку відхилених партій будуть визначатись з урахуванням (9) за виразом:

$$C_{кк} = N_{noc} (1 - H) c_{кк} = \frac{nq_m}{1 + nq_m} N_{noc} c_{кк} \quad (21)$$

де $c_{кк}$ - витрати на суцільну перевірку в розрахунку на один виріб.

Тут мається на увазі, що частка дефектних виробів в партіях після суцільної перевірки не вплине на визначене раніше значення середньої частки дефектних виробів у надісланих споживачам продукції з огляду на невелику частку відхилених партій для стабільного виробництва.

З урахуванням (14), (17) та (18) вираз для прибутку буде:

Це рівняння однієї невідомої - обсягу вибірки n . Дослідження на максимум цієї функції дає оптимальний обсяг вибірки (при контролі за альтернативною ознакою з приймальним числом $c = 0$). Необхідно також обчислити величину прибутку, яка визначатиме доцільність СПКЯП.

Модель 1.3. Від попередньої модель відрізняється тим, що виключаються витрати на суцільну перевірку відхиленних партій, натомість збільшуються витрати на повторний СПКЯП суцільно перевірених партій продукції. Повторне відхилення таких партій можливе, але ймовірність такої події досить низька, і нею можна знехтувати. Будемо також вважати, що частка дефектних виробів у повторно прийнятих партіях не буде практично впливати на раніше визначену величину частки дефектних виробів у прийнятих і надісланих споживачам партіях продукції.

Прибуток для цієї моделі визначатиметься за виразом:

$$Q_{1.3} = D_{1.3} - C_{кв} - C_{кп} \quad (23)$$

Оскільки витрати на контроль в розрахунку на один виріб для обох складових однаковий - об'єднаємо ці два доданки:

$$C_{кв} + C_{кп} = n \frac{N_{пос}}{N} [1 + (1 - H)] c_{кв} = \frac{n N_{пос} (1 + 2nq_m)}{N(1 + nq_m)} c_{кв}$$

Тоді вираз для прибутку з урахуванням (5.23) буде мати вигляд:

$$Q_{1.3} = nq_m^2 \frac{2 + nq_m}{1 + nq_m} N_{пос} c_{зам} - n \frac{1 + 2nq_m}{1 + nq_m} \frac{N_{пос}}{N} c_{кв} \quad (24)$$

де $C_{кп}$ - витрати на повторний СПКЯП.

Це вираз одного невідомого - обсягу вибірки n . Дослідження (24) на максимум дасть оптимальний обсяг вибірки (для СПКЯП за

альтернативною ознакою з приймальним числом $c = 0$). Величина прибутку визначає доцільність СПКЯП.

Отже, застосування варіантного підходу у вигляді моделей для планування СПКЯП при постачанні продукції споживачам дрібними партіями є принципово новою альтернативою отримання максимуму прибутку в процесі планування СПКЯП.

Список літератури

1. Vander Waerdan B.L. Sampling inspection as a minimum loss problem.-Ann. Mth. Statist., 31, 1960, С. 369-384.
2. Беляев Ю.К., Дугина Т.М., Лумельский ЯЛ. Статистический контроль качества с учетом экономических показателей // Надежность и контроль качества. - 1977.-№ 5.-С. 3-12.
3. ГОСТ 24660-81. Статистический приемочный контроль по альтернативному признаку на основе экономических показателей.- М.: Из-во стандартов, 1982.- 115 с.
4. Федун І.В. До питання планування СПКЯП за критерієм максимуму прибутку від контролю за альтернативною ознакою // Регіональна бізнес-економіка та управління.- 2005.- № 5.- С. 95-101.
5. Ериклинцев В.В., Миронов В.Г., Звонарев Н.В., Митберг Б.Я., Дылдин В.П. Построение оптимального плана контроля продукции по количественному признаку // Надежность и контроль качества.- 1977.- №5.- С. 13-17.
6. Тескин О.И., Карташов Г.Д., Макаров А.М. Статистический приемочный контроль по количественному признаку на основе экономических показателей и фактического риска потребителя // Надежность и контроль качества.- 1985.- №5.-С. 4-10.

Аннотация

А. В. Драбаніч

**ПЛАНИРОВАНИЕ СПКЯП ПРИ СНАБЖЕНИИ ПРОДУКЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЯМ
МЕЛКИМИ ПАРТИЯМИ**

Рассмотрены варианты планирования статистического приемного контроля качества продукции (СПКЯП) в виде наиболее распространенных моделей снабжения продукции промышленным предприятиям мелкими партиями. На основании разработанных моделей дается возможность вычислить величину прибыли в посланных потребителям партиях продукции, которая характеризует целесообразность применения СПКЯП.

Ключевые слова: качество продукции, статистические методы, планирования СПКЯП, прибыль.

Summary

Anna Drabanich

**PLANNING OF SPKYAP AT SUPPLY OF PRODUCTS USERS
BY SHALLOW PARTIES**

The variants of planning of statistical reception control of quality of production as the most widespread models of providing productions by small batches to industrial enterprises are scrutinized in the article. On the basis of developed models are given the opportunity to calculate the quantity of profits in the batches of production which are sent to consumers and it characterize the reasonability of using the statistical reception control of quality of production.

Keywords: quality of products, statistical methods, planning of SPKYAP, income.

© Білоскурський Р.Р., Кілей Ю.Г., 2010

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

НЕЧІТКЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МІЖГАЛУЗЕВОГО БАЛАНСУ

Розглянуто нечіткий підхід до моделювання еколого-економічного балансу в умовах невизначеності на базі класичної моделі Леонтьєва-Форда. Запропоновано нечіткий варіант моделі Леонтьєва-Форда, який може використовуватися за умов невизначеності інформації.

Ключові слова: моделювання, дефазифікування, алгоритм нечіткого моделювання.

На сьогодні актуальними постають питання, пов'язані із моделюванням еколого-економічного балансу. Забезпечення рівноваги між економічними потребами та екологічними можливостями - одне із завдань концепції сталого розвитку. Більшість балансових моделей такого характеру побудовано та досліджено за детермінованих умов, коли чітко визначені всі параметри [1 – 3]. Проте не завжди вдається забезпечити повноту вхідної інформації для створення адекватних моделей, зокрема, це стосується моделювання еколого-економічного балансу. Виникає потреба у застосуванні такого математичного апарату, який міг би кількісно описувати невизначеність вхідних даних.

Одним із підходів є застосування стохастичних моделей з подальшим переходом до детермінованих моделей [4] або їх імітаційним моделюванням [5]. Інший підхід – застосування інструментарію нечіткого моделювання для дослідження міжгалузевого еколого-економічного балансу.

Для побудови нечіткої моделі еколого-економічного балансу розглянемо класичну модель Леонтьєва-Форда, яка має вигляд [6]:

$$\begin{cases} x^{(1)} = Ax^{(1)} + Bx^{(2)} + y^{(1)}, \\ x^{(2)} = Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - y^{(2)}. \end{cases} \quad (1)$$

де $x^{(1)} \in R_+^n$ – вектор валового (основного) виробництва (R_+^l – невід'ємний ортант l -

вимірного векторного простору); $x^{(2)} \in R_+^m$ – вектор знищених забруднювачів (допоміжних продуктів – відходів); $y^{(1)} \in R_+^n$ – вектор кінцевої продукції; $y^{(2)} \in R_+^m$ – вектор незнищених забруднювачів; $A = (a_{ij})_{i,j=1}^n$ – квадратна матриця затрат продукції i на випуск одиниці продукції j ; $B = (b_{il})_{i,l=1}^{n,m}$ – прямокутна матриця затрат продукції i на знищення одиниці забруднювача l ; $C = (c_{lj})_{l,j=1}^{m,n}$ – прямокутна матриця випуску забруднювача l під час випуску одиниці продукції j ; $D = (d_{ls})_{l,s=1}^m$ – квадратна матриця випуску забруднювача l під час знищення одиниці забруднювача s .

Існують різні модифікації моделі міжгалузевого еколого-економічного балансу Леонтьєва – Форда. Розглянемо одну з них:

$$\begin{cases} x^{(1)} = Ax^{(1)} + Bx^{(2)} + y^{(1)}, \\ x^{(2)} \geq Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - y^{(2)}, \\ x^{(1)} \geq 0, x^{(2)} \geq 0. \end{cases} \quad (2)$$

У даній моделі присутня нерівність, записати яку можна у вигляді:

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} \leq y^{(2)} \quad (3)$$

Тракувати її доцільно так: залишковий обсяг забруднення не перевищує деякої встановленої величини (обмеження) $y^{(2)}$.

Вигляд моделі (2)–(3) дозволяє дослідити її з позицій нечіткого моделювання. Побудуємо нечітку модель на базі моделі (2)–(3), в якій були би враховані нечіткі умови відношень. Для цього модель запишемо як оптимізаційну:

$$x^{(1)} = Ax^{(1)} + Bx^{(2)} + y^{(1)} \rightarrow \max, \quad (4)$$

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} \leq y^{(2)}, \quad (5)$$

$$x_{\min}^{(1)} \leq x^{(1)} \leq x_{\max}^{(1)}, x_{\min}^{(2)} \leq x^{(2)} \leq x_{\max}^{(2)},$$

$$y_{\min}^{(1)} \leq y^{(1)} \leq y_{\max}^{(1)}, y_{\min}^{(2)} \leq y^{(2)} \leq y_{\max}^{(2)}, \quad (6)$$

де $x_{\min}^{(1)}$, $x_{\max}^{(1)}$, $x_{\min}^{(2)}$, $x_{\max}^{(2)}$, $y_{\min}^{(1)}$, $y_{\max}^{(1)}$, $y_{\min}^{(2)}$, $y_{\max}^{(2)}$ – деякі екстремальні значення, що визначаються експертним шляхом.

Перепишемо дану модель, ввівши у (5) нечітке „м’яке” співвідношення $\lesssim$. Використовуючи його, ми не порушуємо умови, що вказана в (5), але в будь-якому випадку ліву частину нерівності залишаємо меншою або такою, що дорівнює $y^{(2)} + q$:

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} \lesssim y^{(2)}, y^{(2)} + q, \quad (7)$$

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} = y^{(2*)}, \quad (8)$$

де $y^{(2)} = (y_1, \dots, y_{m_1})$, $y^{(2*)} = (y_{m_1+1}, \dots, y_m)$,

$$q = (q_1, \dots, q_{m_1}), q \in R_+^{m_1}.$$

У (7) обмеження $y^{(2)}$ може змінюватись до $y^{(2)} + q$, де $q \in R_+^{m_1}$ – вектор

$$U = \{g_i < y_i^{(2)} + d_i, \forall i = \overline{1, m_1}; g_i \leq y_i^{(2*)}, \forall i = \overline{m_1 + 1, m}\} \quad (10)$$

яку надалі вважатимемо універсальною множиною альтернатив цілі $x^{(1)}$ із (4).

Тоді, згідно з підходом Беллмана-Заде нечітко поставлену задачу (4)–(6) можна звести до класичної задачі математичного програмування [7]:

$$\lambda \rightarrow \max, \text{ за умов рівняння (10) і } \lambda \leq \mu_{x^{(1)}}, \lambda \leq \mu_i (i = \overline{1, m_1}), 0 \leq \lambda \leq 1, \text{ де } \lambda = \min(\mu_{x^{(1)}}, \mu_1, \dots, \mu_{m_1}).$$

допустимих відхилень значень вектора $y^{(2)}$. При цьому різні відхилення від значення $y^{(2)}$ мають різні межі допустимості (чим більше відхилення, тим менша його міра допустимості).

Нечітко сформульоване співвідношення (7) можна формалізувати наступним способом. Допустимий обсяг незнищеного забруднення

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} = g \quad (9)$$

де $g = (g_1, \dots, g_{m_1})$ потрібно зобразити функцією належності $\mu(g): R \rightarrow [0, 1]$ із такими властивостями:

$$1) \mu(g) = 1, \text{ якщо } g \leq y^{(2)};$$

$$2) \mu(g) = 0, \text{ якщо } g > y^{(2)} + d;$$

$$3) \mu(g) \in [0, 1], \text{ якщо}$$

$$y^{(2)} < g \leq y^{(2)} + d;$$

$$4) \mu(g) \text{ монотонно спадає на відрізьку } [y^{(2)}, y^{(2)} + d].$$

Найбільш уживаними функціями з вищепереліченими властивостями є лінійна та кусково-лінійна функції належності. Вони не порушують питання лінійності моделі (4)–(6) із заміною (5) на (7)–(8).

Позначимо тепер через U наступну множину:

Тепер постає питання про те, чи модель (11) є задачею класичного лінійного програмування. Установлення цього факту залежить від вибору функцій належності $\mu_{x^{(1)}}$ та $\mu_i (i = \overline{1, m_1})$. Найпростіший випадок, коли всі ці функції належності лінійні. За цієї умови вони мають вигляд:

$$\mu_{x^{(1)}}(x) = \begin{cases} 0, x^{(1)} \leq \omega - d \\ \frac{x^{(1)} - (\omega - d)}{d}, \omega - d < x^{(1)} \leq \omega \\ 1, \omega \leq x^{(1)} \end{cases}, \quad (12)$$

$$\mu_i(x) = \begin{cases} 1, g_i \leq y_i^{(2)} \\ 1 - \frac{g_i - y_i^{(2)}}{d_i}, y_i^{(2)} < g_i \leq y_i^{(2)} + d_i \\ 0, y_i^{(2)} + d_i \leq g_i \end{cases}, \quad (13)$$

Враховуючи таку інтерпретацію, задачу (4)–(6) можна дефазифікувати на задачу класичного лінійного програмування [7]:

$$\lambda \rightarrow \max$$

за умов (9) і

$$\lambda d - (Ax^{(1)} + Bx^{(2)} + y^{(1)}) \leq -(\omega - d),$$

$$\lambda d + Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} \leq y + d,$$

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} = y^{(2)},$$

де d і ω визначаються способом, поданим нижче.

Позначимо через $\underline{x^{(1)}}$ і $\overline{x^{(2)}}$ оптимальні значення наступних задач лінійного програмування:

$$\underline{x^{(1)}} = \max x^{(1)} \text{ за умов (4)–(6),}$$

$\overline{x^{(1)}} = \max x^{(1)} \text{ за умов (4), (6) із заміною (5) на:}$

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} \leq y^{(2)}, y^{(2)} + d,$$

$$Cx^{(1)} + Dx^{(2)} - x^{(2)} = y^{(2*)}$$

Значення d і ω визначає особа, яка приймає рішення, враховуючи такі обмеження:

$$\underline{x^{(1)}} = \omega - d, \omega \leq \overline{x^{(1)}}.$$

Розглянемо модельний приклад. Нехай функціонує три галузі виробництва. Кожна з них здійснює випуск продукції обсягом x_1 , x_2 , x_3 відповідно. При цьому x_1 , x_2 – обсяг випуску основного виробництва, а x_3 – обсяг випуску допоміжного (забруднювачів). Тригалузева балансова модель характеризується структурною матрицею:

$$A = \begin{pmatrix} 0.5 & 0.1 & 0.2 \\ 0.2 & 0.15 & 0.3 \\ 0.1 & 0.04 & 0.01 \end{pmatrix}$$

Необхідно забезпечити виробництво кінцевого продукту, що відповідає таким гнучким обмеженням:

$$y_1 \lesseqgtr 150, 150 + 10,$$

$$y_2 \lesseqgtr 140, 140 + 20,$$

$$y_3 \lesseqgtr 120, 120 + 10.$$

Відомо також, що валовий випуск першої та другої галузі обмежений їх виробничими можливостями: $x_1 \leq 350$, $x_2 \leq 300$.

Нагадаємо, що третя галузь – це галузь допоміжного виробництва. Тому тут доцільніше встановити таке обмеження: $x_3 \geq 100$. Вважатимемо, що таке обмеження зумовлене специфікою технологічного процесу.

Враховуючи прийняті позначення та обмеження, виведемо нечітку модель задачі:

$$z = x_1 + x_2 - x_3 \rightarrow \max,$$

$$0.5x_1 + 0.2x_2 + 0.1x_3 \lesseqgtr 150, 150 + 10,$$

$$0.2x_1 + 0.15x_2 + 0.3x_3 \lesseqgtr 140, 140 + 20,$$

$$0.1x_1 + 0.04x_2 + 0.01x_3 \lesseqgtr 120,$$

$$120 + 10,$$

$$0 \leq x_1 \leq 350, 0 \leq x_2 \leq 300, x_3 \geq 100.$$

Зауважимо, що при виведенні мети поставленої задачі нас цікавить максимізація обсягу випуску продукції основних галузей виробництва за умови мінімізації обсягу виробництва допоміжної галузі. Саме тому компонента x_3 цілі z узятя з від'ємним знаком.

Скориставшись засобами табличного редактора MS Excel, отримуємо такі значення: $\underline{z} = 400$, $\overline{z} = 420$. Тоді $400 \leq \omega_0 \leq 420$, а $d_0 = \omega_0 - 400$.

Нечітка модель задачі дефазифікується на лінійну оптимізаційну задачу:

$$\lambda \rightarrow \max,$$

$$20\lambda - (x_1 + x_2 - x_3) \leq -400,$$

$$10\lambda - 0.5x_1 - 0.1x_2 - 0.2x_3 \leq 160,$$

$$0 \leq x_1 \leq 350,$$

$$20\lambda - 0.2x_1 - 0.15x_2 - 0.3x_3 \leq 160,$$

$$0 \leq x_2 \leq 300,$$

$$10\lambda - 0.1x_1 - 0.04x_2 - 0.01x_3 \leq 130,$$

$$x_3 \geq 100.$$

якщо для моделі вибрати $\omega_0 = 420$.

Провівши необхідні обчислення, одержимо розв'язок: $\lambda^{opt} = 0.5216$, $x_1^{opt} = 244$, $x_2^{opt} = 268$, $x_3^{opt} = 100$.

Інший варіант врахування невизначеності полягає у введенні нечітких змінних величин. Моделлю (2) із нечіткими змінними величинами та функцією мети буде така оптимізаційна задача:

$$\tilde{x}^{(1)} = \tilde{A}\tilde{x}^{(1)} + \tilde{B}\tilde{x}^{(2)} + \tilde{y}^{(1)} \rightarrow \max, \quad (14)$$

$$\tilde{C}\tilde{x}^{(1)} + \tilde{D}\tilde{x}^{(2)} - \tilde{x}^{(2)} \leq \tilde{y}^{(2)}, \quad (15)$$

Невизначеність у величинах $\tilde{A}$, $\tilde{B}$, $\tilde{C}$, $\tilde{D}$, $\tilde{x}^{(1)}$, $\tilde{x}^{(2)}$, $\tilde{y}^{(1)}$, $\tilde{y}^{(2)}$ можна подати як нечіткість у трапецієподібній формі:

$$\tilde{q} = (\underline{q}_1, \overline{q}_1, \underline{\gamma}, \overline{\gamma}) \quad (16)$$

де

$$\underline{q}_0 = \underline{q}_1 - \underline{\gamma}, \quad (17)$$

$$\tilde{x}^{(1)} = (\tilde{A} - \underline{\gamma}_{11}^{\varepsilon})(\tilde{x}^{(1)} - \underline{\gamma}_{x^{(1)}}^{\varepsilon}) + (\tilde{B} - \underline{\gamma}_{12}^{\varepsilon})(\tilde{x}^{(2)} - \underline{\gamma}_{x^{(2)}}^{\varepsilon}) + (\tilde{y}^{(1)} - \underline{\gamma}_{y^{(1)}}^{\varepsilon}) \rightarrow \max, \quad (20)$$

$$\tilde{x}^{(1)} = \tilde{A}\tilde{x}^{(1)} + \tilde{B}\tilde{x}^{(2)} + \tilde{y}^{(1)} \rightarrow \max, \quad (21)$$

Враховуючи вищеописане, поставлена задача (14)–(15) може бути дефазифікована так [7]:

$$(\tilde{A} - \underline{\gamma}_{11}^{\varepsilon})(\tilde{x}^{(1)} - \underline{\gamma}_{x^{(1)}}^{\varepsilon}) + (\tilde{B} - \underline{\gamma}_{12}^{\varepsilon})(\tilde{x}^{(2)} - \underline{\gamma}_{x^{(2)}}^{\varepsilon}) + (\tilde{y}^{(1)} - \underline{\gamma}_{y^{(1)}}^{\varepsilon}) \geq \underline{x}^{(1)},$$

де:

$$\underline{x}^{(1)} = \omega_0 - d_0, \quad \omega_0 \leq \overline{x}^{(1)}.$$

Розглянемо модельний приклад. Як і в попередньому прикладі, припустимо, що функціонує три галузі виробництва. Використовуватимемо також раніше прийняті позначення та обмеження. Крім цього, є ціна одиниці випущеної продукції,

$$\overline{q}_0 = \overline{q}_1 + \overline{\gamma}$$

Припустимо, що особа, яка приймає рішення, вибрала величину ε ($0 \leq \varepsilon \leq 1$) і надалі враховуватиме тільки значення $[\underline{q}_{\varepsilon}, \overline{q}_{\varepsilon}]$, а значеннями зовні цього проміжку вона нехтуватиме. Тому:

$$\tilde{q} = (\underline{q}_1, \overline{q}_1, \underline{\gamma}_{\varepsilon}, \overline{\gamma}_{\varepsilon}) \quad (18)$$

де

$$\begin{aligned} \underline{q}_{\varepsilon} &= \underline{q}_1 - \underline{\gamma}_{\varepsilon}, \\ \overline{q}_{\varepsilon} &= \overline{q}_1 + \overline{\gamma}_{\varepsilon} \end{aligned} \quad (19)$$

Щоб дефазифікувати модель (14)–(15), перш за все необхідно визначити мінімальне та максимальне значення функції мети – $\underline{x}^{(1)}$ та $\overline{x}^{(1)}$ відповідно. Ці значення задовольняють задачі лінійного програмування з обмеженням (15) і функціям мети:

$$\lambda \rightarrow \max \quad (22)$$

за умови (15) і:

$$\lambda d_0 - (\underline{A}\underline{x}^{(1)} + \underline{B}\underline{x}^{(2)} + \underline{y}^{(1)}) \leq -(\omega_0 - d_0)$$

яка задана нечітко $\tilde{p}_1$, $\tilde{p}_2$, $\tilde{p}_3$. Необхідно максимізувати прибуток від реалізації кожної одиниці випущеної продукції. Зауважимо, що величина $\tilde{p}_3$ характеризує вартість одиниці продукції допоміжного виробництва, тому вважатимемо її витратами виробництва.

Нечіткість цін подана у трапецієподібній формі з еквівалентним до

$\tilde{q} = (\underline{q}_0, \bar{q}_0, \underline{q}_1, \bar{q}_1)$ записом:

$$\tilde{p}_1 = (13, 17.4, 14.3, 16.5),$$

$$\tilde{p}_2 = (15, 19, 15.8, 17.9),$$

$$\tilde{p}_3 = (9, 13.2, 10.3, 12.6).$$

Виберемо величину $\varepsilon = 0.5$ і надалі враховуватимемо тільки значення із проміжку $[\underline{q}_\varepsilon, \bar{q}_\varepsilon]$. Відповідно до (17)–(19) можемо записати:

$$\tilde{p}_1 = (14.3, 16.5, 13.5, 16.9),$$

$$\tilde{p}_2 = (15.8, 17.9, 15.5, 18.5),$$

$$\tilde{p}_3 = (10.3, 12.6, 9.5, 12.8).$$

Необхідно забезпечити виробництво кінцевого продукту, що відповідає наступним обмеженням: $y_1 \leq 150$, $y_2 \leq 140$, $y_3 \leq 120$. Враховуючи прийняті позначення та обмеження, виведемо нечітку модель задачі:

$$\tilde{z} = \tilde{p}_1 x_1 + \tilde{p}_2 x_2 - \tilde{p}_3 x_3 \rightarrow \max,$$

$$a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + a_{13} x_3 \leq 150,$$

$$a_{21} x_1 + a_{22} x_2 + a_{23} x_3 \leq 140,$$

$$a_{31} x_1 + a_{32} x_2 + a_{33} x_3 \leq 120.$$

$$0 \leq x_1 \leq 350, 0 \leq x_2 \leq 300, x_3 \geq 100.$$

Для дефазифікації моделі нам потрібні мінімальне та максимальне значення функції мети $\underline{z}$ і $\bar{z}$. Значення $\underline{z}$ задовольняє такі умови та функції мети:

$$\tilde{z} = \underline{p}_1 x_1 + \underline{p}_2 x_2 - \underline{p}_3 x_3 \rightarrow \max,$$

$$a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + a_{13} x_3 \leq 150,$$

$$a_{21} x_1 + a_{22} x_2 + a_{23} x_3 \leq 140,$$

$$a_{31} x_1 + a_{32} x_2 + a_{33} x_3 \leq 120.$$

$$0 \leq x_1 \leq 350, 0 \leq x_2 \leq 300, x_3 \geq 100.$$

Провівши необхідні обчислення, отримаємо $\underline{z} = 2803$. Тепер знайдемо $\bar{z}$ за таких умов і функції мети:

$$\tilde{z} = \underline{p}_1 x_1 + \underline{p}_2 x_2 - \underline{p}_3 x_3 \rightarrow \max,$$

$$a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + a_{13} x_3 \leq 150,$$

$$a_{21} x_1 + a_{22} x_2 + a_{23} x_3 \leq 140,$$

$$a_{31} x_1 + a_{32} x_2 + a_{33} x_3 \leq 120.$$

$$0 \leq x_1 \leq 350, 0 \leq x_2 \leq 300, x_3 \geq 100.$$

Відповідно до поставлених умов отримаємо $\bar{z} = 2945.4$.

Нечітка модель задачі дефазифікується на лінійну оптимізаційну задачу:

$$\lambda \rightarrow \max,$$

$$142,4d_0 - (\underline{p}_1 x_1 + \underline{p}_2 x_2 - \underline{p}_3 x_3) \leq -2803$$

$$\underline{p}_1 x_1 + \underline{p}_2 x_2 - \underline{p}_3 x_3 \geq \underline{z},$$

$$a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + a_{13} x_3 \leq 150,$$

$$a_{21} x_1 + a_{22} x_2 + a_{23} x_3 \leq 140,$$

$$a_{31} x_1 + a_{32} x_2 + a_{33} x_3 \leq 120.$$

$$\lambda \geq 0, 0 \leq x_1 \leq 350, 0 \leq x_2 \leq 300,$$

$$x_3 \geq 100.$$

якщо для моделі вибрати

$$\omega_0 = \underline{z} + d_0 = 2945,4$$

Провівши необхідні обчислення, одержимо розв'язок: $\lambda^{opt} = 0,5308$, $x_1^{opt} = 218$, $x_2^{opt} = 170$, $x_3^{opt} = 100$.

Висновки. Розглянуто нечіткий підхід до моделювання еколого-економічного балансу в умовах невизначеності на базі класичної моделі Леонтьєва-Форда. Запропоновано нечіткий варіант моделі Леонтьєва-Форда, який може використовуватися за умов невизначеності інформації. Зокрема, розглянуто два випадки: нечіткі умови відношень та нечіткі змінні величини. Модель із нечіткими умовами відношень адекватно відображає ситуацію, коли задане обмеження неточне. Щоб зрозуміти алгоритм нечіткого моделювання і знаходження оптимальних розв'язків зазначеної моделі, наведений модельний приклад із процедурою його розв'язання. Інший частинний випадок нечіткої моделі Леонтьєва-Форда являє собою модель із нечіткими змінними величинами, яка відображає ситуацію, коли деякі змінні у

моделі не можуть бути задані однозначно. Для даної моделі також наведений ілюстративний приклад, в якому описаний хід розв'язання системи, що відповідає моделі.

Список літератури

1. Ляшенко І.М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку. – К.: Вища школа, 1999. – 236 с.
2. Григорків В.С. До проблеми економіко-математичного моделювання процесів еколого-економічної взаємодії та сталого розвитку: 3б. наук. праць. Економіка. – Чернівці: Рута, 2001. – Вип. 113. – С. 106–110.
3. Григорків В.С. Моделирование многосекторной эколого-экономической системы // Кибернетика и системный анализ. – 1999. – № 3. – С. 147–157.
4. Григорків В.С., Білокурський Р.Р. Некоторые стохастические модели Леонтьева-Форда и их детерминированные эквиваленты // Кибернетика и системный анализ. – 2007. – № 3. – С. 3–10.
5. Григорків В.С., Білокурський Р.Р. Імітаційне моделювання як основа прийняття економічних рішень // Науковий вісник Чернівецького університету. Вип. 162. Економіка. – Чернівці: Рута, 2002. – С. 77–80.
6. Леонтьев В.В., Форд Д. Межотраслевой анализ влияния структуры экономики на окружающую среду // Экономика и математические методы. – 1972. – Т.8. – № 3. – С. 370–400.
7. Сявавко М.С., Цицак В.М. Оптимізаційні моделі виробничої програми підприємства за умов невизначеності (нечіткий варіант) // Економічна кібернетика. – 2005. – № 1–2. – С. 27–39.

Аннотация

Р. Р. Білокурський, Ю. Г. Кілей

НЕЧЕТКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА

Рассмотрен нечеткий подход к моделированию эколого-экономического баланса в условиях неопределенности на базе классической модели Леонтьева-Форда. Предложен нечеткий вариант модели Леонтьева-Форда, который может использоваться при условиях неопределенности информации.

Ключевые слова: моделирование, дефазыфикування, алгоритм нечеткого моделирования.

Summary

Ruslan Biloskursky, Yuliya Kiley

VAGUE MODELLING OF AN ECOLOGICAL-ECONOMIC INTERINDUSTRY BALANCE

Work is directed on analysis of the vague approach to modelling of ecological-economic balance in conditions of uncertainty. The research bases on Leontiev-Ford classic model. We offer vague version of Leontiev-Ford model. This version of model can be used in conditions of uncertainty of the information.

Keywords: design, algorithm of unclear design.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО КРУГООБІГУ

Розглядається структурно-логічна послідовність формування, зміст графічних і відповідних їм аналітичних моделей двох-, трьох- і чотирьохсекторного макроекономічного кругообігу в умовах ринкової економічної системи.

Ключові слова: макроекономічний кругообіг, макроекономічні агрегати, макроекономічне моделювання, ринкова економічна система.

Вивчення макроекономічного кругообігу відіграє надзвичайно важливу роль для отримання і розвитку системних уявлень про природу економічного відтворення, про взаємозв'язок і взаємообумовленість різноманітних економічних явищ та процесів. Важливість даної теми підкреслює також і те, що її висвітленню приділяється значна увага майже в усіх шкільних і вузівських вітчизняних і зарубіжних підручниках з економічної теорії, мікро- та макроекономіки [1, с.56-59; 2, с.46-48; 3, с.18; 5, с.22]. Тим не менше, доцільне висвітлення макроекономічного кругообігу та його моделювання в дещо видозміненій редакції для більш чіткого розмежування та висвітлення окремих аспектів даної проблеми.

Макроекономічний кругообіг являє собою впорядкований рух однотипних економічних потоків між окремими макроекономічними агрегатами. Під економічними потоками маються на увазі потоки економічних ресурсів, грошей і благ. Слід окремо підкреслити макроекономічний характер даної проблеми. На мікрорівні розглядається взаємодія на окремих ринках, де окремі домашні господарства та фірми виступають лише в одній ролі або продавця, або покупця, тобто дана взаємодія не набуває форми кругообігу.

Залежно від переслідуваних цілей макроекономічний кругообіг досліджується на різних рівнях складності, тобто із врахуванням різної кількості економічних суб'єктів в умовах різних економічних систем, тому ведуть мову про декілька моделей макроекономічного кругообігу.

Доцільним є поетапний розгляд даних моделей із побудовою складніших моделей на базі простіших і при цьому на кожному з етапів зазначається зміст лише нових додатково введених елементів.

Найпростішою моделлю макроекономічного кругообігу є двохсекторна модель, яка розглядає взаємодію домашніх господарств і фірм на ринках ресурсів і благ. Домашні господарства формують пропозицію економічних ресурсів n видів ($Q_S^{Ri}(P^{Ri})$, де $i=1, \dots, n$), на ринку ресурсів і за це отримують відповідні доходи I^H , сума яких визначається рівноважною ціною P^{Ri} та обсягом Q^{Ri} кожного з проданих ресурсів ($I^H(P^{Ri}, Q^{Ri})$). З ринку ресурсів економічні ресурси на основі сформованого фірмами попиту ($Q_D^{Ri}(P^{Ri})$) залучаються до процесу виробництва, а за це фірми повинні спрямувати у зворотному напрямку витрати виробництва C^F , сума яких визначається цінами P^{Ri} та обсягами Q^{Ri} залучених ресурсів ($C^F(P^{Ri}, Q^{Ri})$). Згідно із концепцією єдності продукту і доходу за законом Сея [4, с.136-140] на ринку ресурсів сума витрат виробництва C^F та економічного прибутку (EP) дорівнює сумі доходів домашніх господарств I^H . Результатом взаємодії поєднаних фірмами економічних ресурсів є формування пропозиції благ m видів, величина якої Q_S^{Gj} залежить від ціни P^{Gj} кожного з благ і витрат C^{Gj} на його виробництво ($Q_S^{Gj}(P^{Gj}, C^{Gj})$, де $j=1, \dots, m$). З

ринку благ дані блага надходять до домашніх господарств на основі сформованого ними попиту, який визначається рівноважною ціною P^{Gj} кожного з благ і рівнем доходів I^H домашніх господарств ($Q_D^{Gj}(P^{Gj}, I^H)$). Крім цього, на ринку благ, як і на ринку ресурсів, за законом Сея [4, с.136-140] сума витрат домашніх господарств C^H , що визначається цінами P^{Gj} і обсягами Q_D^{Gj} придбаних благ ($C^H(P^{Gj}, Q_D^{Gj})$), дорівнює сумі валових доходів фірм TR^F , що визначаються цінами P^{Gj} і обсягами Q_S^{Gj} проданих благ ($TR^F(P^{Gj}, Q_S^{Gj})$). Так, найпростіша модель макроекономічного кругообігу буде описуватися системою рівнянь (1), яка відображає зміст відповідної графічної моделі (Рис. 1).

Групи рівнянь у системі (1), які відображають рівновагу на ринках ресурсів ($Q_S^{Ri}(P^{Ri}) = Q_D^{Ri}(P^{Ri})$) і благ ($Q_D^{Gj}(P^{Gj}, I^H) = Q_S^{Gj}(P^{Gj}, C^{Gj})$), фактично є аналогічними класичним рівнянням загальної рівноваги Вальраса [2, с.595-608; 3, с.162].

Дана модель у реальному житті не існувала ніколи, бо коли дані потоки набули стійкого впорядкованого характеру, в цій моделі вже були присутні інші суб'єкти, зокрема, держава.

Трьохсекторна модель макроекономічного кругообігу описує взаємодію домашніх господарств фірм і держави, роль якої розглядається в умовах ринкової економіки досконалої конкуренції. В таких умовах основною функцією держави є забезпечення створення суспільних благ PG , створення яких ринок не може забезпечувати

неможливість виключення із процесу споживання тих споживачів, які не сплатили за це, внаслідок неможливості чіткого і

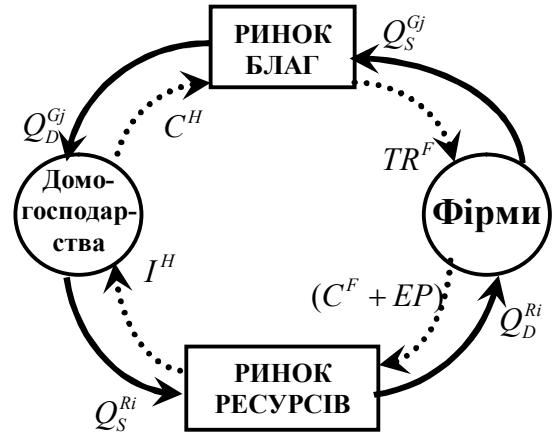


Рис. 1. Двохсекторна модель макроекономічного кругообігу (домогосподарства і фірми).

однозначного з'ясування факту споживання, обсягу споживання, або об'єктивної неможливості припинення самого споживання. Наприклад, національна оборона, охорона правопорядку, регулювання вуличного руху, впорядкування населених пунктів (асфальтування доріг, створення тротуарів, прибирання, освітлення, озеленення), тому держава повністю бере на себе виробництво цих благ.

Обсяг виробництва суспільних благ PG буде визначатися кількістю залучених державою необхідних ресурсів Q_G^{Ri} , тобто, робочої сили, землі, капіталу, та приватних благ Q_G^{Gj} , наприклад, меблі і канцтовари для державних установ, одяг і автомобілі для поліції, військових та пожежників тощо ($PG = f(Q_G^{Ri}, Q_G^{Gj})$). Обсяги залучення

$$\begin{cases} Q_D^{Gj}(P^{Gj}, I^H) = Q_S^{Gj}(P^{Gj}, C^{Gj}); \\ TR^F(P^{Gj}, Q_S^{Gj}) = C^H(P^{Gj}, Q_D^{Gj}); \\ I^H(P^{Ri}, Q^{Ri}) = C^F(P^{Ri}, Q^{Ri}) + EP; \\ Q_S^{Ri}(P^{Ri}) = Q_D^{Ri}(P^{Ri}). \end{cases} \quad (1)$$

навіть теоретично (зовнішня безпека, охорона правопорядку, впорядкування населених пунктів). Причиною цього є невиключеність суспільних благ, тобто

державою ресурсів і приватних благ, в свою чергу, будуть залежати від рівноважних цін ресурсів P^{Ri} та приватних благ P^{Gj} і рівня

державних доходів $PI(Q_G^{Ri}(P^{Ri}, PI))$ і $Q_G^{Gj}(P^{Gj}, PI)$.

Домашні господарства і фірми отримують суспільні блага не через ринки, а безпосередньо, сплачуючи за це відповідні податки (T^H і T^F). Сплачені податки приведуть до зменшення доходів домашніх господарств і зростання витрат фірм, крім цього, формування попиту та пропозиції на ринках приватних благ буде залежати також від обсягів створених суспільних благ.

Ми також передбачаємо, що державний бюджет буде бездефіцитним, тобто сума державних видатків PC , зумовлена цінами і обсягами залучених державою ресурсів та благ $(PC(P^{Ri}, Q_G^{Ri}, P^{Gj}, Q_G^{Gj}))$, буде дорівнювати сумі державних доходів PI , величина яких визначається рівнем доходів домашніх господарств I^H , ставкою сплачуваних ними податків T^H , обсягом виробництва Q_S^{Gj} та цінами P^{Gj} благ і ставкою податку T^F з виробників $(PI(I^H, T^H, Q_S^{Gj}, P^{Gj}, T^F))$.

Відповідно до вищесказаного, трьохсекторна модель макроекономічного кругообігу буде описуватися системою рівнянь (2), якій відповідає аналогічна графічна модель (Рис. 2).

Така модель у реальному житті теж не існувала ніколи, бо коли описувані в ній

$$\left\{ \begin{array}{l} Q_D^{Gj}(P^{Gj}, I^H - T^H, PG) + Q_G^{Gj}(P^{Gj}, PI) = Q_S^{Gj}(P^{Gj}, C^{Gj} + T^F, PG); \\ TR^F(P^{Gj}, Q_S^{Gj}) = C^H(P^{Gj}, Q_G^{Gj}) + PC^G(P^{Gj}, Q_G^{Gj}); \\ PG = f(Q_G^{Ri}, Q_G^{Gj}); \\ PI(I^H, T^H, Q_S^{Gj}, P^{Gj}, T^F) = PC(P^{Ri}, Q_G^{Ri}, P^{Gj}, Q_G^{Gj}); \\ I^H(P^{Ri}, Q^{Ri}) = C^F(P^{Ri}, Q^{Ri}) + EP + PC^R(P^{Ri}, Q_G^{Ri}); \\ Q_S^{Ri}(P^{Ri}) = Q_D^{Ri}(P^{Ri}) + Q_G^{Ri}(P^{Ri}, PI). \end{array} \right. \quad (2)$$

потoki набули стійкого впорядкованого характеру, в даній моделі існував ще один суб'єкт – закордон.

Чотирьохсекторна модель макроекономічного кругообігу відображає взаємодію домашніх господарств, фірм, держави і закордону, тобто нерезидентів, в

умовах ринкової економіки досконалої конкуренції.

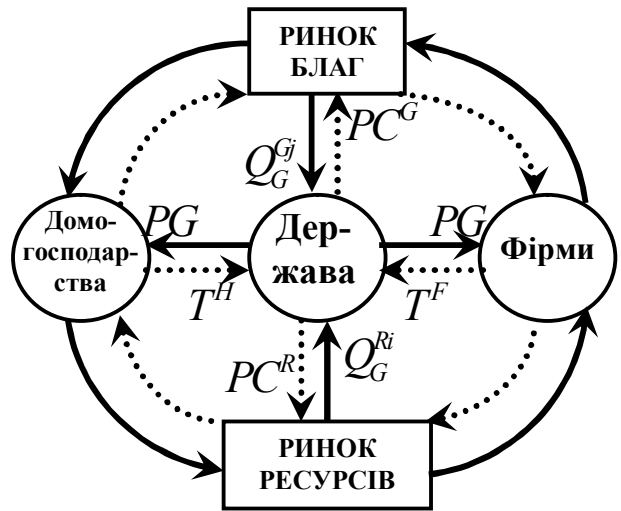


Рис. 2. Трьохсекторна модель макроекономічного кругообігу (домогосподарства, фірми і держава) в умовах ринкової економіки досконалої конкуренції

На ринку ресурсів нерезиденти можуть отримувати доходи I_Z^R від імпорту ресурсів, сума яких буде залежати від цін P^{Ri} ресурсів та обсягів Q_Z^{Ri} їх імпорту ($I_Z^R(P^{Ri}, Q_Z^{Ri})$), або здійснювати витрати C_X^R на придбання експортованих ресурсів, а сума даних витрат буде залежати від цін P^{Ri} ресурсів та обсягів

Q_X^{Ri} їх експорту ($C_X^R(P^{Ri}, Q_X^{Ri})$). При цьому для нерезидентів у процесі формування пропозиції імпортичних ресурсів ($Q_Z^{Ri}(P^{Ri} - CD)$) ціна буде зменшуватися, а при формуванні попиту на експортовані ресурси ($Q_X^{Ri}(P^{Ri} + CD)$) – зростати на

величину ставки встановлених державою митних платежів CD .

Нерезиденти також будуть представлені на ринках благ, де вони можуть здійснювати витрати $\tilde{N}_X^G$ на придбання експортованих

доходів від імпорту ресурсів I_Z^R та благ TR_Z^F) та притоку (сума обсягів імпорту капіталу K_Z і витрат нерезидентів на

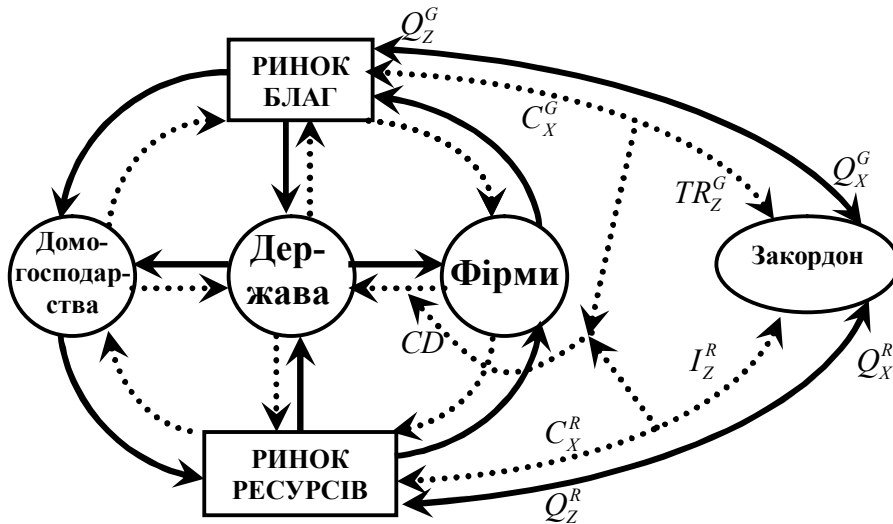


Рис. 3. Формування чотирьохсекторної моделі макроекономічного кругообігу (домогосподарства, фірми, держава і закордон) в умовах ринкової економіки досконалої конкуренції

благ Q_X^{Gj} , а сума даних витрат залежить від цін P^{Gj} та обсягів Q_X^{Gj} експорту благ ($C_X^G(P^{Gj}, Q_X^{Gj})$). На ринках благ іноземні фірми можуть також отримувати валові доходи TR_Z^F від продажу імпортованих благ і, відповідно, сума валових доходів фірм буде визначатися цінами P^{Gj} та обсягами Q_Z^{Gj} імпорту благ ($TR_Z^F(P^{Gj}, Q_Z^{Gj})$). При цьому митні платежі здійснюють аналогічний вплив на формування експортного попиту ($Q_X^{Gj}(P^{Gj} + CD)$) і імпортової пропозиції ($Q_Z^{Gj}(P^{Gj} - CD)$) благ. Відповідно до цього суттєвим джерелом державних доходів стає величина ставки митних платежів CD , обсяги імпорту та експорту ресурсів (Q_Z^{Ri}, Q_X^{Ri}) і благ (Q_Z^{Gj}, Q_X^{Gj}), а також рівноважні ціни ресурсів P^{Ri} та благ P^{Gj} .

Ми також спираємося на умову рівноваги платіжного балансу, тобто рівність обсягів відтоку (сума обсягів експорту капіталу K_X і

експортовані ресурси C_X^R та блага C_X^G) фінансових ресурсів.

Отже, дана модель в узагальненому вигляді відображає природу макроекономічного кругообігу в умовах відкритої ринкової економіки досконалої конкуренції на основі системи рівнянь (3), яка відповідає аналогічному графіку (Рис. 3).

Графічні й аналітичні моделі макроекономічного кругообігу доцільно використовувати для узагальнюючого відображення взаємодії макроекономічних суб'єктів з метою розвитку та практичного застосування цілісних уявлень про функціонування національної економіки на макrorівні. Важливим напрямком подальших досліджень даної проблеми є побудова чітких функціональних залежностей у кожному із компонентів даної моделі для посилення її прикладного характеру і створення можливостей використання на практиці.

Список літератури

1. Макроекономіка та макроекономічна політика: Навч. посіб. / За ред. Д.е.н., проф.. Мельник А.Ф. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 704с.
2. Мікроекономіка: Підручник. / За ред. В.Д.Базилевича. 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008, 679с.
3. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручн. для студ. екон. спец. закл. осв. у 2-х ч. / За заг. Ред. С.Будаговської. – К.: Основи, 2007. – 518с.
4. Ковальчук В.М., Сарай М.І.Ретроспектива світової економічної думки: Навч. пос. з історії екон. вчень. – Тернопіль: Астон, 2006. – 542с.
- 5.Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: пер. с англ. со 2-го изд. – М.: „Дело ЛТД”, 1993. – 864с.

Аннотація

Б. Д. Сторощук, И. Б. Бабух, Т. И. Олийник

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ МОДЕЛИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРУГОВОРОТА

Рассматривается структурно-логическая последовательность формирования и содержание графических и соответствующих им аналитических моделей двух-, трех- и четырехсекторного макроэкономического круговорота в условиях рыночной экономической системы.

Ключевые слова: макроэкономический круговорот, макроэкономические агрегаты, макроэкономическое моделирование, рыночная экономическая система.

Summary

Bogdan Storoshuk, Ilona Babuh, Tetyana Oliynyk

CONCEPTUAL PRE-CONDITIONS OF DESIGN MACROECONOMIC ROTATION

In this article the structurally-logical sequence of forming and maintenance of graphic and corresponding to them analytical models is examined foursectoral macroeconomic rotation in the conditions of the market economic system.

Keywords: macroeconomic rotation, macroeconomic design, market economic system.

**ДИНАМІЧНЕ ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИБУТКУ
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

Розглянуто економетричне моделювання прибутку комерційного банку на основі авторегресійних моделей розподіленого лага, побудовано декілька адекватних динамічних моделей. Знайдено оптимальну модель, яка враховує автокореляцію залишків.

Ключові слова: прибуток, автокореляція, авторегресійні моделі розподіленого лага.

Одним із основних сегментів у структурі фінансово-кредитної системи держави є банки. Прибуток – це один із основних показників функціонування будь-якої установи, тому особливо актуальним стає аналіз банківської діяльності з погляду прибутку. Величина прибутку банку хвилює і акціонерів, і інвесторів, і вкладників, адже саме прибутком визначається рівень дохідності та стабільності. Прибуток, отриманий комерційним банком, це матеріальна основа для його подальшого функціонування, а отримання прибутку – одна із основних цілей функціонування банків. Важливе питання про формування прибутку, яке на сьогодні залишається недостатньо дослідженим. У світі не існує єдиного підходу до проведення подібної роботи, а ті підходи, які існують, не враховують усіх факторів, під впливом яких змінюється його розмір.

Прибуток – це фінансовий результат діяльності банку, який розраховується, як різниця між його доходами та витратами. Доходи ж формуються за рахунок активних операцій банку, витрати – за рахунок пасивних операцій. Активи банку – це накопичені протягом діяльності банку ресурси, які в майбутньому приносять економічну вигоду і призводять до припливу грошових коштів в банківську установу.

Зобов'язання – це засоби, які банк залучив, запозичив і які перебувають в наявності тимчасово. Дослідимо залежність між обсягом активів, зобов'язань, капіталу та величиною прибутку комерційного банку.

У загальному стратегія дослідження може бути узагальнена такою схемою: 1) на основі економічної теорії сформуємо та оцінимо попередню модель, 2) продіагностуємо статистичні властивості отриманих результатів, 3) переглянемо специфікацію моделі з метою усунення недоліків.

Побудова лінійної моделі. Розглянемо часові ряди, що визначають розмір активів, зобов'язань, капіталу та прибутку комерційного банку за період з грудня 2004 по жовтень 2009. Кожен банк намагається проводити таку політику, яка б приводила до збільшення активів. З динаміки ряду активів, зображеної на рис. 1а, бачимо, що їх обсяг зростає з початку досліджуваного періоду до вересня 2008 року. Спад у наступні періоди зумовлений початком кризових явищ в економіці. Динаміка ряду зобов'язань (рис. 1б) подібна до динаміки ряду активів. Це закономірно, адже ці дві змінні тісно пов'язані, оскільки основна частка активів формується за рахунок залучених зобов'язань і збільшення останніх

неодмінно приводить до зростання активів. Динаміку капіталу зображено на рис. 1в. Він зростає плавно, тільки в на початку 2008р. відбувається відносно різке збільшення. Це зростання може

бути пов'язане з перерозподілом прибутку, одержаного банком у 2007 (рис. 1г).

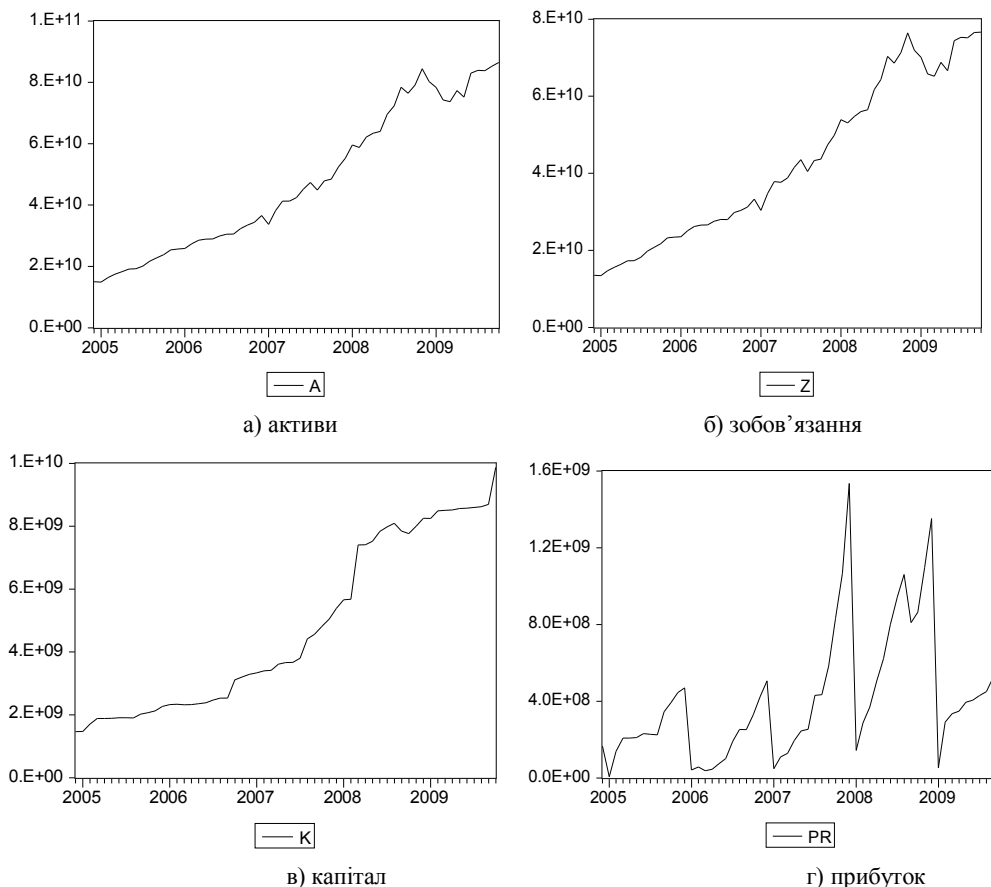


Рис. 1. Динаміка а) активів; б) зобов'язань; в) капіталу; г) прибутку

модель 1:

$$pr_t = c + \alpha_1 t + \alpha_1 cycle_t + \beta_1 a_t + \beta_2 z_t + \beta_3 k_t + u_t, \quad (1)$$

де pr_t - величина прибутку в момент часу t , a_t - величина активів в момент часу t , z_t - величина зобов'язань в момент часу t , k_t - величина капіталу в момент часу t .

Часові ряди, які ми розглядаємо, є нестационарними. З графіків видно, що математичне сподівання досліджуваних величин не є сталою величиною. З плином часу ряди піддаються

Для досліджуваних часових рядів спочатку розглянемо лінійний зв'язок:

зростаючій тенденції, причиною чого може бути або наявність тренду, або різницева стаціонарність ряду. Проводячи розширений тест Дікі-Фулера, ми одержали, що ряд прибутку містить тренд. Найпростіший спосіб усунення такої нестационарності – включення в модель часу як регресора. Наявність тренду в моделі (1) враховує змінна t . Змінна $cycle$ пояснює циклічність у зміні прибутку і визначається як 1/12 для січня,

2/12 для березня, ... , 12/12 для грудня кожного року.

З оцінювання й аналізу моделі 1 отримуємо, що коефіцієнти при змінних незначущі (малі значення t -статистик), що пояснюється присутністю явища мультиколінеарності – наявності тісної кореляції між пояснюючими змінними. За мультиколінеарності оцінки параметрів залишаються незміщеними, стандартні похибки обчислюються правильно, однак при цьому вони виявляються більшими, ніж були б за відсутності тісного зв'язку між регресорами. Звідси і маємо незначущість t -статистик параметрів моделі.

Для пом'якшення проблеми мультиколінеарності використаємо лагові значення змінних. Зауважимо, що кожна додаткова одиниця активів приносить банку прибуток не зразу, а лише через деякий проміжок часу. Це стає очевидним, якщо врахувати, що основною складовою активів є різні види

кредитів. Якщо у поточному місяці банк видав кредит, то перші платежі на користь банку надійдуть не в поточному місяці, а лише через деякий час. Подібна ситуація із зобов'язаннями. Виплати процентів по депозитах, що є основною витратною складовою зобов'язань, як правило, відбуваються через місяць після укладання угоди (депозити зі щомісячною виплатою відсотків) або в кінці терміну дії договору (3 місяці, 6 місяців чи рік часу тощо). Тому введемо в модель деяку динаміку, врахувавши залежність поточного значення прибутку не тільки від поточного значення пояснюючих величин, а й від їхніх лагових значень. Для визначення, які лагові значення слід включати в модель, дослідимо корелограми (таблиця 1), які показують ступінь кореляції між величиною прибутку в певний момент часу і активами, зобов'язаннями та капіталом декілька періодів назад.

Таблиця 1

Коефіцієнти кореляції між поточними значеннями прибутку та попередніми значеннями активів, зобов'язань і капіталу банку

i	PR, A(-i)	Согг	PR, Z(-i)	Согг	PR, K(-i)	Согг
0	. *****	0.6271	. *****	0.6284	. *****	0.6045
1	. *****	0.5841	. *****	0.5842	. *****	0.5710
2	. *****	0.5129	. *****	0.5093	. *****	0.5305
3	. *****	0.4799	. *****	0.4763	. *****	0.4980
4	. *****	0.4518	. *****	0.4488	. *****	0.4659
5	. *****	0.4154	. *****	0.4146	. *****	0.4131
6	. *****	0.3729	. *****	0.3722	. *****	0.3706
7	. *****	0.3349	. *****	0.3339	. *****	0.3362
8	. *****	0.3087	. *****	0.3092	. *****	0.2983
9	. *****	0.2744	. *****	0.2772	. *****	0.2465
10	. *****	0.2409	. *****	0.2468	. *****	0.1904
11	. *****	0.2244	. *****	0.2294	. *****	0.1814
12	. *****	0.2180	. *****	0.2248	. *****	0.1608

Зокрема, кореляція між поточною величиною прибутку та значенням активів, яке було один місяць тому становить 0,5841, два місяці тому - 0,5129, три місяці - 0,4799. Тобто запізнення досить суттєво впливають на поточне значення прибутку, тому їх треба включати при побудові оптимальної моделі. Аналогічну ситуацію маємо із

зобов'язаннями та капіталом: високі значення коефіцієнтів кореляції між прибутком та лагами даних регресорів також приводять нас до думки, що запізнення змінних слід розглядати при побудові специфікації. У результаті досліджень моделей з різними лаговими значеннями отримуємо декілька адекватних моделей:

модель 2:

$$pr_t = c + \alpha_1 t + \alpha_2 cycle_t + \beta_1 a_{t-1} + \beta_2 z_{t-1} + \beta_3 k_t + u_t \quad (2)$$

модель 3:

$$pr_t = c + \alpha_1 t + \alpha_2 cycle_t + \beta_1 a_{t-3} + \beta_2 z_{t-1} + \beta_3 k_t + u_t, \quad (3)$$

модель 4:

$$pr_t = c + \alpha_1 t + \alpha_2 cycle_t + \beta_1 a_{t-3} + \beta_2 z_{t-1} + \beta_3 k_{t-1} + u_t, \quad (4)$$

модель 5:

$$pr_t = c + \alpha_1 t + \alpha_2 cycle_t + \beta_1 a_{t-1} + \beta_2 z_{t-3} + \beta_3 k_t + u_t. \quad (5)$$

Порівнюючи побудовані моделі за допомогою коефіцієнтів детермінації та суми квадратів залишків, одержимо, що оптимальною буде специфікація (5). Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,73$ та статистика Фішера $F = 27,57$ свідчать про адекватність цієї моделі. Оцінки параметрів моделі вказують на те, що активи позитивно впливають на величину прибутку. Кожний додатковий мільярд активів, що був в наявності місяць тому, приносить банку збільшення прибутку в поточному періоді. Водночас зобов'язання негативно впливають на прибуток: кожен мільярд залучених 3 місяці тому коштів спричинює витрати у розмірі 24,547 мільйонів. Додатковий

мільярд капіталу спринює незначне зростання прибутку.

Побудова логарифмічно-лінійної моделі. Нелінійні співвідношення між змінними часто краще підходять для опису даних, ніж лінійні. Для опису багатьох економічних процесів використовують функції вигляду

$$Y = c X_1^{\alpha_1} X_2^{\alpha_2} \dots X_m^{\alpha_m} v, \quad (6)$$

які є нелінійними і за параметрами, і за змінними. Параметр α_i є еластичністю зміни Y за X_i і визначає відносну зміну Y на одиницю відносної зміни X_i . Функцію типу (6) можна перетворити в лінійну за допомогою логарифмування. Використаємо для моделювання

Альтернативні логарифмічно-лінійні специфікації з лагами								
	модель 7		модель 8		модель 9		модель 10	
	коефіцієнт	t -стат.	Коефіцієнт	t -стат.	коефіцієнт	t -стат.	коефіцієнт	t -стат.
c	95,1871	2,8466	72,9538	2,3165	106,9497	3,3923	74,7009	2,3497
t	0,1280	2,5475	0,0922	1,9383	0,1466	3,0651	0,0948	1,9744
$cycle$	2,5642	14,2831	2,5235	15,4157	2,5170	15,0868	2,5238	15,4917
$\ln a_{t-1}$							-2,0459	-1,8625
$\ln a_{t-3}$	-4,2959	-3,2940	-3,3788	-2,7868	-2,9968	-2,1652		
$\ln z_{t-1}$	-1,5333	-3,2940	-1,83711	-1,8178				
$\ln z_{t-2}$					-3,1891	-2,5705		
$\ln z_{t-3}$							-3,2089	-2,8289
$\ln k_t$			3,1496	6,6355			3,1046	6,0166
$\ln k_{t-1}$	2,7776	5,4684			2,6085	5,3729		
R^2	0,8485		0,8781		0,8526		0,8781	
ESS	7,0384		5,6637		6,8495		5,6637	
F	56,0491		72,0813		57,8707		72,4048	

прибутку функцію вигляду:

$$pr_t = c \cdot a_t^{\beta_1} z_t^{\beta_2} k_t^{\beta_3} v_t.$$

модель 6

$$\ln pr_t = c + \alpha_1 t + \alpha_2 cycle_t + \beta_1 \ln a_t + \beta_2 \ln z_t + \beta_3 \ln k_t + u_t$$

Проаналізувавши статистичні властивості моделі, одержуємо, що стандартні похибки коефіцієнтів є більшими, ніж самі значення параметрів. Для зменшення впливу мультиколінеарності замінимо деякі з поточних значень змінних їхніми лаговими значеннями. На основі корелограми для логарифмів змінних дослідимо декілька різних моделей. Результати оцінювання різних специфікацій наведені у таблиці 2.

Мультиколінеарність присутня і в цих моделях, однак з результатів оцінювання бачимо, що заміна поточних значень на лагові суттєво зменшує суму квадратів залишків (в моделі 6 ми мали $ESS=10,56$, в моделях з лагами – $ESS=5,66$). Порівнюючи моделі 7 – 10, бачимо, що коефіцієнти детермінації та суми квадратів залишків майже однаковими у всіх побудованих специфікаціях. Враховуючи, що у лінійну модель ми включали значення активів, яке було період тому, та лаги зобов'язань три періоди назад, зупинимось на специфікації 10.

Порівняння лінійної та логарифмічно-лінійної моделей. Ми побудували дві оптимальні моделі для опису прибутку: лінійну та логарифмічно-лінійну. Порівняти ці специфікації на основі коефіцієнта детермінації, статистики Фішера, стандартної похибки регресії чи інших стандартних, роздрукованих разом з результатами оцінювання, критеріїв не можна. Для порівняння двох конкурентних лінійних моделей використовують J -критерій. Маккінон, Вайт і Девідсон узагальнили J -критерій на випадок нелінійних регресій. Перевіряється гіпотеза

Лінеаризувавши її з допомогою логарифмування, а також врахувавши наявність тренду та циклічної компоненти, оцінимо таку модель:

$$H_0: Y = h^0(X, \beta) + u_0 \quad \text{проти}$$

альтернативи $H_1: g(Y) = h^1(Z, \gamma) + u_1$, де X, Z є векторами регресорів, β та γ - невідомі параметри, а нелінійна функція $g(Y)$ монотонна, неперервна та неперервно-диференційовна і не залежить від жодних нових параметрів. Змішану модель, що становить основу перевірки, записують у вигляді

$$(1 - \alpha)[Y - h^0(X, \beta)] + \alpha[h^1(Z, \gamma) - g(Y)] = u$$

Якщо $\hat{\gamma}$ є оцінкою параметра γ , то коефіцієнти β та α оцінюються методом максимізації функції правдоподібності. Модифікована форма J -критерію одержала назву P_E -критерію. P_E -критерій можна використати для вибору між лінійною та лог-лінійною специфікацією. Порівняємо дві альтернативні моделі:

$$H_0: Y = X\beta + u_0,$$

$$H_1: \ln Y = \gamma \ln X + u_1.$$

P_E - критерій перевірки гіпотези H_0 проти H_1 , здійснюється за допомогою тестування значущості коефіцієнта α у моделі

$$Y = X\beta + \alpha[\ln \hat{Y} - \ln(X \hat{\beta})] + u$$

Другий доданок являє собою різницю між прогнозами $\ln Y$, одержаних з лог-лінійної та лінійної моделі відповідно. Ми можемо також поміняти ролі гіпотез і перевірити H_1 як альтернативну до H_0 .

Використовуючи P_E -критерій, порівняємо раніше оцінені лінійну модель (5) та лог-лінійну модель 10. Перевірку H_1 , як альтернативної до H_0

гіпотези, ми будемо здійснювати на основі такої моделі:

$$pr_t = c_1 + \alpha_1 t + \alpha_2 cycle_t + \beta_1 a_{t-1} + \beta_2 z_{t-3} + \beta_3 k_t + \gamma v + u_t, \quad (7)$$

де

$$v_t = \hat{c} + \hat{\phi}_1 t + \hat{\phi}_2 cycle_t + \hat{\phi}_1 \ln a_{t-1} + \hat{\phi}_2 \ln z_{t-3} + \hat{\phi}_3 \ln k_t - \ln \hat{pr}$$

. Статистика Стьюдента коефіцієнта γ у моделі (7) дорівнює $t_\gamma = 3,723$, що перевищує критичне значення. Тому ми можемо стверджувати, що змінна v , яка включена в модель (7), є значущою. Отже, для опису взаємозв'язку між прибутком і активами, зобов'язаннями та капіталом комерційного банку краще підходить лінійно-логарифмічна модель 10. Помінявши гіпотези місцями, знову ж таки робимо висновок, що лінійно-логарифмічна модель є кращою для опису даних.

модель 11:

$$\ln pr_t = c + \alpha_1 t + \gamma_1 dummy \times t + \alpha_2 cycle_t + \gamma_2 dummy \times cycle_t + \beta_1 \ln a_{t-1} + \gamma_3 dummy \times \ln a_{t-1} + \beta_2 \ln z_{t-3} + \gamma_4 dummy \times \ln z_{t-3} + \beta_3 \ln k_t + \gamma_5 dummy \times \ln k_t + u_t, \quad (8)$$

де $dummy$ – бінарна змінна визначена таким чином: $dummy=0$ для періоду часу від грудня 2004 до вересня 2008 (докризисний період) і $dummy=1$ для

Використання фіктивних змінних у логарифмічній моделі. З динаміки зміни рядів, що розглядаються (рис.1), бачимо, що до вересня 2008 року значення змінних плавно зростали, а у наступні місяці їх характерні особливості змінилися. Ці зміни пов'язані з початком кризових явищ в Україні, тому включимо в модель 10 фіктивні змінні, які будуть відображати додатковий вплив кожної з пояснюючих змінних на величину прибутку у період кризи, тобто розглянемо специфікацію

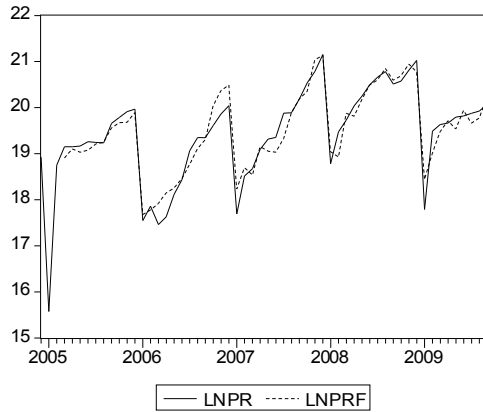
спостережень протягом жовтня 2008 – жовтня 2009 (період кризи). Результати оцінювання наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Результати оцінювання моделі 11

Dependent Variable: LNPR				
Sample(adjusted): 2005:03 2009:10				
Included observations: 56 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	82.08487	32.43978	2.530377	0.0150
T	0.109116	0.049040	2.225037	0.0311
DUMMY*T	-1.109794	1.607675	-0.690310	0.4935
CYCLE	2.419038	0.174626	13.85270	0.0000
DUMMY*CYCLE	11.49186	18.75176	0.612842	0.5431
LNA(-1)	-3.146205	1.167281	-2.695328	0.0099
DUMMY*LNA(-1)	0.010965	0.015643	0.700930	0.4870
LNZ(-3)	-2.413187	1.081857	-2.230597	0.0307
DUMMY*LNZ(-3)	0.453211	0.751641	0.602962	0.5496
LNK	3.099462	0.496940	6.237093	0.0000
DUMMY*LNK(-0)	1.811226	2.562022	0.706952	0.4832
R-squared	0.907104	Mean dependent var		19.52735
Adjusted R-squared	0.886461	S.D. dependent var		0.919374
S.E. of regression	0.309788	Akaike info criterion		0.668313
Sum squared resid	4.318595	Schwarz criterion		1.066150
Log likelihood	-7.712757	F-statistic		43.94141
Durbin-Watson stat	1.565524	Prob(F-statistic)		0.000000

Динаміку оцінених за моделлю 11 значень $\ln \hat{pr}$ разом з реальними значеннями логарифмів прибутку банку



$\ln pr$ можна зображено на рис.2, звідки бачимо, що оцінені за моделлю значення є дуже близькими до реальних значень.

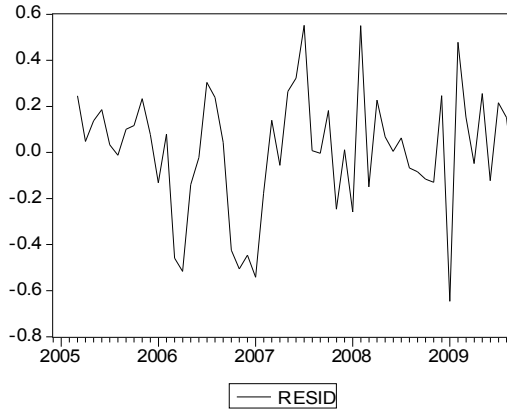


Рис. 2. Динаміка а) реальних ($\ln pr$) та оцінен ($\ln \hat{pr}$) значень логарифмів прибутку, б) залишків моделі 11.

Порівнюючи модель 11 з моделлю без фіктивних змінних 10, отримуємо, що згода моделі покращується $R^2 = 0,91$. Крім того, не зважаючи на збільшення кількості регресорів значення статистичних критеріїв є меншими (зокрема, для моделі 10 критерій Акайка дорівнює $AIC = 0,7609$, а для моделі 11 – $AIC = 0,6683$).

Дослідження автокореляції залишків. У регресійному аналізі з використанням часових рядів залишки моделі часто корелюють між собою, тому перевіримо модель 11 на наявність автокореляції. До цього часу ми припускали, що значення випадкового члена u_t у будь-який період визначається не залежно від його попередніх значень. Тобто ми припускали, що теоретичні коваріації між u_i та u_j дорівнюють нулю при $i \neq j$. Якщо ця умова не виконується, то ряд залишків підпадає під вплив автокореляції. Внаслідок оцінювання моделі з автокореляцією звичайним МНК отримаємо, що коефіцієнти моделі

залишаються незміщеними, але не є ефективними, у цьому випадку можна знайти альтернативні незміщені оцінки з меншою дисперсією. Другим важливим наслідком автокореляції є те, що стандартні похибки оцінюються неправильно. Стандартна статистика для перевірки моделі на наявність автокореляції – це статистика Дарбіна-Уотсона, яка обчислюється на основі відхилень за формулою:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^T (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=2}^T e_t^2}.$$

З результатів оцінювання моделі 11 отримуємо, що статистика Дарбіна-Уотсона дорівнює $DW = 1,565524$ і вказує на наявність автокореляції. Динаміка залишків моделі зображена на рис. 2, а в таблиці 4 наведена поведінка їх автокореляційної (ACF) та часткової автокореляційної (PACF) функцій.

Таблиця 4

Коефіцієнти автокореляції та часткові коефіцієнти автокореляції залишків моделі 11

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. **	. **	1	0.202	0.202	2.4126	0.120
. **	. *	2	0.197	0.163	4.7429	0.093
. *	. *	3	-0.068	-0.143	5.0234	0.170
. *	. **	4	-0.184	-0.195	7.1295	0.129
. *	. *	5	-0.178	-0.083	9.1557	0.103
. **	. *	6	-0.228	-0.133	12.542	0.051
. *	. *	7	0.069	0.169	12.857	0.076
. .	. .	8	-0.016	-0.035	12.875	0.116
. *	. *	9	0.171	0.074	14.885	0.094
. *	. *	10	0.188	0.120	17.378	0.066
. *	. **	11	-0.081	-0.227	17.855	0.085
. .	. .	12	0.049	0.062	18.034	0.115

Дослідимо, якого типу автокореляція присутня в ряді залишків моделі 11. Найбільш загальним типом є автокореляція першого порядку, яка описується авторегресійним процесом AR(1), тобто, випадковий член в моделі формується наступним чином

$$u_t = \rho u_{t-1} + \varepsilon_t. \quad (9)$$

Даний тип автокореляції називається авторегресійним першого порядку, оскільки u_t залежить лише від u_{t-1} та

інновацій ε_t . Дослідимо чи залежність у ряді залишків моделі 11 можна описати за допомогою авторегресійного процесу першого порядку (9), а також дослідимо ще декілька AR-моделей вищих порядків:

$$u_t = \rho_1 u_{t-1} + \rho_2 u_{t-2} + \varepsilon_t,$$

$$u_t = \rho_1 u_{t-1} + \rho_2 u_{t-2} + \rho_3 u_{t-3} + \varepsilon_t,$$

$$u_t = \rho_1 u_{t-1} + \rho_2 u_{t-2} + \rho_3 u_{t-3} + \rho_4 u_{t-4} + \varepsilon_t.$$

Результати оцінювання цих специфікацій наведені у таблиці 5.

Таблиця 5

Альтернативні AR - моделі для залишків								
	AR(1)		AR(2)		AR(3)		AR(4)	
	коефіцієнт	t-стат.	коефіцієнт	t-стат.	коефіцієнт	t-стат.	коефіцієнт	t-стат.
u_{t-1}	0,2057	2,5567	0,2004	2,2060	0,2017	2,1658	0,2176	2,0564
u_{t-2}	-	-	0,0744	0,4943	0,1198	0,6766	0,1156	0,6417
u_{t-3}	-	-	-	-	-0,1091	-0,5847	0,0006	0,0029
u_{t-4}	-	-	-	-	-	-	-0,2183	-1,1325

Коефіцієнти при лагових значеннях залишків, порядку вищого за 1, є незначущими. Статистика Стьюдента параметра в AR(1)-моделі при лагу в один період дорівнює $t_{u_{t-1}} = 2,5567$ і вказує на значущість цього коефіцієнта.

Отже, залишки побудованої моделі є AR(1) процесом.

Наявну в моделі 11 автокореляцію можна усунути за допомогою перетворення моделі. Для цього спочатку запишемо модель 11 з часовим лагом в один період:

$$\ln pr_{t-1} = c + \alpha_1(t-1) + \gamma_1 dummy \times (t-1) + \alpha_2 cycle_{t-1} + \gamma_2 dummy \times cycle_{t-1} + \beta_1 \ln a_{t-2} + \gamma_3 dummy \times \ln a_{t-2} + \beta_2 \ln z_{t-4} + \gamma_4 dummy \times \ln z_{t-4} + \beta_3 \ln k_{t-1} + \gamma_5 dummy \times \ln k_{t-1} + u_{t-1}$$

Помноживши одержаний вираз на ρ , і віднявши від (8) одержимо нелінійну

специфікацію для дослідження зв'язку між логарифмами прибутку, активів, зобов'язань та капіталу:

модель 12:

$$\begin{aligned} \ln pr_t = & (c - c\rho + \alpha_1\rho) + \gamma_1\rho dummy + \alpha_1(1 - \rho)t + \gamma_1(1 - \rho)dummy \times t + \rho \ln pr_{t-1} + \\ & + \alpha_2 cycle_t - \rho\alpha_2 cycle_{t-1} + \gamma_2 dummy \times cycle_t - \rho\gamma_2 dummy \times cycle_{t-1} + \\ & + \beta_1 \ln a_{t-1} - \rho\beta_1 \ln a_{t-2} + \gamma_3 dummy \times \ln a_{t-1} - \rho\gamma_3 dummy \times \ln a_{t-2} + \\ & + \beta_2 \ln z_{t-3} - \rho\beta_2 \ln z_{t-4} + \gamma_4 dummy \times \ln z_{t-3} - \rho\gamma_4 dummy \times \ln z_{t-4} + \\ & + \beta_3 \ln k_t - \rho\beta_3 \ln k_{t-1} + \gamma_5 dummy \times \ln k_t - \rho\gamma_5 dummy \times \ln k_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

У цій моделі залишки ε_t вже не корелюють між собою. Модель 12 містить нелінійне обмеження на коефіцієнти, яке полягає у тому, що коефіцієнт при кожному лаговому значенні незалежної змінної дорівнює добутку коефіцієнтів при її поточному значенні і при лаговому значенні залежної змінної, взятого зі знаком мінус. Це означає, що тут ми не можемо

використати звичайний МНК. Замість нього можна використати деяку процедуру нелінійного оцінювання (нелінійний МНК або метод максимальної правдоподібності). Для знаходження коефіцієнтів моделі з обмеженнями 12 використаємо нелінійний метод найменших квадратів. Результати оцінювання наведені в таблиці 6.

Таблиця 6

Результати оцінювання нелінійної моделі 12				
Dependent Variable: LNPR				
Convergence achieved after 85 iterations				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	18.50247	37.45913	0.493938	0.6239
C(2)	0.045324	0.060113	0.753990	0.4550
C(3)	0.101580	0.050126	2.026499	0.0489
C(4)	2.586989	0.177820	14.54834	0.0000
C(5)	-3.536188	2.144349	-1.649073	0.1064
C(6)	-1.723007	1.056986	-1.630114	0.1104
C(7)	-0.031009	0.020095	-1.543079	0.1301
C(8)	0.773187	0.939198	0.823242	0.4149
C(9)	-0.193604	0.090106	-2.148626	0.0373
C(10)	0.979010	0.799417	1.224656	0.2274
C(11)	0.060420	0.069882	0.864597	0.3921
C(12)	0.749923	0.086654	8.654202	0.0000
R-squared	0.934252	Mean dependent var	19.53417	
Adjusted R-squared	0.917433	S.D. dependent var	0.926417	
S.E. of regression	0.266201	Akaike info criterion	0.381097	
Sum squared resid	3.047098	Schwarz criterion	0.819061	
Log likelihood	1.519829	Durbin-Watson stat	2.151525	

Тут використано такі співвідношення між коефіцієнтами з таблиці 7 та моделі 12: $C(1) = c$, $C(2) = \alpha_1$, $C(3) = \gamma_1$, $C(4) = \alpha_2$, $C(5) = \gamma_2$, $C(6) = \beta_1$, $C(7) = \gamma_3$, $C(8) = \beta_2$, $C(9) = \gamma_4$, $C(10) = \beta_3$, $C(11) = \gamma_5$, $C(12) = \rho$. Оцінка коефіцієнта ρ дорівнює 0,74. Статистика Стьюдента вказує на значущість цього параметра. Для моделі 12 коефіцієнт детермінації збільшився $R^2 = 0,93$, а значення

критерію Акайка значно зменшилось $AIC = 0,3811$.

Побудова авторегресійної моделі розподіленого лага. Ми розглядали регресію 11 з випадковим членом u_t , що піддається автокореляції першого порядку (9), і яка зводиться до нелінійної моделі 12. Альтернативною до цієї моделі є загальна авторегресійна модель розподіленого лага $ARDL(1, 4)$:

модель 13:

$$\ln pr_t = c_1 + c_1 dummy + \lambda_0 t + \lambda_1 dummy \times t + \lambda_2 cycle_t + \lambda_3 dummy \times cycle_t + \lambda_4 cycle_{t-1} + \\ + \lambda_5 dummy \times cycle_{t-1} + \lambda_6 \ln a_{t-1} + \lambda_7 dummy \times \ln a_{t-1} + \lambda_8 \ln a_{t-2} + \lambda_9 dummy \times \ln a_{t-2} + \\ + \lambda_{10} \ln z_{t-3} + \lambda_{11} dummy \times \ln z_{t-3} + \lambda_{12} \ln z_{t-4} + \lambda_{13} dummy \times \ln z_{t-4} + \\ + \lambda_{14} \ln k_t + \lambda_{15} dummy \times \ln k_t + \lambda_{16} \ln k_{t-1} + \lambda_{17} dummy \times \ln k_{t-1} + \lambda_{18} \ln pr_{t-1} + \varepsilon_t$$

на коефіцієнти якої накладаються обмеження:

$$\lambda_k = -\lambda_{18} \lambda_{k-1}, \quad k = 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15, 17. \quad (10)$$

Перевірка цих обмежень дає нам змогу виконати відповідний тест на коректність специфікації моделі. Це дозволить нам

відділити випадок, коли DW - статистика мала через те, що випадковий член дійсно піддається автокореляції першого порядку, від тих випадків, коли вона мала з інших причин. Результати оцінювання специфікації 13 наведені в таблиці 7.

Таблиця 7

Результати оцінювання ARDL моделі 13

Dependent Variable: LNPR

Included observations: 55 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	64.92761	26.00135	2.497086	0.0175
DUMMY	-15.31862	317.7578	-0.048208	0.9618
T	0.096682	0.038203	2.530724	0.0162
DUMT	-2.636152	5.760018	-0.457664	0.6501
CYCLE	2.567914	0.138484	18.54302	0.0000
DUMCYC	64.42142	48.29470	1.333923	0.1911
CYCLE(-1)	-1.659654	0.320298	-5.181586	0.0000
DUMCYC(-1)	-36.31085	67.19458	-0.540384	0.5925
LNA(-1)	-1.497861	0.949184	-1.578051	0.1238
DUMLNA(-1)	4.925386	2.479684	1.986296	0.0551
LNA(-2)	0.362623	1.034245	0.350616	0.7280
DUMLNA(-2)	-0.000550	0.013097	-0.041957	0.9668
LNZ(-3)	-1.253144	0.938765	-1.334885	0.1908
DUMLNZ(-3)	2.564324	1.928511	1.329691	0.1925
LNZ(-4)	-0.796435	0.895615	-0.889261	0.3801
DUMLNZ(-4)	-1.381582	2.686912	-0.514189	0.6104
LNK	0.998981	0.681427	1.466014	0.1518
DUMLNK	3.630789	3.532243	1.027899	0.3113
LNK(-1)	-0.184297	0.622522	-0.296050	0.7690
DUMLNK(-1)	-4.214314	3.438506	-1.225623	0.2288
LNPR(-1)	0.554926	0.127296	4.359330	0.0001
R-squared	0.971755	Mean dependent var	19.53417	
Adjusted R-squared	0.955141	S.D. dependent var	0.926417	
S.E. of regression	0.196214	Akaike info criterion	-0.176248	
Sum squared resid	1.309003	Schwarz criterion	0.553691	
Log likelihood	24.75524	F-statistic	63.59537	
Durbin-Watson stat	1.866912	Prob(F-statistic)	0.000000	

У моделі 13 змінна прибутку з лагом в один період входить до пояснюючих змінних. Використання лагової залежної змінної викликає зміщеність оцінок при використанні МНК на скінченних вибірках, однак на практиці такого роду зміщення не вважається серйозним та ігнорується. Але якщо випадковий член піддається автокореляції, то ситуація повністю змінюється. Тому дослідимо

проблему автокореляції в моделі 13. Якщо автокореляція залишків ε_t описується AR(1) процесом, то у цьому випадку порушується четверта умова теореми Гауса-Маркова: одна зі змінних ($\ln pr_{t-1}$) визначається змінною ε_{t-1} , яка входить у випадковий член. Внаслідок цього МНК дає незмістовні оцінки. Тому перед тим, як виконати тест на загальний

множник, перевіримо, чи дана модель вільна від автокореляції. Інакше ні модель 11 з врахуванням автокореляції залишків, ні авторегресійна модель розподіленого лага 13 не будуть адекватними специфікаціями.

Дарбін та Уотсон відмітили, що у випадку наявності в регресії лагової залежної змінної, використання DW -статистики не коректне, оскільки вона може наближатися до двох, що призводить до помилки 2 роду. У такому випадку можна використовувати h – статистику Дарбіна, яка визначається як

$$h = \hat{\rho} \sqrt{\frac{n}{1 - n s_{\alpha}^2}} \quad (11)$$

де $\hat{\rho}$ – оцінка параметра $AR(1)$ -моделі для залишків, s_{α}^2 – оцінка дисперсії коефіцієнта при лаговому значенні залежної змінної, n – кількість спостережень в рівнянні регресії. Оцінити ρ можна різними способами, але найзручніше використовувати

$$H_0 : \lambda_3 = -\lambda_8 \lambda_2, \lambda_5 = -\lambda_8 \lambda_4, \lambda_7 = -\lambda_8 \lambda_6, \lambda_9 = -\lambda_8 \lambda_8, \\ \lambda_{11} = -\lambda_8 \lambda_{10}, \lambda_{13} = -\lambda_8 \lambda_{12}, \lambda_{15} = -\lambda_8 \lambda_{14}, \lambda_{17} = -\lambda_8 \lambda_{16}.$$

Для цього використаємо критерій множників Лагранжа:

$$\lambda = n \ln \left(\frac{ESS_R}{ESS_U} \right),$$

де n – кількість спостережень в регресії, ESS_R та ESS_U – сума квадратів залишків відповідно моделі 12, яка враховує автокореляцією залишків в моделі 11 і авторегресійної моделі розподіленого лага 13. При нульовій гіпотезі про виконання обмежень тестова статистика має розподіл χ^2 з m ступенями свободи, де m – кількість обмежень. Якщо нульова гіпотеза не відхиляється, то ми робимо висновок про адекватність специфікації з $AR(1)$, тобто моделі 12. Якщо гіпотеза відхилена, то потрібно використовувати

залежність $\rho = 1 - DW / 2$. Оцінка дисперсії залежної змінної одержується шляхом піднесення стандартної похибки до квадрата. При виконанні нульової гіпотези про відсутність автокореляції на великих вибірках h має стандартний нормальний розподіл.

З результатів оцінювання моделі 13 отримуємо, що статистика Дарбіна-Уотсона дорівнює $DW = 1,8669$. Звідси ми можемо знайти оцінку ρ : $\rho = 0,06654$. Стандартна похибка лагової залежної змінної дорівнює $0,127296$, тому оцінка дисперсії коефіцієнта $s_{\alpha}^2 = 0,0162$. Отже, одержимо таке значення статистики $h = 1,4963$. Значення тестової статистики менше за критичне значення $1,96$, тому в моделі 13 автокореляція відсутня.

Порівняємо моделі 12 і 13, тобто перевіримо, чи для моделі 13 виконуються обмеження (10). Отже, протестуємо гіпотезу

авторегресійну модель розподіленого лага $ARDL$, що включає лагову величину залежної змінної і лагові значення усіх пояснюючих змінних в якості регресорів. У нашому випадку значення статистики

$$\lambda = 55 \ln \left(\frac{3,0471}{1,3090} \right) = 46,47$$

більше за критичне значення, тому ми можемо зробити висновок, що авторегресійна модель розподіленого лага $ARDL(1,4)$ – ліпша для опису даних.

При використанні моделі без обмежень часто виникає проблема мультиколінеарності. Однак її можна усунути виключенням цих змінних, коефіцієнти яких незначущі. Тому наступний логічний крок – це виключити з моделі ті значення лагових незалежних

змінних, коефіцієнти яких незначущі. Але оскільки мультиколінеарність призводить до малих t -статистик, то залишається небезпека виключення тих змінних, які насправді входять в модель. Отже, можемо усунути важливі змінні і знову матимемо автокореляцію залишків.

модель 14:

$$\ln pr_t = c_0 + \lambda_1 t + \lambda_2 cycle_t + \lambda_3 \ln a_{t-1} + \lambda_4 dummy \times \ln a_{t-1} + \lambda_5 \ln z_{t-3} + \lambda_6 dummy \times \ln z_{t-3} + \lambda_7 \ln k_t + \lambda_8 dummy \times \ln k_t + \lambda_9 \ln pr_{t-1} + u_t$$

Результати оцінювання цієї специфікації показують погіршення згоди, а також збільшення суми квадратів залишків і статистичних критеріїв Акайка та Шварца, крім того залишки цієї моделі є автокореляційним процесом.

Модель з лаговою залежною змінною для логарифмів прибутку набуде такого вигляду:

Дослідимо залишки побудованої моделі 13. Їхню динаміку, разом з оціненими та реальними значеннями наведено на рис. 3. Статистики Лjung-Бокса та Бокса-Пірса ($LB=5,2227$, $BP=5,6722$) свідчать про те, що залишки є білим шумом.

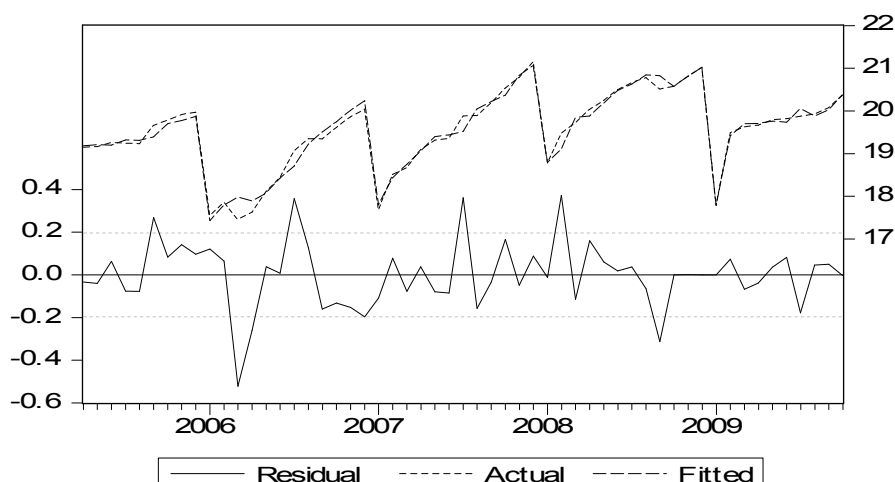


Рис. 3. Динаміка залишків моделі 13

Висновки. Підсумуємо результати моделювання прибутку банку. Дослідження ми розпочали зі статичної моделі для прибутку. Порівнюючи різноманітні лінійні моделі на основі критерію Фішера, коефіцієнта детермінації, суми квадратів залишків моделі, ми знайшли оптимальну модель. Далі, припустивши, що правильно буде моделювати логарифми прибутку, ми здійснили порівняння лінійної та лог-лінійної моделі за допомогою R_E -критерію і дійшли до висновку, що специфікація моделі з логарифмами кращою. Для дослідження додаткового

впливу регресорів на прибуток в період кризи в модель було введено фіктивні змінні, що значно покращило властивості моделі. Проте у всіх моделях низьке значення статистики Дарбіна-Уотсона вказувало на те, що залишки побудованої моделі корелюють, тому ми розглядали три альтернативні динамічні специфікації, які усували проблему автокореляції: 1) модель 11 з автокореляцією випадкового члена, яка зводиться до нелінійної моделі 12; 2) авторегресійну модель розподіленого лага 13 з лаговими значеннями змінних і

без обмежень на параметри; 3) модель часткового корегування 14.

Порівняння таких альтернативних моделей часто технічно складне, але тут маємо випадок вкладених моделей. Модель 13 найбільш загальна з усіх побудованих. Специфікація 12 є спрощенням моделі 13 за умови, що тест на загальний множник не дає відмови від обмежень. При порівнянні моделей 12 та 13 ми одержали, що неявне обмеження на загальний множник відхиляється, тому надали перевагу моделі 13. В результаті незначущості коефіцієнтів при включених лагових значеннях незалежних змінних ми перейшли до моделі 14, яку усунули з розгляду через автокореляцію залишків. Отже, модель ARDL(1,4) без обмежень адекватна

специфікацію, яка моделює динаміку зміни прибутку комерційного банку.

Список літератури

1. Mills T.C. The econometric modelling of financial times series. — Cambridge: Cambridge university Press, 1998.
2. Hamilton, James D. Times series analysis. — Published by Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1994.
3. Verbeek, Marno. A guide to modern econometrics. — John Wiley and Sons, Ltd, 2000 — UD, England.
4. Charemza W.W., Deadman D.F. New direction in econometric practice. — Brookfield: Edward Eglar, 1992.

Аннотация

М.О. Оліскевич, М. М. Лыгор

ДИНАМИЧЕСКОЕ ЭКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рассмотрено эконометрическое моделирование прибыли коммерческого банка на основе авторегрессионных моделей распределенного лага, построено несколько адекватных динамических моделей. Найдена оптимальная модель, которая учитывает автокорреляцию остатков.

Ключевые слова: прибыль, автокорреляция, авторегрессионные модели распределенного лага.

Summary

Marianna Oliskevych, Mariya Lyhor

DYNAMIC ECONOMETRIC MODELLING OF THE PROFIT OF THE COMMERCIAL BANK

Econometric modelling of the profit of the commercial bank on the basis of autoregressive distributed lag models is considered. Few adequate dynamic models are constructed. The optimal model which considers autocorrelation in the residuals is found.

Key words: profit, autocorrelation, autoregressive distributed lag models.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Щурик М.В. Об'єднання сільськогосподарських угідь як найважливіша передумова побудови земельних господарств.....	3
Шинкарук Л.В. Макроекономічна динаміка та передумови фінансово-економічної кризи в Україні.....	9
Білик Л.С., Білик Р.Р. Проблеми управління просторовим розвитком регіону.....	15
Височанський В. Ю. Оцінка конкурентоспроможності вітчизняної економіки як чинника європейської інтеграції України.....	20
Шилепницький П.І. Аналіз європейської регіональної політики.....	26
Запал В.С. Ефективність суспільного відтворення регіону: методи оцінки в сучасних умовах.....	32
Лебедева Л.В. Протиріччя та недоліки інноваційної політики держави в Україні.....	41
Тоноян Т.З., Лепян М.К. Здоров'я населення - основа формування людського капіталу і розвитку економіки.....	47
Тимоць М.В. Інституційне забезпечення інноваційного процесу збереження та поліпшення земельних ресурсів.....	52
Тимчук О.Й. Ринкова трансформація економіки: необхідність та особливості.....	56
Воськало В.І. Національні пріоритети та сегрегаційні інтереси як детермінанти національної стратегії житлового будівництва.....	61
Іщенко С.В. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: сучасний стан та проблеми.....	67
Антохов А.А. Взаємодія ринку освітніх послуг з регіональними ринками.....	73

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Дронь Є.В. Кваліфікаційні рівні та їх використання при підборі персоналу.....	79
Михайлюк І.М. Інституційні чинники інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.....	83
Щелкунова В.А. Проблема та особливості відтворення основних фондів на міському електричному транспорті в умовах ринкових трансформаций.....	87
Стріблянська І.А. Аналіз методологічних підходів до управління і координації управлінськими потоками.....	93
Виноградова О.Р. Основні напрямки адаптивного планування виробництва на промислових підприємствах.....	97
Далека М.В. Управління якістю пасажирських перевезень в міському електричному транспорті в умовах ринкової трансформації.....	101
Гилка М.Д. Залучення прямих іноземних інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області.....	105

ФІНАНСИ

Небава М. І. Фінансова напруженість у пенсійній системі України та альтернативи щодо її зниження.....	110
Шашкевич О.Л., Машко А.І. Економічна сутність та причини дефіциту державного бюджету.....	118
Швець Н.Р. Методи регулювання входження банківських установ на фінансовий ринок.....	122
Грешко Р.І. Проблеми неплатоспроможності підприємств молочної промисловості Чернівецької області.....	129
Марусяк Н. Л. Формування оборотного капіталу підприємств у сучасних умовах господарювання.....	135
Мягкий М.В. Цикли та кризи грошей в історії.....	140
Кислий О. С. Методичні підходи до оцінки розвитку корпоративного банкінгу.....	148
Белінський П.І., Грушицька Г.В. Місцеві бюджети розвитку в Україні.....	154
Крупей О.М. Проблеми обслуговування державного боргу України.....	158
Коверда В.М. Індексні інвестиційні фонди - нові фінансові інститути колективних інвестицій і біржових технологій на світовому фінансовому ринку.....	163
Кисла Н.В. Привабливість інвестування в Україні, механізм забезпечення зацікавленості інвесторів.....	170
Продан Т.Я., Онопко М.О. Особливості регулювання грошового обігу в умовах світової фінансової кризи.....	176
Олійник І.В., Сокирко О. І. Сучасні тенденції розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні.....	181

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

Драбаніч А.В. Планування СПКЯП при постачанні продукції споживачам дрібними партіями.....	185
Білокурський Р.Р., Кілей Ю.Г. Нечітке моделювання еколого-економічного міжгалузевого балансу.....	191
Сторощук Б.Д., Бабух І.Б., Олійник Т.І. Концептуальні передумови моделювання макроекономічного кругообігу.....	197
Олісевич М.О., Лигор М.М. Динамічне економетричне моделювання прибутку комерційного банку.....	202