

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, перший віце-президент Спілки будівельників України, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Гнебіденко Іван Федорович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Гудзинський Олексій Дмитрович, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Киричук Олександр Васильович, завідувач кафедри психології ІПК ДСЗУ, доктор педагогічних наук, професор

Корецький Микола Христофорович, в. о. ректора, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, д-р наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Кривобороденко Геннадій Павлович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олексій Миколайович, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

Момир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Радиш Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентіві України, д-р наук з державного управління, професор

Розпугенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентіві України, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УААН, заслужений діяч науки і техніки України

Сорока Микола Петрович, д-р наук з державного управління, професор, народний депутат України

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Тян Рево Борисович, завідувач кафедри фінансів і маркетингу ДВНЗ Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, д-р екон. наук, д-р тех. наук, академік Академії будівництва України

Федоренко Станіслав Валентинович, доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентіві України, д-р наук з державного управління, професор

№ 6

червень 2013

Журнал засновано у січні 2003 року.

Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2),

ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)

Свідоцтво КВ № 9144,

від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, а/с 61

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Пашко О. В.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Ромашко Р. В.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою

ІПКДСЗУ 20.06.13 р.

Підписано до друку 20.06.13 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 28,1.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2006/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2013

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 6/2013

Економічна
наука

<u>Головінов О. М.</u>	
Інноваційна активність і інноваційні процеси в національній економіці	4
<u>Кузьменко О. В.</u>	
Формування методологічних засад концепції регулювання активного перестраховання на основі застосування нечітких когнітивних карт	9
<u>Будник В. А.</u>	
Досвід застосування концесій державного майна	14
<u>Павлова Г. Є.</u>	
Сутність поняття державного регулювання аграрного сектора економіки	17
<u>Жувагіна І. О.</u>	
Теоретичні аспекти визначення економічного потенціалу підприємства	19
<u>Демчук О. В.</u>	
Проблеми оптимізації ефективності управління фінансово-хозяйственной діяльністю рибної отрасли АР Крима на сучасному етапі	22
<u>Корсак В. І.</u>	
Актуальні проблеми регулювання галузі роздрібної торгівлі	25
<u>Касьянова В. А.</u>	
Скорінгова модель оцінки кредитоспроможності фізичних осіб у банку	27
<u>Гуляєва Н. М., Охотніков А. В.</u>	
Експлікація визначальних факторів типізації комерційних контрактів підприємства за неінституціональною теорією	29
<u>Довгань Л. Є., Воржакіна Ю. П.</u>	
Стан та перспективи розвитку поліграфічної промисловості України	34
<u>Зайченко В. В., Лаптева А. В.</u>	
Методика розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ	39
<u>Ковач М. Й.</u>	
Інноваційний розвиток санаторно-курортного господарства регіону: проблеми і ризики	43
<u>Ведміг Н. І.</u>	
Критерії сегментації ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг	46
<u>Могилевская О. Ю.</u>	
Актуальні проблеми управління ринковою діяльністю промислового підприємства	50
<u>Ігнатова О. М., Касьян О. В.</u>	
Статистичний аналіз готівкового обігу в Україні та його вплив на вартість національної грошової одиниці	53
<u>Приказюк Н. В., Шимків С. А.</u>	
Соціальне страхування в Україні: проблеми та перспективи розвитку	57
<u>Котова Ю. В.</u>	
Монетарна, капіталізаційна і соціалізаційна структури процентного каналу трансмісійного механізму монетизації	61
<u>Горячка О. О.</u>	
Методи стимулювання персоналу інноваційних креативних колективів промислових підприємств	66
<u>Мосін О. О.</u>	
Інноватизація економіки через комплексне впровадження інновацій	71
<u>Заяць Г. С.</u>	
Державне регулювання кадрового забезпечення освітньої сфери України: напрями модернізації	74
<u>Шпак Г. М.</u>	
Удосконалення оцінювання сертифікованих сільськогосподарських земель	77
<u>Вороновська Л. П.</u>	
Забезпечення ефективної діяльності системи інформатизації житлово-комунального господарства	82
<u>Романчук О. Я.</u>	
Державне регулювання інвестицій на Львівщині	84
<u>Товстенюк О. В.</u>	
Концептуальні засади діагностики інвестиційної привабливості підприємств	89

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 6/2013

Економічна
наука

<u>Семенюк З. І.</u>	
Стратегічне бюджетне планування: сценарний підхід	93
<u>Росляков А. А.</u>	
Базис та його вплив на ціни спотового та ф'ючерсного ринків	98
<u>Башук Г. О.</u>	
Економіко-інноваційна модель конкурентоспроможності продукції в Україні	102

Державне
управління

<u>Гаман М. В.</u>	
Баланс інтересів між державними та місцевими органами влади	107
<u>Твердохліб О. С.</u>	
Етичні аспекти доступу до публічної інформації	110
<u>Циц С. В.</u>	
Кадрове забезпечення місцевих органів виконавчої влади (на прикладі Хмельницької області)	113
<u>Євсюков О. П., Терент'єва А. В., Долгий М. Л.</u>	
Оптимізація підвищення кваліфікації державних службовців у сфері цивільного захисту	116
<u>Сельський А. А.</u>	
Середовище застосування стратегічного управління: формування державної політики	119
<u>Серєга В. Я.</u>	
Державна політика у видавничій галузі України: сучасний стан і прогностичні перспективи	123
<u>Чувпило В. В.</u>	
Нормативно-правове забезпечення реформування земельних відносин в Україні	126

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

Адреса редакції: 04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
для листування: 04112, м. Київ, а/с 61; economy_2008@ukr.net
Тел.: (044) 458-10-73, 223-26-28, 537-14-33

О. М. Головінов,

д. е. н., професор, професор кафедри економіки і управління інноваційною діяльністю, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ І ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

O. M. Golovinov,

Doctor economic sciences, Professor, Professor of the Department of Economics and management of innovation, Donetsk National University of Economics and trade named Mikhail Tugan-Baranovsky

INNOVATIVE ACTIVITY AND INNOVATIVE PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY

Досліджується сутність інноваційної діяльності в умовах трансформації її суб'єктів, вихідні умови формування інноваційної економіки, якісні та кількісні параметри, що характеризують її як інноваційно активну або інноваційно інертну. Зроблено ряд узагальнених висновків щодо принципових шляхів, здатних підсилити процес розвитку інноваційно активної економіки в нашій державі.

We study the essence of innovative activity in the conditions of transformation of its subjects, the initial conditions of formation of innovative economy, qualitative and quantitative parameters, characterizing it as an innovative active or innovation inert. Made a number of generalized conclusions on the fundamental ways that can enhance the process of development of innovative active economy in our country.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна економіка, інноваційна інертність, інноваційний потенціал, інноваційний процес.

Key words: innovations, innovative activity, innovative economy, innovative inertia, the innovative potential, innovation process.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У 80-х роках минулого століття посилення конкуренції між розвиненими країнами зажадало від господарюючих суб'єктів нових якостей, насамперед, здатності швидко адаптуватися до мінливих умов конкурентної боротьби та своєчасно реагувати на зростаючі потреби суспільства. Реалізація цих якостей сприяла формуванню еволюційним шляхом нового типу розвитку господарських систем, що отримав назву інноваційного.

Слід зазначити, що інноваційність, як явище в економіці, було присутнє і до цього, оскільки інновації лежать в основі процесу суспільного поділу праці та відповідного економічного розвитку. Однак інноваційний процес носив характер точкового економічного явища. В економіці інноваційного типу він поступово перетворився в домінуючу економічного розвитку. Характерною особливістю його стало усвідомлення громадськістю вирішальної ролі науки в розвитку економіки, визнання залежності майбутнього економіки і суспільства від нововведень і нових технологій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В останні роки зарубіжними і вітчизняними авторами була виконана велика кількість робіт, що характеризують перехід світової економіки на інноваційний шлях розвитку. Перше наукове інноваційне спостереження серед вітчизняних дослідників було зроблено Н. Д. Кондратьєвим у 20-роки ХХ століття. Не займаючись безпосередньо аналізом інноваційних проблем, своїми дослідженнями в області великих циклів кон'юнктури (дов-

гих хвиль) він ініціював подальші вивчення причин і тривалості цих циклів, найважливішою основою яких були визнані інновації.

Дослідженню інноваційної економіки переважно на зарубіжному досвіді, можливості її адаптації у вітчизняних умовах присвячені праці російських учених А. Динкіна і Н. Іванової [1], українських дослідників Е. Савельєва, С. Чеботаря, Д. Штефаніча [2]. Концептуальні основи розвитку інноваційної економіки, оцінка ролі і місця наукоємних галузей та інноваційної діяльності з точки зору синергетичного ефекту розглянуті в працях В. Соловйова [3], О. Амоші, А. Землянкіна, В. Антонюк [4]. Учені В. Геєць та В. Семиноженко на основі глибокого аналізу розвитку економіки України за роки незалежності обґрунтовують необхідність нової господарської парадигми і її складових компонентів як основи інноваційних перспектив України [5]. Дослідження в контексті інновацій сформованого господарського порядку в Україні та еволюції правил поведінки, здатних забезпечити її інноваційний розвиток, здійснено в роботі учених В. Вишневіського і В. Дементьєва [6].

Більшість цих досліджень містить багато ідей, постановочних підходів, висновків, узагальнень, які, поза сумнівом, просувають теорію інноваційного розвитку по шляху сучасної економічної науки, але все ж таки поки не дозволяють виробити чітке бачення концепції створення інноваційної сфери і визначити її основні параметри. Стримуючим фактором у цьому випадку є й інженерний підхід до процесів інноваційного розвитку, який все ще продовжує домінувати.

НЕВИРІШЕНА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Сьогодні слід визнати актуальність висновків про те, що необхідно розвивати послідовну і чітку схему оцінки інноваційної діяльності, яка дозволить продемонструвати з'єднання економічних і соціальних переваг інноваційної економіки. Вирішити таку задачу можливо через виявлення більш зрозумілих для суспільства її характеристик на державному, інституційному, законодавчому рівнях.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в спробі поглибити уявлення про економічні, організаційні, правові засади здійснення інноваційної діяльності, які формують загальний клімат розвитку і функціонування інноваційно-активної моделі економіки.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Загальновідомо, що винятковою особливістю сучасного суспільного розвитку є перехід до інформаційного суспільства, заснованого на економіці інноваційного типу. Інноваційну економіку в більшості випадків трактують як таку, яка заснована на знаннях та інформаційних технологіях. При цьому передбачається, що головний ефект її полягає не просто у випуску високотехнологічної продукції, а в її продуктивному використанні у всіх сферах і галузях, на рівні впливу на економіку і суспільство.

Як показує практика розвинених країн, інноваційність їх економіки характеризується низкою ознак, до яких в узагальненому вигляді можна віднести наступні:

- переважна роль в економічному зростанні відводиться виробництву, обробці, поширенню знань та інформації;

- суспільство і держава виявляють готовність до сприйняття нових ідей і технологій, їх практичної реалізації в різних галузях;

- наявність державної інноваційної політики і законодавства, орієнтованого на стимулювання інноваційних процесів;

- переважним є інтелектуальна праця як результат зростання інвестицій у розвиток людського капіталу;

- активне використання населенням персональних комп'ютерів, збільшення користувачів мережі Інтернет, що стимулює зростання числа робочих місць і зайнятості;

- наявність зрілих і стійких інститутів, що регулюють інноваційне середовище, насамперед, права інтелектуальної власності, ступінь розвитку і тип конкуренції;

- сформована розвинена інноваційна інфраструктура, здатна оперативно і гнучко привести в дію, змусити працювати інноваційний процес;

- у процесі розробки нових ідей і технологій все більшого значення набуває партнерство освітніх і наукових установ, підприємницького сектора і держави;

- в економіці переважає п'ятий технологічний уклад і створюються передумови переходу до шостого;

- до 80% приросту ВВП досягається за рахунок реалізації наукоємної продукції та послуг;

- перспективним напрямом розвитку розглядається технологізація реалізації та споживання інновацій, перетворення її в стандартизований процес.

Інноваційний тип розвитку пов'язаний із безперервним і цілеспрямованим пошуком, розробкою і реалізацією нововведень (інновацій), тобто з інноваційною діяльністю. Суб'єктами інноваційної діяльності виступають великі, середні та малі підприємства (компанії), проте їх роль у розвитку інноваційного бізнесу неоднороззначна. Малі і середні підприємства більш чутливо реагують на мінливі вимоги зовнішнього середовища, схильні до впровадження радикальних інновацій, виступаючи таким чином "піонерами технологічного про-

риву". Крім того, малий інноваційний бізнес прискорює доведення науково-технологічної розробки до товарного вигляду і її впровадження, особливо, якщо мале підприємство очолює сам автор розробки. Разом з тим, досвід розвинених країн свідчить, що ключовою ланкою у створенні інновацій залишається великий бізнес. Пов'язано це з тим, що саме він здатний брати на себе масштабні фінансові та технологічні ризики інвестицій у нові технології. За наведеними в дослідженнях даними [7], на початку XXI століття понад 20 американських компаній мали річні наукові бюджети, що перевищували 1 млрд дол., у тому числі Дженерал Моторс — більше 8 млрд дол. на рік, ІВМ — понад 4 млрд дол. на рік.

Міркування щодо суб'єктів інноваційної діяльності вимагають певного уточнення, оскільки підприємство в ринковій економіці характеризує багатосуб'єктну систему відносин всередині нього самого і в господарській системі в цілому. Але найголовніше — підприємства (компанії) є об'єктами власності (приватних підприємців, держави), тому розглядаючи їх як суб'єктів інноваційної діяльності, необхідно розуміти, що саме власники-підприємці як власники і розпорядники ресурсів виконують функцію активного перетворення ідей і "образів" нового продукту або послуги в необхідний товар (нововведення). Підсилення інноваційної активності цих суб'єктів вимагає забезпечення надійного захисту прав власності, економічного стимулювання інноваційного розвитку методами курсової, податкової, митної політики, істотних змін в їх мотивації щодо переорієнтації вектора розвитку, яке базувалося б не на використанні експорторієнтованих виробництв, а переважно на знаннях та інформації.

Щоб виявити ступінь взаємозв'язку інноваційної діяльності з рівнем інноваційності економіки, необхідно визначити її зміст. У міжнародних стандартах інноваційна діяльність розглядається як "вид діяльності, пов'язаний із трансформацією ідей у новий або удосконалений продукт, впровадженням на ринку, у новий або удосконалений технологічний процес, який використовується в практичній діяльності, або новий підхід до соціальних послуг" [8]. Теоретичне узагальнення наявних у науковій літературі дефініцій і їх уточнення дозволяє зробити висновок, що інноваційна діяльність — це сукупність дій, пов'язаних із науковими, дослідницькими, технологічними і практичними пошуками в рамках нових підходів і рішень, за допомогою яких ідеї перетворюються в нові розробки, процеси і товари (продукти, послуги) з високим рівнем ефективного впливу на економіку і суспільство. Дане визначення, на наш погляд, віддає належне не лише науковим дослідженням, але і життєвій практиці новаторів, які інтуїтивно, несподівано для себе, створюють те нове, що приймає форму інновацій (наприклад, пеніцилін, лазер, Інтернет, рентгенівські промені, кредитна картка, каучук).

Створення продукції інноваційної діяльності, її поширення передбачає відповідно інноваційний потенціал, сам інноваційний процес та виробництво товарів і послуг на основі інновацій. Інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, можливостей і здібностей їх використання, розкриває інноваційну діяльність із двох боків: здатність здійснювати таку діяльність (якісна сторона) і можливість, готовність здійснювати цю діяльність на рівні як підприємства, так і регіону і країни (кількісна сторона). Найбільш затребувані ці поняття фахівцями в прикладних галузях економічного знання — менеджменті і маркетингу. Як зауважив англійський економіст Пітер Друкер, інновації починаються з аналізу наявного потенціалу, визначення якого є необхідним етапом дій при розробці стратегії [9]. Інформація про кількісні та якісні параметри інноваційного потенціалу країни має важливе значення для обґрунтування державної інноваційної політики, комплексу науково-технічних та інноваційних програм, діяльності інноваційних структур і інститутів, адекватних ринковим умо-

вам господарювання, покликаних забезпечити проходження наукових ідей від їх зародження до практичного застосування у виробничій сфері.

Інноваційний процес у ході становлення інноваційної епохи являв собою лінійну послідовну зміну етапів, стадій інноваційної діяльності зі створення нововведень. Першим етапом інноваційного процесу є результати фундаментальних досліджень і розробок, основним інвестором яких через високий ступінь ризику завжди залишається держава.

Другий етап інноваційного процесу — прикладні дослідження, де визначаються можливість і доцільність використання фундаментального результату в практичній сфері. За всієї очевидності зв'язків першого і другого етапів, їх розвиток сьогодні набуває нову особливість. Теоретичні (фундаментальні) дослідження створюють необхідний обсяг наукового знання, без якого неможливий розвиток прикладних досліджень. Однак, за своєю природою вони найбільш віддалені від комерційної реалізації нововведень, що створює певну суперечливу ситуацію. Тим не менш, до кінця ХХ ст. сформувався загальний принцип, широко застосовуваний корпораціями для використання наявних теоретичних знань в інноваційній практиці. Він полягає в цілеспрямованому поєднанні, комбінації різних галузей і сфер наукового знання і технологій заради отримання нових царин його економічного застосування — нанотехнологія, біотехнологія, оптоелектроніка і т. ін.

Третім етапом інноваційного процесу є перетворення дослідного зразка в товарний, паралельно йдуть маркетингові дослідження і в підсумку нові вироби, новації надходять на ринок. Будучи реалізованими і введеними в практичну діяльність, вони набувають характеру інновації. Застосування інноваційних продуктів, послуг або технологій у різних місцях і умовах можливо шляхом дифузії інновацій, під якою мається на увазі поширення вже одного разу освоєної, реалізованої інновації. Інноваційний процес вважається завершеним, якщо розроблені або придбані в результаті дифузії інновації використовуються в постійному режимі, тобто досягнута їх рутинізація. Зазначені етапи циклу є об'єктивно немінучими й обов'язковими, однак і в часі, і в просторі вони можуть відстояти один від одного і виконуватися різними суб'єктами.

У практиці розвинених країн все більшого значення набувають мотивуючі заходи, які завершують інноваційний процес [10, с. 12]. Серед них найбільш затребуваними є: стимулювання "виходу" інновацій через систему державних закупівель інноваційної продукції, міжнародну стандартизацію, посилення захисту інтелектуальної власності; стимулювання розвитку венчурного підприємництва, ринку венчурного капіталу; посилення науково-дослідницької та дослідно-конструкторської роботи в приватному секторі.

Сьогодні на характер інноваційного процесу значно впливають глобалізація науки, економіки, інформаційних процесів, поява та функціонування мережі Інтернет, транснаціональність багатьох явищ, що, не змінюючи суті інноваційного процесу, робить його більш відкритим, інтернаціональним. Інноваційна ідея може виникати на будь-якому етапі інноваційного процесу. З появою цієї ідеї (нового продукту, послуги, нового бізнесу, організації управління та ін.) починається пошук необхідного для її реалізації науково-технічного знання або включення цього знання у вигляді наявного патенту в інноваційний процес як готового елемента. У разі відсутності такого знання можна замовити цільове дослідження або розробку. Обмеження накладаються лише різними формами інтелектуальної власності, які набувають учасники процесу на тій чи іншій стадії. З урахуванням таких обставин уявлення про лінійний характер інноваційних процесів замінюється іншим, "в основі якого лежить розуміння їх головним чином як не-

лінійних" [11, с. 10]. При цьому цілком очевидно, що незаперечною перевагою країни є наявність у складі її інноваційного потенціалу всіх стадій інноваційних процесів, універсальність яких забезпечує їй міцні позиції на світовому ринку. Більш того, сильна фундаментальна і прикладна наукова база є для країни не лише гарантією появи власних конкурентоспроможних ідей і розробок, але і необхідною умовою сприйняття ідей, що з'явилися в зовнішньому світі.

Напрями й активність інноваційного процесу залежать від соціально-економічного середовища, в якому він функціонує і розвивається. Саме воно визначає ту чи іншу модель. В Україні інноваційний процес тривалий час являє собою просту лінійно-послідовну модель, де основна роль відводиться науково-дослідницьким і дослідно-конструкторським розробкам, а ринок розглядається лише як споживач результатів технологічної активності виробництва. Характерною рисою цієї моделі є виконання дослідницькими і науковими організаціями проектів, орієнтованих на науково-технічний прогрес сам по собі ("technology pull"), а не тих, які визначені попитом потенційних споживачів ("demand pull").

Сьогодні, коли йдеться про ринкову економіку, дослідження і розробки повинні диктуватися ринком і орієнтуватися, реагувати на його потреби. Це гіпотетичний імператив ринку, який має силу лише за умови перетворення потреби в попит. В Україні потреби в інноваціях існують у суспільства в цілому, але форму попиту приймають лише в домінуючих власників активів, якщо вони для створення конкурентних переваг і отримання економічної вигоди вибирають інноваційний шлях розвитку. Українська статистика надає недостатню інформацію для аналізу стану справ в інноваційній сфері. Такі найважливіші процеси, як освоєння продуктових і технологічних інновацій, співвідношення між базисними, поліпшуваними і псевдоінноваціями, приток іноземних технологій на внутрішній ринок та облік їх якісних характеристик, імпорт ліцензій, пропорції форм трансферу технологій, не відображається у статистичній звітності. Тим не менш, реальна ситуація з використанням інновацій вітчизняними підприємствами свідчить про те, що ефективний попит на них відсутній або ледь помітний. Це пов'язано, насамперед, з тим, що існує можливість ведення прибуткового бізнесу і без звернення до ризикових технологічних стратегій. Це — використання західної стандартної технології, можливість рентної максимізації прибутку через володіння ресурсами економічної влади, низька складова заробітної плати в собівартості створюваної продукції, можливості великого бізнесу завищувати ціни з одночасною мінімізацією обов'язкових виплат із прибутку (державі, міноритарним акціонерам). Що стосується малоого і середнього бізнесу, то його попит на інновації пов'язаний з необхідністю "довгих грошей", можливість отримання яких за наявності високих процентних ставок залишається проблематичною. У результаті відсутності стійкого попиту пропозиція інновацій набуває нестійкого характеру, що перетворюється в проблему на шляху створення інноваційної економіки.

Теоретичні узагальнення практичного досвіду розвинених країн дозволяють зробити висновок, що зовнішнім проявом економіки інновацій виступають збільшення витрат держави, підприємств, домашніх господарств на накопичення людського капіталу, укладань у науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки. Однак, ці формальні ознаки стають реальністю тільки в тому випадку, коли мають місце і реалізуються вихідні умови розвитку інноваційної економіки:

— інституційні — наявність системи формальних і неформальних правил (інститутів), що сприяють інноваційній діяльності та становленню економіки інноваційного типу;

— ресурсні — наукові, технологічні, інтелектуальні ресурси, які формують інноваційний потенціал, дос-

татній і можливий для організації і приведення в дію інноваційного процесу;

- структурні — наявність мережевих взаємодій значної кількості суб'єктів інноваційної діяльності та ринку інновацій;

- мотивуючі — спонукають і заохочують затребуваність інновацій більшістю господарюючих суб'єктів, домашніх господарств, споживачів, економікою в цілому;

- базовою умовою інноваційної економіки є конкуренція за нову техніку і технології, за якість продукції.

Наявність визначених умов і ступінь їх застосування можуть обумовити або інноваційну активність національної економіки, або її інертність, що визначається станом її якісних і кількісних параметрів. Рівень інноваційності української економіки з якісної сторони може бути охарактеризований наступним чином:

- явна невідповідність між інтелектуальним потенціалом країни і попитом на інновації з боку бізнесу як наслідок, принаймні, двох взаємопов'язаних причин: брак інвесторів та відсутність комунікації між ними і винахідниками;

- неспроможність держави забезпечити надійний захист прав власності внаслідок дефіциту законодавчої, виконавчої і судової влади. У результаті в підприємств домінують короткострокові інтереси і "інвестиційна короткозорість";

- відсутність ринкових інститутів оцінки та обліку результатів, об'єктів інтелектуальної власності. Переважною формою її передачі є безоплатна, що не стимулює інтелектуальну діяльність;

- слабо врегульовані відносини між замовником і підприємством-виконавцем при розподілі та використанні прав на інтелектуальну власність, що створюється за рахунок коштів державного бюджету;

- явна перевага в загальнонаціональному експорті сировини, тобто товарів з низькою доданою вартістю. В середині країни переробляється лише 18—19% сировинної бази держави;

- зростання витрат підприємств на придбання вже готового обладнання, що означає зсування інноваційної діяльності зі сфери створення базисних інновацій у сферу поліпшувачих інновацій і негативно позначається на можливості вирішальних змін технологічного укладу національної економіки;

- на глобальному ринку для України характерним стає стан постачальника ідей, ліцензій, образно кажучи, інтелектуальної сировини, і споживача готових технологій. Частка нашої країни у світовому обсязі торгівлі наукоємною продукцією становить лише 0,1%;

- відсутність практики інвестування власних коштів громадян в економіку, зокрема, в інноваційну діяльність. Таку ситуацію обумовлюють різні фактори, але, насамперед, величина індивідуальних доходів працівників, яка визначається не затратами праці, не кваліфікацією, а місцем в управлінській ієрархії будь-якої господарської структури. Крім того, відсутня достовірна інформація про інноваційні проекти (якщо не брати до уваги житлове будівництво), а також гарантії держави для укладень громадян у ці проекти;

- кошти вітчизняних і зарубіжних інвесторів переважно йдуть у високоприбуткові і швидкоокупні сегменти (фінанси, торгівля, оренда, інжиніринг та ін.) і практично відсутні у сфері виробництва з високим вмістом доданої вартості, а також інноваційних та перспективних довгострокових проектів. У результаті Україна випускає інноваційної продукції близько 2%, решту завозить з інших країн.

Такий стан української економіки з точки зору інноваційності характеризує її як інноваційно інертну. Великі труднощі у здійсненні інноваційної діяльності пов'язані з різними факторами, у тому числі з такими, що

стримують становлення умов розвитку інноваційної економіки. Так, за умов визнання інноваційної моделі розвитку на стратегічному рівні базовою і безальтернативною, інноваційна тактика сформованою не була. Відсутні стратегія сприяння розвитку інноваційного підприємництва, комплекс законів про державну інноваційну політику, про оцінку та використання інтелектуальної власності, про венчурне фінансування і страхування ризиків в інноваційній діяльності, сприяння винахідницькій діяльності і т. ін.

Відсутність довгострокових інноваційних проектів, надто складна проблема комунікацій між бізнесом і наукою, що займається фундаментальними дослідженнями, зумовлює небажання підприємців працювати над тим, щоб довести ідею до впровадження. До того ж, відсутня нормативно-правова база, яка б заохочувала бізнесменів вкладати гроші саме в інноваційні розробки. Простіше придбати готову розробку, нехай вона і дорожча, проте дозволяє отримати прибуток одразу. З іншого боку, самих розробок, які б дійсно могли зацікавити бізнес, вкрай мало. Близько 95% ідей — це незначні удосконалення вже існуючої техніки і вони не можуть дати бажаного надприбутку інвесторові. До того ж, навіть цікаві проекти мають низьку презентацію, відсутня інформованість про них потенційних інвесторів. У зв'язку з цим слушно зауважити, що у 2012 році владою передбачалося відкрити біржу інвестиційних проектів, завданням якої повинна стати підтримка саме українських проектів незалежно від власності. Ця біржа через механізм спеціального фонду повинна підтримувати створення якісних проектних пропозицій і просування їх на міжнародні ринки.

Не сприяє інноваційності економіки розпорощення коштів державного фінансування наукових досліджень між вищими навчальними закладами, академіями наук та міністерствами, хоча зарубіжний досвід підтверджує перевагу іншого підходу. Фінансування з боку держави спрямовується, насамперед, у дослідницькі університети, які самі визначають напрями їх застосування — на дослідження, впровадження. До того ж, ці університети мають величезні капітали на депозитах, які, як правило, не використовуються, а працюють на депозитні відсотки, що є джерелом фінансування діяльності цих університетів.

Підтвердженням слабкої інноваційної активності економіки та інноваційної діяльності її суб'єктів є статистичні показники впровадження інновацій та їх реалізації на промислових підприємствах за період 2000—2011 рр. [12]. Як свідчать згадані дані, впровадження і реалізація інновацій характеризується нестійкою динамікою, відсутністю чіткої тенденції. При цьому в динаміці реалізованих інновацій якісно виділяються два субперіоди: 2003—2007 рр. і 2008—2011 рр. Так, до 2007 р. спостерігалось зростання реалізації інновацій, 2007 р. став точкою зміни напрямку тенденції, коли зростання змінилось стрімким зниженням. Останнє певною мірою пояснюється і високою конкуренцією з боку зарубіжних виробників як результат відкритості української економіки. У динаміці впроваджених інновацій простежується чергування субперіодів зниження і зростання відповідно: 2002—2005 рр., 2007—2009 рр. і 2005—2007 рр., 2009—2011 рр. Це пояснюється, швидше за все, поступовим подолаванням кризових явищ в економіці країни, певною мірою збігом пріоритетів розвитку держави за видами економічної діяльності з пріоритетами її суб'єктів.

Безсумнівно, як би не склалися обставини, Україна не залишиться осторонь від технологічного прогресу. Питання тільки в тому, який шлях вона вибирає: робить ставку на зростання інноваційної активності бізнесу, його психологічної мотивації, тобто зосередженості підприємців на стратегічних цілях держави, або на поступові технологічні зміни в очікуванні про-

ривного успіху. Не задаючись питанням, чи можливі зміни в Україні, слід пам'ятати про те, що швидкість і масштаби інноваційної діяльності значною мірою залежать від зрілості економічного, політичного, правового і соціального середовища, від рідності та компетентності потенційних підприємців. Абстрагуючись від детального аналізу цього середовища, зазначимо, що країна за 21 рік становлення і функціонування ринкового господарства зазнала "перехідну рецесію" і поточну рецесію як результат сучасної глобальної кризи. Особливість нинішньої економічної політики української держави проявляється у великій обережності: не ставати на шлях надмірного державного регулювання, але і не перевищувати припустимий обсяг скорочення втручання в економіку. Однак позиція політичних діячів із цього питання незалежно від того, в уряді вони чи в опозиції, не сприяють формуванню "критичної маси" підприємців, більше того, можуть стати перешкодою для розширення підприємництва шляхом закріплення заборонювальних або обмежувальних рефлексів. Значний обсяг правових і нормативних актів не завжди орієнтований на захист права приватної власності як найважливішої, специфічної для ринкової системи властивості, а отже, не стимулює одну з головних цінностей цієї системи — схильність до безперервних інновацій як умови успішної конкуренції, модернізації економіки і її динамізму.

Показником результативності інноваційної діяльності, прийнятим у всьому світі, є ВВП. Економіка України сьогодні перебуває нижче рівня ВВП 1990 року, хоча спосіб життя більшості населення істотно змінився саме у зв'язку з впливом інновацій, переважно продуктових, на повсякденне життя. Такі ж показники, як рівень освіти, здоров'я, культура, розподіл доходів, не виявляють позитивного причинного зв'язку між інноваційним розвитком економіки і його впливом на життя людей. На ринку праці відбувається активний процес переміщення значних верств зайнятого працюючого населення в низькодохідні групи. Низький рівень заробітної плати обмежує доступ значної частини громадян до якісних послуг освіти, охорони здоров'я, породжує зневіру людей у соціальну спрямованість ринкових реформ та інноваційних перетворень. У зв'язку із цим, на нашу думку, в розвитку причинних зв'язків "інноваційна економіка — соціальне суспільство" важлива роль повинна приділятися новому поколінню підприємців, які пізнали не тільки економічні, але і соціальні труднощі становлення. Йдеться про професійних, компетентних підприємців, що формуються безпосередньо в умовах діючої ринкової економіки, які мають відповідну освіту, усвідомлюють недоліки і переваги ринку і ринкової конкуренції, і найголовніше те, що входження в успішний бізнес і глобальний ринок можуть забезпечити лише інновації. Інакше кажучи, Україні необхідно формувати не просто підприємницьке середовище, а підприємців інноваційного типу, психологічно мотивованих, здатних сприймати інновації і погоджувати свою діяльність із вирішенням соціальних проблем.

ВИСНОВКИ

Насамкінець слід зробити висновок, що інноваційно активна економіка передбачає вибудовувану під неї відповідну нормативно-правову базу. Для України чутливими моментами залишаються захист авторських прав, спеціальні організаційно-правові форми роботи підприємств (бізнес-ангели, венчурні фонди), гнучкість податкового законодавства, насамперед, звільнення від оподаткування приросту капіталу як інструменту державного сприяння інноваційній політиці.

Крім того, існує необхідність комплексної стратегії інноваційного розвитку, яка включає оптимальне коло дій і можливостей планування, визначає роль України на глобальному ринку інновацій як продавця

інтелектуальної власності без створення власних виробництв чи як покупця чужих НДДКР і їх комерціалізації всередині країни. Головною складовою цієї стратегії має бути технологічна частина, своєрідна дорожня карта технологічних інновацій, з описом конкретних технологічних пріоритетів у провідних галузях, здатних змінити базову технологію галузі або сприяти створенню нової галузі. Ця стратегія повинна інкорпорувати науково-технологічні орієнтири і соціальні реформи.

Заслуговує підтримки ідея, згідно з якою на підприємствах з державною участю має практикуватися створення так званих інноваційних програм як технологічного документа з описом послідовності конкретних кроків і чітким формулюванням мети.

Роль інноваційної діяльності стає все більш очевидною. Інноваційно активний розвиток економіки визначається як необхідністю виживання в висококонкурентному середовищі (підвищені вимоги споживачів, постачальників, глобалізація ринку), так і розвитком науково-технічного та технологічного прогресу. Інструментом адаптивності економіки до сучасних вимог по суті виступає активна інноваційна діяльність її суб'єктів.

Література:

1. Инновационная экономика / [А.А. Дынкин и др.]; под ред. А.А. Дынкина и Н.И. Ивановой; Рос. акад. наук, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений (ИМЭМО). — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Наука, 2004. — 351 с.
2. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри: монографія / Е.В. Савельєв, С.І. Чеботар, Д.А. Штефаніч та ін. — К.: Знання, 2007. — 595 с.
3. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. — Киев: Феникс, 2004. — 560 с.
4. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / О.І. Амоша, А.І. Землянкін, В.П. Антонюк та ін. — Донецьк: НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. — 328 с.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. — Харків: Константа, 2006. — 272 с.
6. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. — 2010. — № 9. — С. 41—62.
7. Дынкин А.А. Инновационная экономика в России и мире / А.А. Дынкин // Стратегия России. — 2004. — № 2. — Режим доступа: http://sr.fondedin.ru/new/fullnews_arch_to.php?subaction=showfull&id=1076941477-&archive=1076446855&start_from=&ucat=14&
8. Измерение научно-технической деятельности: Предлагаемая стандарт. практика для обследований исслед. и эксперим. разработок: Руководство Фраскати, 1993: [Перевод]. — М.: Изд-во ЦИСН [б. г.], 1995. — 277 с.
9. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации / Питер Ф. Друкер. — М.: ИД Вильямс, 2007. — 432 с.
10. Зайцев В. Инновационная система Японии: реформы и современные возможности / В. Зайцев // Мировая экономика и международные отношения. — 2010. — № 12. — С. 3—14.
11. Дежина И.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследования и разработок / И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков. — М.: Институт экономики переходного периода, 2004. — 152 с.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 15.03.2013 р.

О. В. Кузьменко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики,
Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи НБУ", м. Суми

ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД КОНЦЕПЦІЇ РЕГУЛЮВАННЯ АКТИВНОГО ПЕРЕСТРАХУВАННЯ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКИХ КОГНІТИВНИХ КАРТ

O. V. Kuzmenko,
Ph.D., Associate Professor of the Economic Cybernetics Department,
Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

METHODOLOGICAL BASES CONCEPT OF ACTIVE REINSURANCE REGULATION ON THE BASIS OF FUZZY COGNITIVE MAPS

У статті розглядається сутнісна характеристика та наводиться математична формалізація механізму регулювання активного перестрахування України на основі побудови нечіткої когнітивної карти, надається кількісна та якісна оцінка причинно-наслідкових зв'язків між напрямками (країнами) розподілу страхових премій. Наводяться пропозиції в розрізі формування інформаційної бази прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності передачі страхових премій за відповідними напрямками (країнами) в умовах невизначеності за допомогою елементів нечіткої логіки. Проводиться дослідження закономірностей функціонування вітчизняного ринку перестрахування як складної динамічної системи шляхом розрахунку та аналізу статистичних показників консонансу та взаємодії між концептами (країнами). Наводиться комплексний аналіз взаємозв'язків між ланками досліджуваного складного комплексу (ринку перестрахування) з метою ідентифікації найбільш пріоритетних центрів впливу.

The article is stressed on the characteristic and mathematical formalization the regulation mechanism of active reinsurance in Ukraine on the basis of fuzzy cognitive maps which shows cause-and-effect relations between the directions (countries) the distribution of the insurance premiums. It is proposed the formation of the information base decision-making on expediency of insurance premiums transfer in the relevant areas (countries) in the conditions of uncertainty with the help of the fuzzy logic elements. It is stressed on the regularities of the functioning the domestic reinsurance market as a complex dynamic system by calculation and analysis of statistical indicators and interaction between concepts (countries). It is proposed the comprehensive analysis the relationship between the units of the investigated complex (reinsurance market) to identifying the most priority cents influence.

Ключові слова: активне перестрахування, ринок перестрахування, нечітка когнітивна карта, консонанс впливу, взаємодія між концептами.

Key words: active reinsurance, reinsurance market, fuzzy cognitive map, interaction between concepts.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобальний та транснаціональний характер перестрахової діяльності обумовлює значні проблеми регулювання даного процесу в умовах функціонування вітчизняної економіки. Так, складність проявляється не тільки в формуванні обмежень щодо рівня стійкості суб'єктів активного і пасивного перестрахування, але й дослідження напряму та ступеня зв'язків вітчизняних компаній з цедентами інших країн, так і перестрахових компаній-нерезидентів між собою.

Виходячи з цього, подальший поступальний розвиток вітчизняного ринку перестрахування можливий тільки за умови ідентифікації ефективності всіх існуючих взаємозв'язків між учасниками перестрахування, оскільки премії, передані в перестрахування компанії з Німеччини (або іншої країни) можуть бути передані у ретроцесію перестраховику із США (або будь-якої іншої країни).

Таким чином, намагання державних органів влади інтегруватись на паритетних засадах у світовий економічний та фінансовий простір в цілому та в межах перестра-

хової діяльності, зокрема, вимагає адекватного виявлення характеру взаємозв'язку між цедентами та ретроцедентами; рівня пріоритетності операцій перестраховування для вітчизняних страхових компаній та формування стратегічних планів подальшого становлення ринку перестраховування України.

Виходячи з цього, актуальності набуває формування методологічних засад концепції державного регулювання активного перестраховування, що дозволить за допомогою цілеспрямованих та ринково орієнтованих важелів впливу на ринок перестраховування, забезпечити стабільний його розвиток, зберігаючи оптимальність перерозподілу ризиків на міжнародному рівні, та підвищити надійність проведення перестрахових операцій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У сучасній економічній літературі набули поширення питання формалізації та прогнозування поведінки складних динамічних систем [1, с. 2—8; 4, с. 342—348; 5, с. 98—100; 6, с. 91—107; 9, с. 371—401], ідентифікації взаємозв'язків між системоутворюючими складовими об'єкту дослідження та моделювання концептуальних засад його регулювання за допомогою елементів нечіткої логіки [2, с. 11—53; 3, с. 313—344; 5, с. 98—100; 7, с. 3—18; 8, с. 65—75].

Здійснення активного перестраховування характеризується як складна динамічна система, основні елементи якої взаємопов'язані та взаємообумовлюють одна одну. Крім того, існують ситуації, за яких виявляється неможливим однозначно формалізувати усі аспекти проведення складових ланок (робіт) даного комплексу, що пояснюється значним ступенем невизначеності (неповноти та неточності інформації щодо ситуації, коли необхідно приймати управлінські рішення), який супроводжує процес регулювання. Враховуючи специфіку здійснення операцій активного перестраховування, виникає необхідність пошуку або розробки інструментарію економіко-математичного моделювання, що дозволить не лише подолати зазначені вище проблеми, але й провести достатньо обгрунтоване короткострокове та довгострокове прогнозування стану активного перестраховування.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Ціллю роботи є розробка науково-методологічного підходу до регулювання активного перестраховування України на основі побудови нечіткої когнітивної карти причинно-наслідкових зв'язків між напрямками (країнами) розподілу страхових премій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сучасному етапі розвитку світової науки проводять моделювання динамічних систем, абстрактно представляють предметну область та одночасно застосовувати елементи нечіткої логіки пропонується за допомогою використання нечітких когнітивних карт. Тобто відбувається графічне відображення системи об'єктів дослідження разом із взаємозв'язками між ними — побудова простого графу, вузли якого виступають концептами предметної області, тоді як дуги описують їх причинно-наслідкові зв'язки [9, с. 371—401]. У той же час, справедливо зазначити, що як і будь-який граф, нечіткі когнітивні карти мають бути завантаженими, тобто визначеними за допомогою функціональної залежності на множині відповідних дуг:

$$F = (N, E, C, f) \quad (1)$$

де $N = \{N_1, N_2, \dots, N_n\}$ — множина концептів (вузлів) графу;

$E: (N_i, N_j) \rightarrow e_{ij}$ — функція кількісної оцінки причинно-наслідкових зв'язків між концептами (вузлами) кожної розглянутої пари, величина якої відповідає проміжку від "-1" до "1" (крайні випадки сильного від'ємного та додатного зв'язку); крім того, $e_{ij} = 0|_{i=j}$;

$C: N_i \rightarrow C_i$ — функція активності концептів системи, яка може приймати два значення в будь-який момент часу прийняття управлінського рішення: "0" — концепт виявлений як неактивний, "1" — відповідний вузол графу є активним;

$f: R \rightarrow L$ — функція перетворення вектору станів активності концептів системи на послідовно розглянутих ітераціях $C(t+1), C(t)$:

$$C_i(t+1) = f \left(\sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^n e_{ij} C_j(t) \right) \quad (2)$$

де функція f може бути як дискретною, так і неперервною:

$$\begin{cases} f(x) = \begin{cases} 0, & x \leq 0, \\ 1, & x > 0 \end{cases} \\ f(x) = \begin{cases} -1, & x \leq -0.5, \\ 0, & -0.5 < x < 0.5, \\ 1, & x \geq 0.5 \end{cases} \\ f(x) = \frac{1}{1 + e^{-cx}} \end{cases} \quad (3)$$

Таким чином, дослідивши базові засади нечітких когнітивних карт, можна стверджувати, що адаптація даного підходу до формалізації концептуальних аспектів регулювання активного перестраховування буде відбуватись у розрізі його наступних переваг:

- можливість передбачити поведінку системи протягом визначеного числа ітерацій в майбутньому, шляхом ідентифікації послідовності векторів її можливих станів (враховуючи наслідків розвитку подій у будь-яких імовірнісних ситуаціях);
- перспектива розробки механізму ефективного корегування помилково прийнятих рішень;
- комплексний аналіз взаємозв'язків між ланками досліджуваного складного комплексу з метою ідентифікації найбільш пріоритетних центрів впливу.

Переходячи до практичних аспектів застосування нечітких когнітивних карт для моделювання процесу регулювання активного перестраховування України за напрямками (країнами), треба, в першу чергу, визначити системоутворюючі ланки розглянутого складного комплексу. Так, концептами (вузлами) системи активного перестраховування пропонується визначити напрями (країни) здійснення даного типу операцій (графа А таблиці 1), у той час як кількісними оцінками причинно-наслідкових зв'язків між концептами кожної пари країн обираються значимі (середньої та високої сили зв'язку) коефіцієнти парної кореляції між відповідними напрямками (внутрішній діапазон табл. 1).

Аналіз даних, наведених у представленій вище таблиці 1, дозволяє виділити та проаналізувати 4 групи напрямів (країн) здійснення активного перестраховування різного ступеня кількісних оцінок причинно-наслідкових зв'язків між відповідними концептами. Так, високий рівень тісноти зв'язку (за абсолютною величиною складає 0,92 одиниць) спостерігається за напрямками прямої взаємозалежності "Австрія — Німеччина" та оберненого впливу "Інші країни — США". Високий рівень активного перестраховування обсягів страхових премій України в Австрії супроводжується встановленням досить вагомої величини аналогічно показника в розрізі Німеччини. У той же час активне перестраховування за напрямками "Інші країни — США" можна охарактеризувати як послуги-взаємозамінювачі, тобто збільшення премій, переданих в перестраховування одній країні (групі країн), супроводжується зменшенням (витіснення) в іншій, і навпаки.

Другу групу напрямків (країн) здійснення активного перестраховування утворюють пари "США — Великобританія" та "Австрія — Великобританія", кількісні оцінки причинно-наслідкових зв'язків між відповідними концептами складають: -0,89 та 0,85 частки одиниць, відповідно. Так, збільшення обсягів активного перестраховування України у США на 1% відбувається за рахунок зменшення даного показника у Великобританії на 0,89%, що вимагає прийняття рішення щодо вибору найбільш перспективного одного із двох розглянутих напрямів здійснення операцій перестраховування.

Таблиця 1. Результати статистичного аналізу взаємозв'язків між напрямками (країнами) активного перестраховування України

Країни (концепти)	Росія	Великобританія	Німеччина	США	Франція	Австрія	Швейцарія	Інші
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Росія	1,00							
Великобританія	-0,53****	1,00						
Німеччина	-0,63****	0,73***	1,00					
США	0,33	-0,89**	-0,55****	1,00				
Франція	0,42	0,19	-0,02	-0,32	1,00			
Австрія	-0,48	0,85**	0,92*	-0,73***	0,22	1,00		
Швейцарія	0,20	0,56	0,06	-0,56	0,71***	0,27	1,00	
Інші	0,00	0,75***	0,37	-0,92*	0,62****	0,59****	0,77***	1,00

Примітка: групи напрямів (країн) активного перестраховування: * — перша група, ** — друга група, *** — третя група, **** — четверта група.

Протилежну достатньо підтверджену тенденцію мають Австрія та Великобританія, які обумовлюють обсяги активного перестраховування одна в одній, оскільки коефіцієнт парної кореляції приймає додатне значення (0,85) на рівні тісного зв'язку.

Наступну (другу за кількістю складових) третю групу напрямів активного перестраховування в Україні займають країни, тіснота зв'язку між якими є щільною і належить проміжку від 0,7 до 0,8. Такими напрямками виступають наступні пари впливу: Німеччина — Великобританія, інші країни — Великобританія, Австрія — США, Швейцарія — Франція, інші країни — Швейцарія. Серед виділених країн лише Австрія та США виступають взаємозамінниками, підтвердження чого виступає розрахований від'ємний коефіцієнт парної кореляції, в той час як країни інших напрямів даної групи за обсягами премій, переданих у перестраховування, є взаємодоповнювачами.

Остання четверта група напрямів активного перестраховування України, хоча і містить найбільшу кількість системоутворюючих складових, характеризується середньою силою зв'язку між країнами в межах від 0,5 до 0,7 одиниць за абсолютною величиною. Крім того, необхідно зазначити, що лише для 1/3 пари країн даної групи збільшення обсягів перестраховування супроводжується їх підвищенням у пов'язаних країнах впливу. Крім того, зауважимо, що країни, які залишилися в розглянутій четвертій групі, здійснюють деструктивний вплив на стан ринку перестраховування України, оскільки зменшується загальний обсяг активного перестраховування.

Наочне представлення взаємозв'язків між напрямками (країнами), де Україна перестраховує взяті на утримання ризики, передбачає побудову когнітивної карти механізму регулювання активного перестраховування (рис. 1), по-

будова та подальша формалізація якої базується на даних таблиці 1.

Математична формалізація представлена на рисунку 1 когнітивної карти набуває вигляд матриці 8x8, відображеної у внутрішньому масиві даних таблиці 2. Крім того, елементами даної матриці виступають величини кількісної оцінки причинно-наслідкових зв'язків між концептами (вузлами) графу, зображеного на рисунку 1, лише середньої і високої тісноти зв'язку, оскільки формалізація концепції регулювання

активного перестраховування на базі слабкої тісноти зв'язку між концептами призведе до ускладнення моделі, не досягаючи збільшення її адекватності.

Адекватне відображення усіх існуючих процесів механізму регулювання активного перестраховування України за напрямками (країнами) неможливо провести без врахування наступних ключових аспектів, які не були визначені в розрізі інформаційного масиву даних таблиці 1:

— наявність не лише прямих, але й опосередкованих зв'язків між концептами (країнами), тобто таких причинно-наслідкових зв'язків між вузлами графу рисунку 1, які безпосередньо не пов'язані дугами, але обумовлюють одна одну неявними зв'язками через інші концепти. Прикладом наявності опосередкованого зв'язку може виступати Росія та інші країни, які не пов'язані між собою безпосередньо, але можливо прослідкувати їх взаємозалежність через Великобританію, обсяги перестраховування в розрізі якої визначаються іншими країнами, і яка одночасно здійснює вплив на Росію;

— синергетичного ефекту, тобто виявлення такого зв'язку між концептами, які не мають ні прямого, ні опосередкованого впливу один на один, але досліджуваний ефект визначає провідні центри активізації перестрахової діяльності, що дозволяє існуючій системі набути нових властивостей (не характерних його системоутворюючим складовим). Даний процес спричинений функціонуванням ринку перестраховування України як складної динамічної системи.

Вирішення зазначених вище недоліків відбувається за рахунок переходу від таблиці 1 (вихідної когнітивної матриці) до матриці розмірності 2n*2n шляхом проведення розрахунків, основою проведення яких виступає формула (4):

$$e_{ij} > 0 \Rightarrow r_{2i-1,2j-1} = e_{ij}, r_{2i,2j} = e_{ij};$$

$$-e_{ij} < 0 \Rightarrow r_{2i-1,2j} = -e_{ij}, r_{2i,2j-1} = -e_{ij}.$$
(4),

де e_{ij} — кількісна оцінка причинно-наслідкових зв'язків між i -им та j -им концептами;

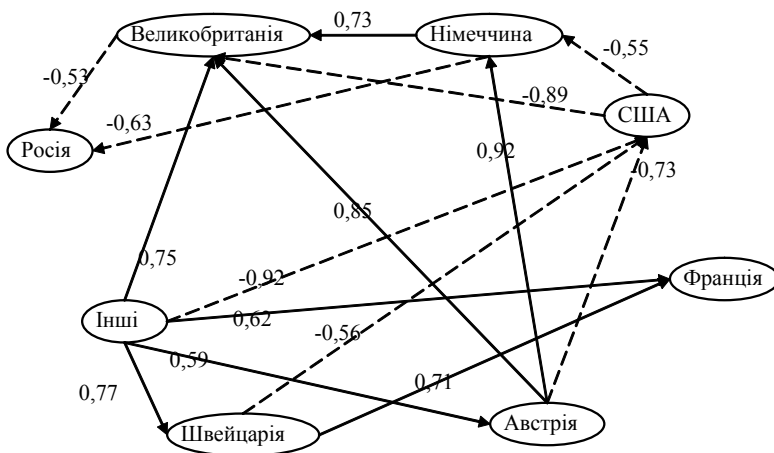
$r_{2i-1,2j-1}, r_{2i,2j}, r_{2i-1,2j}, r_{2i,2j-1}$ — елементи, які однозначно визначають рядки і стовпці перетвореної (в розрізі врахування опосередкованих зв'язків між країнами) когнітивної матриці механізму регулювання активного перестраховування України за напрямками (країнами).

Подальші процеси механізму регулювання активного перестраховування України повинні базуватись на врахуванні сукупних взаємозв'язків і взаємозалежностей між концептами, виявити які пропонується на основі застосування формули (5):

$$\tilde{R} = \bigcup_{i=1}^n R^i = R \cup R^2 \cup \dots \cup R^n$$
(5),

де R — матриця значень прямих та опосередкованих зв'язків між концептами когнітивної карти активного перестраховування;

\tilde{R} — матриця узагальнених характеристик перестрахової діяльності причинно-наслідкового змісту.



Примітка: суцільна стрілка — прямий зв'язок між концептами (країнами) когнітивної карти; пунктирна стрілка — обернений зв'язок між концептами когнітивної карти; пунктирна стрілка — обернений зв'язок відповідно.

Рис. 1. Когнітивна карта механізму регулювання активного перестраховування України за напрямками (країнами)

Грунтовний та всебічний аналіз як усіх процесів механізму регулювання активного перестраховання, так і взаємозв'язків між їх основними концептами, передбачає попередній поділ причинно-наслідкових зв'язків між країнами на дві групи: прямого та оберненого напрямів зв'язку. Однозначно виділити причинно-наслідкові зв'язки з додатними та від'ємними інгредієнтами пропонується на основі наступних співвідношень:

$$v_{ij} = \max(r_{2i-1,2j-1}, r_{2i,2j})$$

$$\tilde{v}_{ij} = -\max(r_{2i-1,2j}, r_{2i,2j-1}) \quad (5,1)$$

де v_{ij} — кількісна оцінки тисноти позитивного (прямого) зв'язку між i -им та j -им концептами;

\tilde{v}_{ij} — кількісна оцінки тисноти від'ємного (оберненого) зв'язку між i -им та j -им концептами.

Результати розрахунків на базі застосування формул (5,1) пропонується представити у вигляді транзитивно замкнутої матриці когнітивної карти механізму регулювання активного перестраховання України за напрямками (країнами), яка зображена в розрізі інформаційного масиву таблиці 3.

Представлені в таблиці 3 дані виступають інформаційним забезпеченням проведення подальшого дослідження процесів регулювання активного перестраховання в розрізі аналізу ефективності їх здійснення та структурних змін. Кількісно відобразити зазначені аспекти пропонується на основі розрахунку системних показників когнітивної карти:

1) консонансу — кількісної оцінки міри довіри до знаку взаємодії між концептами (позитивного — прямий зв'язок додатного інгредієнту, від'ємного — обернений зв'язок від'ємного інгредієнту):

$$c_{ij} = \frac{|v_{ij} + \tilde{v}_{ij}|}{|v_{ij}| + |\tilde{v}_{ij}|} \quad (6)$$

На базі проведених розрахунків за формулою (6) можна зробити висновок про досить високий ступінь довіри до знаку взаємодії між концептами, тобто можна однозначно інтерпретувати напрями впливу в розрізі обсягів премій, переданих у перестраховання, представлених у таблиці 2.

2) взаємодії — кількісної оцінки найбільш пріоритетного напрямку впливу між концептами (країнами) активного перестраховання за показником тисноти зв'язку:

$$p_{ij} = \text{sgn}(v_{ij} + \tilde{v}_{ij}) \max(|v_{ij}|, |\tilde{v}_{ij}|) / |v_{ij} + \tilde{v}_{ij}| \quad (7)$$

Результати практичних розрахунків представимо у вигляді таблиці 4.

Аналіз даних таблиці 4 дозволяє сформулювати наступні висновки:

— найбільшу питому вагу в межах визначення подальших тенденцій функціонування і розвитку ринку перестраховання України в розрізі здійснення операцій активного перестраховання за напрямками (країнами) визначає взаємозв'язок між обсягами премій, переданих у перестраховання Великобританії та іншим країнам, які виступають країнами-взаємодоповнювачами, тобто збільшення обсягів перестраховувань, взятих на себе Великобританією, призводить до підвищення сили впливу на ринок перестраховання України інших країн;

— менш впливовими, але в той же час визначальними, виступають такі напрями впливу на ринок перестраховання України як взаємозв'язки між Росією, Австрією та іншими країнами. Для даної групи напрямів активного перестраховання характерним є обер-

Таблиця 2. Когнітивна матриця механізму регулювання активного перестраховання України за напрямками (країнами)

Концепт	Росія	Великобританія	Німеччина	США	Франція	Австрія	Швейцарія	Інші
Росія	0	0	0	0	0	0	0	0
Великобританія	-0,53	0	0	0	0	0	0	0
Німеччина	-0,63	0,73	0	0	0	0	0	0
США	0	-0,89	-0,55	0	0	0	0	0
Франція	0	0	0	0	0	0	0	0
Австрія	0	0,85	0,92	-0,75	0	0	0	0
Швейцарія	0	0	0	-0,56	0,71	0	0	0
Інші	0	0,75	0	-0,92	0,62	0,59	0,77	0

нений зв'язок, що передбачає взаємовиключення перестрахових операцій у випадку їх здійснення в одному із напрямів впливу: Австрія — Росія, інші країни — Росія;

— опосередкований рівень впливу на обсяги активного перестраховання вітчизняного ринку характерний для таких напрямів, як США — Росія, Австрія — Німеччина, інші країни — Німеччина, інші країни — Франція.

Окрім зазначених показників, дослідити закономірності, притаманні механізму регулювання активного перестраховання України за напрямками (країнами), надасть можливість проведення статистичного аналізу, який ґрунтується на розрахунку наступних показників:

— консонансу впливу i -го концепту (країни) на систему активного перестраховання, тобто середнього значення кількісної оцінки довіри до знаку впливу i -ої країни на всі інші в розрізі здійснення зазначеного типу операцій:

$$\bar{C}_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n c_{ij} \quad (8)$$

— консонансу впливу j -го концепту (країни) на систему активного перестраховання, тобто середнього значення кількісної оцінки довіри до знаку залежності обсягів переданих у перестраховання премій j -ої країни від усіх інших напрямів дослідження:

$$\bar{C}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n c_{ij} \quad (9)$$

— взаємодії i -го концепту (країни) із системою активного перестраховання, тобто середнього значення кількісної оцінки пріоритетності впливу i -ої країни на всі інші за показником тисноти зв'язку в розрізі здійснення зазначеного типу операцій:

Таблиця 3. Транзитивно замкнута матриця когнітивної карти механізму регулювання активного перестраховання України за напрямками (країнами)

Концепт	Росія	Великобританія	Німеччина	США	Франція	Австрія	Швейцарія	Інші
Росія	0	0	0	0	0	0	0	0
Великобританія	0	0	0	0	0	0	0	0
Німеччина	-0,53	0	0	0	0	0	0	0
США	-1,02	0	0	0	0	0	0	0
Франція	1,03	0	0	0	0	0	0	0
Австрія	0	-1,29	-0,55	0	0	0	0	0
Швейцарія	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші	0	0	0	0	0	0	0	0
Росія	0	0	0	0	0	0	0	0
Великобританія	0	0	0	0	0	0	0	0
Німеччина	0	0,73	0	0	0	0	0	0
США	0	0	0	0	0	0	0	0
Франція	0	0	0	0	0	0	0	0
Австрія	0	2,49	1,33	0	0	0	0	0
Швейцарія	0	0	0	-0,75	0	0	0	0
Інші	0	0,72	0,31	0	0,71	0	0	0
Росія	0	-0,58	0	-0,56	0	0	0	0
Великобританія	0	0	0	0	0	0	0	0
Німеччина	0	0	0	0	0	0	0	0
США	0	3,21	1,53	0	1,17	0,59	0,77	0
Франція	0	0	0	-1,79	0	0	0	0

Таблиця 4. Матриця кількісної оцінки взаємодії між концептами когнітивної карти механізму регулювання активного перестраховання України за напрямками (країнами)

Концепт	Росія	Великобританія	Німеччина	США	Франція	Австрія	Швейцарія	Інші
Росія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Великобританія	-0,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Німеччина	-1,02	0,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
США	1,03	-1,29	-0,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Франція	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Австрія	-2,16	2,49	1,33	-0,75	0,00	0,00	0,00	0,00
Швейцарія	-0,58	0,72	0,31	-0,56	0,71	0,00	0,00	0,00
Інші	-2,67	3,21	1,53	-1,79	1,17	0,59	0,77	0,00

Таблиця 5. Показники статистичного аналізу процесів регулювання механізму активного перестраховання України за напрямками (країнами)

Концепт	\bar{C}_i	\bar{C}_j	\bar{P}_i	\bar{P}_j	E_i^p
A	1	2	3	4	5
Росія	0,00	0,75	0,00	-0,74	0,74
Великобританія	0,13	0,63	-0,07	0,73	-0,80
Німеччина	0,21	0,50	-0,04	0,33	-0,36
США	0,27	0,38	-0,10	-0,39	0,29
Франція	0,00	0,25	0,00	0,23	-0,23
Австрія	0,29	0,13	0,11	0,07	0,04
Швейцарія	0,27	0,13	0,08	0,10	-0,02
Інші	0,13	0,00	0,35	0,00	0,35

$$\bar{P}_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n p_{ij} \quad (10);$$

— взаємодії j-го концепту (країни) із системою активного перестраховання, тобто середнього значення кількісної оцінки пріоритетності залежності обсягів переданих у перестраховання премій j-ої країни від усіх інших напрямів дослідження за показником тісноти зв'язку:

$$\bar{P}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n p_{ij} \quad (11);$$

— показника централізації взаємодії, тобто кількісної оцінки рівня акумуляції фінансових потоків сформованих за рахунок проведення операцій перестраховання різними концептами в межах світової фінансової архітектури:

$$E_i^p = \bar{P}_i - \bar{P}_j \quad (12).$$

Результати розрахунків за допомогою формул (8) — (12) представимо у вигляді таблиці 5.

Таким чином, наведені дані в таблиці 5 дають змогу сформулювати аналітичну базу прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо можливостей та інструментів регулювання активного перестраховання на основі застосування нечітких когнітивних карт:

— показники консонансів впливу концептів (країн) на систему активного перестраховання (графи 1 і 2 таблиці 5 \bar{C}_i та \bar{C}_j), дозволяють стверджувати про те, що країнами без співпраці з цедентами яких розвиток вітчизняного перестраховання неможливий, є США, Австрія, Швейцарія та Німеччина (0,27, 0,29, 0,27 та 0,21 відповідно). У той же час необхідно зазначити, що в сучасних умовах функціонування вітчизняного ринку перестраховання, найбільша залежність вітчизняних перестраховиків простежується в межах компаній з Росії та Великобританії (0,75 та 0,63 відповідно);

— показники взаємодії концептів (країн) із системою активного перестраховання (графи 3 і 4 таблиці 5 \bar{P}_i та \bar{P}_j) відображують намагання вітчизняних перестраховиків збільшити власні премії, передані іншим країнам. Дана тенденція є цілком логічною з огляду, використання операцій перестраховання з метою оптимізації та легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом. Крім того, справедливо зауважити, що підвищення інтенсивності розвитку українського ринку перестраховання як в межах якісних, так і кількісних його характеристик простежується в розрізі

взаємодії з перестраховиками з Великобританії, а певні деструктивні імпульси наявні в системі перестраховання ризиків на перестраховому ринку Росії;

— на основі інцидентів централізації взаємодії (графа 5 таблиці 5 E_i^p) можливо сформулювати концептуальні засади поведінки міжнародних перестраховиків щодо вітчизняних компаній. Так, найбільший перерозподіл фінансових потоків, створених у результаті активного перестраховання вітчизняними компаніями, здійснює Великобританія. Паралельно з цим, значний обсяг перестрахових премій зосереджений у перестраховиків з Росії. Тобто для українських страхових компаній російські цеденти виступають тільки джерелом мінімізації власних ризиків та швидкого їх розміщення на даному ринку. У свою чергу, Великобританія виступає стимулятором розвитку вітчизняного ринку перестраховання, оскільки співпраця з перестраховиками Великобританії вимагає проведення структурних перетворень не тільки умов оцінки та якості взятих на українськими страховиками ризиків, але реформування всієї інфраструктури ринку перестраховання України.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що запропоновані методологічні засади концепції регулювання активного перестраховання на основі застосування нечітких когнітивних карт дозволяють: провести моделювання активного перестраховання як складної динамічної системи з метою виявлення та дослідження закономірностей функціонування вітчизняного ринку перестраховання; сформувати інформаційну базу прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності передачі страхових премій за відповідними напрямками (країнами) в умовах невизначеності за допомогою елементів нечіткої логіки; надати кількісну та якісну оцінку причинно-наслідкових зв'язків між напрямками (країнами) активного перестраховання.

Література:

1. Авдеева З.К., Коврига С.В., Макаренко Д.И., Максимов В.И. Когнитивный подход в управлении // Проблемы управления. — № 3. — 2007. — С. 2—8.
2. Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций (CASC 2009): Труды Международной конференции (17—19 ноября 2009 г., Москва). — М.: ИПУ РАН, 2009. — 288 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mtas.ru/upload/library/CASC2009.pdf>
3. Кузнецов О.П., Кулинич А.А., Марковский А.В. Анализ влияния при управлении слабоструктурированных ситуаций на основе когнитивных карт // Человеческий фактор в управлении / Под ред. Н.А. Абрамовой, К.С. Гинсберга, Д.А. Новикова. — М.: КомКнига, 2006. — С. 313—344.
4. Паклин Н.Б. Нечетко-когнитивный подход к управлению динамическими системами // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://iai.donetsk.ua/public/JournalAI_2003_4/Razdel5/04_Paklin.pdf
5. Подвесовский А.Г., Лагеров Д.Г. Применение нечетких когнитивных карт в задачах моделирования сложных систем // Современные информационные технологии в науке, производстве, образовании: Сборник материалов международной научно-технической конференции. — Пенза: РИО ПГСХА, 2004. — С. 98—100.
6. Aguilar J. A Dynamic Fuzzy-Cognitive-Map Approach Based on Random Neural Networks // International Journal of Computational Cognition. — 2002. — Vol. 1, № 4. — P. 91—107.
7. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1976. — P. 3—18.
8. Kosko B. Fuzzy Cognitive Maps // International Journal of Man-Machine Studies. — 1986. — Vol. 1. — P. 65—75.
9. Wojciech Stach, Lukasz A. Kurgan, Witold Pedrycz, Marek Reformat: Genetic learning of fuzzy cognitive maps. // Fuzzy Sets and Systems 153(3). — P. 371—401.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2013 р.

*В. А. Будник,
к. е. н., доц., доцент кафедри перевезень і маркетингу,
Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного*

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЙ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА

*V. A. Budnik,
candidate of Economic Sciences, docent, docent of department of transportation and marketing,
Kyiv State Academy of Water Transport named of hetman P. Konashevich-Sagaidachny*

EXPERIENCE WITH CONCESSIONS OF STATE PROPERTY

Розглянута економічна сутність концесії як форми державно-приватного партнерства в сфері експлуатації або будівництва об'єктів державної та комунальної власності, що передбачає умови вкладення коштів в освоєння та розвиток об'єкту концесії відповідно до умов концесійного договору на платній та строковій основі. Здійснений ретроспективний аналіз історичного досвіду застосування концесійних механізмів, розглянуті тенденції еволюції форм реалізації концесійних проектів. Виявлені основні переваги застосування концесійних угод з позицій держави та концесіонерів в умовах нестачі бюджетних коштів на утримання, експлуатацію і розвиток об'єктів концесії.

The economic essence of the concession is considered as a form of public-private partnership in the operation or construction of state and municipal property, which provides guidelines on investment in development facility concession under the terms of the concession agreement for a fee and temporary basis. Performed a retrospective analysis of the historical experience of concessions, considers tendencies of the evolution of forms of concession projects. Identified benefits of concession agreements from the standpoint of the state and concessionaires in a lack of budget funds for maintenance, operation and development facilities concessions.

*Ключові слова: концесія, державно-приватне партнерство, державна і комунальна власність.
Key words: concession, public-private partnership, state and municipal property.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Активне впровадження організаційно-економічного механізму концесій є засобом делегування частини повноважень держави в сфері управління об'єктами державної і комунальної власності приватним вітчизняним та закордонним компаніям, залучення інвестиційних ресурсів в умовах нестачі бюджетних джерел фінансування проектів розвитку об'єктів концесії.

Концесійні відносини використовуються декілька сторіч в економічній практиці багатьох держав. Світовий досвід концесій підтверджує ефективність вказаного інструменту як форми фінансування розвитку державного сектора економіки за рахунок недержавних коштів, доцільність впровадження ринкових механізмів залучення приватних компаній до управління державною власністю, об'єктами природних монополій та інфраструктури, що не підлягають приватизації.

Водночас, концесійні відношення постійно оновлюються та еволюціонують, характеризуються вираженою специфікою форм реалізації концесійних проектів залежно від галузей економіки, організаційних аспектів державного регулювання концесій.

Тому побудова української концесійної моделі управління державною власністю повинна базуватися на використанні історичного досвіду використання концесійних механізмів.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРОБЛЕМИ

Вперше в науковій літературі питання запровадження ринкових механізмів управління державними монополіями із залученням приватного сектора розглянуто

в працях Р. Коуза, які заклали наукове підґрунтя розвитку сучасних концесійних відносин.

Питання сутності, організаційно-економічного механізму, доцільності застосування концесійних відносин вивчалися у працях таких закордонних та вітчизняних науковців: Ж. Ведель, М. Богуславський, В. Варнавський, О. Вікарчук, Ю. Зворикіна, І. Мальцева, С. Сосна та ін.

Водночас потребує подальшого розвитку вивчення питань формування і розвитку механізму управління концесіями в різних секторах економіки, історичних тенденцій впровадження концесій з метою створення організаційно-економічних умов активізації концесійної діяльності в економіці України.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є здійснення ретроспективного аналізу історичного досвіду застосування концесій в сфері державного та комунального майна задля оцінки можливостей його застосування в економіці України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Концесія — це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'яз-

зань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Доцільність впровадження концесійних відносин в економіці України обґрунтована тим, що інвестиційно-структурна криза розвитку інфраструктурних галузей економіки призвела до систематичного недофінансування об'єктів інфраструктури, що є одним із чинників, що обмежує їх економічне зростання.

Об'єкти інфраструктури, що є природними монополіями, знаходяться у власності держави, мають достатній інвестиційний потенціал та високу соціально-економічну значимість (внаслідок чого не підлягають приватизації), є перспективними напрямками залучення інвестиційних ресурсів шляхом укладання концесійних угод. Використання концесійних відносин дозволить скоротити розрив між значною потребою в інвестиційних ресурсах та можливостями бюджету щодо фінансування проєктів розвитку вказаних об'єктів.

У зв'язку з цим аналіз історичного досвіду впровадження концесій є передумовою розробки механізму реалізації інвестиційних проєктів на основі державної концесії.

Залучення приватного капіталу до інвестування в об'єкти, що фінансуються за рахунок державних коштів, має давню історію. Так, концесії на освоєння та розробку корисних копалин були надані в Іспанії в 1256 році, в Італії на видобуток нафти — в 1400 році. У Франції перша концесія була надана в 16 сторіччі королем Генріхом II при реалізації інженером де Крапоном проєкту спорудження та експлуатації штучного каналу біля міста Салон-де-Прованс.

У часи правління Наполеона діяла поправка до статті Громадянського Кодексу Франції про власність на землю, що передбачала, що копальні, розташовані на земельних ділянках приватних власників, можуть експлуатуватись лише на основі концесії, яка надається державою.

Класичним прикладом концесійної угоди між муніципальною владою та підприємницькою сферою є договір 1884 р. між магістратом Берліну та "Німецьким едісоновським товариством" (пізніше перейменованим у Allgemeine Elektrizität Gesellschaft, AEG) про постачання електроенергії в окремі райони центру міста, відповідно до якого засновник і президент товариства Е. Ратенау отримував: монопольне право на продаж електроенергії у вказаних районах; монополію на ведення робіт щодо прокладання електромереж; зобов'язання щодо фіксованих відрахувань у міський бюджет; зобов'язання щодо підключення будь-якого мешканця на території концесії; право щодо встановлення тарифів за електроенергію за узгодженням з магістратом.

Механізм концесій в сфері надровикористання, що полягає в наданні концесіонеру права експлуатації надр за концесійну плату, був закладений в нафтовій галузі в Персії (1901 р.), коли шах вказаної держави надав у концесію пошук та видобуток запасів нафти. Таким чином виникла компанія Anglo-Persian Oil Company, пізніше перейменована в British Petroleum.

Друга половина XIX сторіччя є періодом широкого розповсюдження в капіталістичних державах інфраструктурних концесій — угод, відповідно до яких держава передає концесіонерам — приватним компаніям — права на будівництво, експлуатацію, підтримання в технічно справному стані та (або) управління інфраструктурним об'єктом на визначений термін. За участю капіталу концесіонерів були збудовані залізничні мережі, судноплавні канали тощо.

Найбільш поширеним механізмом концесії в сфері державно-приватного партнерства є у Великобританії. Так, монопольне право Ост-Індської компанії (заснована в 1600 р.) на просторі між Магеллановою протокою і мисом Доброї Надії щодо торгівлі з країнами Індійського і Тихого океанів, мореплавства, безмитного провезен-

ня товарів у метрополію, набору і утримання військ, флоту, ведення судочинства, укладання міжнародних договорів тощо за суттю є концесією.

У 80-ті роки минулого сторіччя в Великобританії разом із приватизацією у певних галузях (сталеливарна і автомобільна промисловість, телекомунікації, енергетика) у сфері залізничного транспорту була використана схема передачі приватному сектору прав щодо використання та експлуатації залізничних доріг при збереженні державної форми власності. Аналогічним чином держава залишається власником лондонського міського метрополітену, а фінансування інвестиційних проєктів розвитку цієї сфери здійснюється приватними компаніями за допомогою концесії.

У Франції отримала розповсюдження форма концесій у комунальному господарстві, відповідно до якої підприємства комунальної сфери передаються в експлуатацію приватним компаніям, надання послуг здійснюється за рахунок концесіонера, що справляє зі споживачів плату за надання цих послуг. Значну роль в підвищенні ефективності постачання населення комунальними послугами відіграють також приватні фірми, що функціонують на основі договору концесії, у Фінляндії.

У дореволюційній Росії концесійні угоди теж були широко розповсюджені в сировинному секторі, в розбудові комунального господарства губернських та повітових місць.

У Києві наприкінці 19-го сторіччя концесійні схеми були використані при організації централізованого водопостачання. Міська управа запропонувала концесію, тобто право на будівництво, експлуатацію та отримання прибутку (з можливістю наступного викупу) вітчизняним та іноземним компаніям терміном на 50 років. Очолив концесію відомий київський підприємець, інженер, генерал-майор А. Струве. За умовами концесійного договору, в квартири киян повинна була поступати якісно відфільтрована дніпровська вода. При викупі водопровідного господарства місто було повинно сплатити концесіонерам величезну суму — десятикратний розмір щорічного чистого доходу за останні 10 років експлуатації, починаючи з 1910 р. У травні 1871 року київські садиби почали отримувати очищену воду централізованого постачання.

Також в Києві в 1886 році міською управою був проведений тендер на концесійну побудову трамваю на кінній тязі. Переможцем конкурсу став А. Струве. У 1889 році була підписана 45-річна концесійна угода, по завершенні якої активи підприємства Струве мали безоплатно перейти в муніципальну власність. Підприємець отримав монопольне право на будову та експлуатацію конки, при цьому був зобов'язаний, починаючи з шостого року експлуатації, вносити в казну міста прогресуючий відсоток (1,5—3%) від валового доходу.

Пізніше засноване Струве акціонерне товариство "Товариство київської міської залізниці" виступило концесіонером при введенні в експлуатацію київського міського електричного трамваю. Отримання значного прибутку від надання послуг з перевезення пасажирів електротрамваями (у 1893 році — понад 18 тис. рублів) надало можливість інвестувати кошти в електрифікацію міської конки.

У період непу концесійний механізм виступав формою залучення іноземного капіталу для розвитку виробничих сил СРСР.

Але в економіці радянської держави, починаючи з 30-х років минулого сторіччя, концесійні угоди не використовувались внаслідок відсутності ринкових механізмів їх реалізації.

У середині 20-го сторіччя широке розповсюдження на світовому ринку отримала нова схема концесійних відносин, суть якої полягала у використанні розподілу прибутку між концесіонером та концесіодавцем (до цього часу виплати концесіонерів здійснювались незалеж-

но від результатів прибутковості їх діяльності у вигляді фіксованої щорічної плати або залежно від обсягів сировини, що видобувалась за концесійною угодою).

До середини 80-х років переважна більшість концесійних договорів укладалась у секторах розробки нафтових та газових родовищ. Однак енергетична криза сприяла переміщенню центра ваги використання концесій на сектори, пов'язані з розробкою дорогоцінних та кольорових металів та вугілля, а також у сфері енергетики, транспорту, зв'язку, міського комунального господарства.

У даний час найбільша динаміка обсягу концесійних угод спостерігається в такому сегменті, як інфраструктурні концесії, що пояснюється доцільністю передачі в приватне управління тих об'єктів, що не підлягають приватизації, але якими держава неспроможна ефективно управляти та на розвиток яких не вистачає бюджетних коштів.

Можливість залучення приватного капіталу в сферу економічної інфраструктури виникла внаслідок послідовних дій уряду промислово розвинутих країн щодо зменшення навантаження на бюджет завдяки передачі окремих інфраструктурних секторів в управління приватним підприємцям на умовах довгострокової концесії, надаючи при цьому концесіонерам прав на стягування плати за використання об'єктів концесії в обсягах, що дозволяють досягти окупності відповідних інвестицій та достатньої рентабельності діяльності.

Найбільш послідовно така політика здійснюється в Великобританії (що законодавчо підкріплено дією нормативного документу "Ініціатива в галузі приватного фінансування"). Також серед держав — лідерів в сфері застосування інфраструктурних концесій можна назвати Ірландію (будівництво платних автомобільних доріг та метро на умовах концесії), Бразилію (концесійні проекти розвитку залізниці), Індію (будівництво автодоріг), Нідерланди (проекти будівництва та експлуатації пасажирських терміналів).

Спостерігається надзвичайно широкий спектр проектів, збудованих в рамках концесійних угод, за обсягами інвестиційних вкладень: від великомасштабного проекту "Євротунель" вартістю понад 15 млрд дол. до контрактів муніципальних органів влади вартістю декілька тисяч доларів.

Отже, ретроспективний аналіз досвіду застосування концесійних угод дозволяє зробити висновок про існуючі переваги концесійних схем державно-приватного партнерства з позицій як держави (або комунальних органів влади), так і бізнесу, що показано на рис. 1.

ВИСНОВКИ

Концесія — це угода про передачу державних чи комунальних об'єктів в експлуатацію концесіонеру — суб'єкту підприємницької діяльності, що передбачає умови вкладення коштів в освоєння та розвиток об'єкту концесії відповідно до умов концесійного договору на платній та строковій основі.

Концесія — одна з найстаріших форм виробничих відносин між державою та інвесторами. Перший досвід застосування концесійних форм державно-приватного партнерства був отриманий понад сім сторіч тому.

Сьогодні в зарубіжній економічній практиці концесії є одним з найбільш розповсюджених комплексних рин-



Рис. 1. Основні переваги застосування концесійних схем з позицій держави та концесіонерів

кових механізмів залучення позабюджетних інвестиційних джерел у розвиток підприємств державного сектора, зокрема, в об'єкти соціальної та виробничої інфраструктури.

У умовах гострої нестачі бюджетних інвестиційних ресурсів в Україні застосування концесійних схем здатне забезпечити значні вигоди як державі, так і концесіонерам.

Подальші дослідження проблем теорії і методології управління концесіями слід здійснити стосовно питань удосконалення конкурентних процедур укладання концесійних угод та обґрунтування схем залучення ресурсів задля реалізації проектів будівництва та розвитку об'єктів концесії.

Література:

1. Закон України "Про концесії" від 16.07.1999 № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999. — N 41. — Ст. 372.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
3. Ведель Ж. Административное право Франции. — М.: Прогресс, 1973. — 512 с.
4. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора. — М.: Московский общественный научный фонд; Институт мировой экономики и международных отношений РАН, 2003. — 270 с.
5. Зворыкина Ю.В. Государственные и муниципальные концессии в России. — М.: Современная экономика и право, 2002. — 192 с.
6. Сосна С.А. Концессионные соглашения: теория и практика. — М.: Нестор, 2002. — 256 с.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2013 р.

УДК 338.431.4

Г. Є. Павлова,

к. е. н., доцент, Дніпропетровський державний аграрний університет

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

G. Ye. Pavlova,

Director of Education and Research Institute of Economics, Ph.D., Associate Professor Dnipropetrovsk State Agrarian University

ESSENCE OF STATE REGULATION AGRICULTURAL SECTOR

У статті проаналізовано сучасні тлумачення сутності категорії державного регулювання аграрного сектора. Запропоновано уточнену економічну сутність понятійного апарату щодо категорії "державне регулювання аграрного сектора".

In the article analyzes the current interpretation of the essence of the category of state regulation of agriculture. A specific economic substance conceptual structure on the category of "state regulation of agriculture."

Ключові слова: аграрний сектор, державне регулювання, категорія, трактування.

Key words: agricultural sector, government regulation, a category interpretation.

ВСТУП

Аграрний сектор економіки є значною сферою матеріального виробництва, у ньому зайнято близько 16% загального числа зайнятих у національній економіці. Близько 32% населення України проживає в сільській місцевості, в загальній земельній площі України у 2010 році сільськогосподарські землі займали — 69%. Тому подальший розвиток аграрного сектору, збільшення виробництва продукції й поліпшення її якості повинні розглядатися як найважливіше загальнодержавне й загальнонародне завдання. В силу об'єктивних причин аграрний сектор на вільному ринку неконкурентоспроможний в порівнянні з іншими галузями.

Економічна теорія та світовий досвід розвитку ринкового господарства свідчать про те, що через специфічні особливості, ані аграрний сектор, ані продовольчий ринок не є саморегульованими системами внаслідок загальної інерційності аграрного сектора як виробничої системи, а також низької еластичності попиту на аграрну продукцію та високої еластичності цін на неї. Без втручання ззовні під дією ринкових сил відбувається розбалансування попиту та пропозиції на продовольчому ринку. А тому, проблему державного регулювання розвитку аграрного сектора без перебільшення можна віднести до пріоритетних в економічній діяльності держави. Нестабільний стан аграрного сектору вимагає переосмислення ролі держави у цій сфері та пошуку шляхів виходу із ситуації, що склалася.

Проблеми розвитку теорії та методології державного регулювання аграрного сектора завжди були в центрі уваги вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Андрійчука, Ю. М. Крупки, В. Крилова, М. Латиніна, В. Мойсєєва, О. Шпикуляка та інших науковців.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Останнім часом в Україні з'явилась низка наукових публікацій, присвячених проблемам розвитку теорії та методології державного регулювання аграрного сектора економіки. Це пояснюється головним чином суспільно-економічною важливістю галузі, а також науковими інтересами дослідників. Разом з тим, із розширенням тематики наукових досліджень виникає об'єктивна необхідність в уточненні понятійно-категоріального апарату, адже кожне дослідження "обслуговує" значна кількість категорій і понять, тому вживання їх має бути науково коректним, чітко відповідати смислово навантаженню конкретної категорії чи поняття.

Проблема формування ефективної системи державного регулювання аграрної сфери економіки та її подальшого розвитку зумовлена:

— концептуальною та методологічною значущістю системи державного регулювання аграрної сфери економіки і, що особливо важливо, в умовах реформування земельних відносин і відносин власності в Україні;

— недостатністю розвитку вітчизняної науки про теорію економічної діяльності держави в цілому і щодо аграрної сфери економіки [8].

Таким чином у роботі ставиться завдання проаналізувати сучасні тлумачення сутності категорії державне регулювання аграрного сектора та запропонувати уточнену економічну

сутність понятійного апарату щодо категорії "державне регулювання аграрного сектора".

РЕЗУЛЬТАТИ

У науковій літературі досить активно дискутується проблема державного регулювання аграрного сектора, але не як необхідність його взагалі, а з якісної сторони, тобто, по-перше, з точки зору визначення меж державного регулювання соціально-економічних процесів, по-друге, форм і методів державного регулювання, по-третє, механізму державного регулювання, по-четверте, моделей державного регулювання та інших аспектів, пов'язаних з тією чи іншою мірою з державним регулюванням аграрного сектора економіки. Але якщо до останнього часу дані проблеми мали переважно академічний характер, і здебільшого обговорення відбувалося у так званому середовищі вчених, то з виникненням світової фінансової та економічної кризи, проблема з теоретичної перекочувала у площину практичну. Нині, якщо звернутися до публікацій і тим більше до електронних ЗМІ, очевидно, що ніхто не сумнівається в необхідності державного регулювання аграрного сектора економіки.

Державне регулювання аграрного сектора є складовою системи державного регулювання економіки країни в цілому. Проте, існує також досить широке трактування його сутності.

В. Мойсєєв вважає, що державне регулювання агропромислового виробництва — вплив держави на виробництво, переробку і реалізацію продукції, а також на виробничо-технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва. Державне регулювання передбачає юридичну, організаційну, соціальну та іншу діяльність державних органів, направлену на створення умов для продовольчої безпеки країни, підвищення суспільного добробуту [7].

На думку Крупки Ю. М., державне регулювання аграрного сектора — це основана на законодавстві одна з форм державного впливу на агропромисловий комплекс України шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності суб'єктів аграрного господарювання з метою досягнення сільським господарством максимальної ефективності для задоволення потреби населення у продуктах харчування, а промисловості — у сировині [4].

Крилов В. С. вважає, що державне регулювання стійкого розвитку АПК являє собою систему економічного, організаційного, соціального, правового і політичного забезпечення державою сприятливого середовища для формування та розвитку стійкого відтворення сільського господарства з метою постійного задоволення потреб населення країни в продуктах харчування і товарів народного споживання, вироблених із сільськогосподарської сировини. Роль держави полягає в тому, щоб за допомогою науково обґрунтованих форм, методів, важелів підготовки та перепідготовки кадрів створити сприятливе середовище для формування і стійкого відтворення ефективних суб'єктів ринкових відносин в АПК країни, її регіонах, підприємницьких структурах [5].

У своїй праці В. Андрійчук зазначає, що "... державне регулювання — це система економічних, фінансових, юридично-правових, організаційних і соціальних заходів, здійснюваних державою з метою забезпечення ефективного і стабільного розвитку сільсько-

господарського виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами" [1].

За М. Латиніним, державне регулювання аграрного сектора — це вплив державних органів влади на діяльність суб'єктів аграрного ринку, спрямований на створення умов для продовольчої та економічної безпеки держави, сприяння ефективному функціонуванню і стаюму розвитку сільськогосподарських формуваль та підвищення суспільного благополуччя [6].

Урба С.І. пропонує розглядати сутність поняття "державне регулювання аграрного сектора економіки", яке необхідно розглядати як сукупність економічних, організаційно-правових і соціальних заходів політики держави, спрямованих на створення ефективного та стабільно-зростаючого розвитку мультифункціонального сільського господарства через механізм державної підтримки для гарантування продовольчої безпеки країни та соціального відродження села [10].

Державне регулювання аграрного сектора в умовах ринкового господарства являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюються правовими державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої системи агропромислового виробництва до мінливих умов [7].

Державне регулювання — це система важелів і стимулів, за допомогою яких держава бере участь у ринкових процесах на правах суб'єкта ринкових відносин, забезпечуючи сталий розвиток агропромислового виробництва. Процес державного регулювання складається з комплексу заходів щодо забезпечення виконання законів, що вводяться державними органами для заохочення або обмеження економічної діяльності. Держава, впливаючи на економічні суб'єкти, замінює тим самим координацію економіки за допомогою ринку координацією економіки за допомогою держави.

Парамонов П.Ф. дає наступне визначення державного регулювання аграрного сектора — це системний вплив держави на виробництво, зберігання, переробку та ринок сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, а також на виробничо-технічне та матеріально-технічне забезпечення агропромислового виробництва, викликане об'єктивною необхідністю підтримання економічної рівноваги, пропорцій та доходів з метою досягнення найвищої економічної та соціальної ефективності функціонування АПК, продовольчої безпеки країни. Також автор зазначає, що основною метою державного регулювання аграрного сектора є забезпечення стабільного та поступального економічного і соціального розвитку галузі, функціонування аграрного ринку в інтересах забезпечення продовольчої безпеки країни, підтримки доходів аграрних товаровиробників, досягнення гідного рівня життя сільського населення та гармонійного розвитку сільських територій [9].

Гайдук В.І. вважає, що "у ринковій системі господарювання державне регулювання спрямоване на подолання періодичних аграрних криз, а також надання державної підтримки фермерам в умовах гострої конкурентної боротьби з потужним капіталом агробізнесу. Завдяки державному регулюванню сільського господарства провідним капіталістичним країнам вдалося зривок у розвитку, стимулювати науково-технічний прогрес у галузі, створити необхідні стартові умови для накопичення капіталу та структурної модернізації, а також сприяти зміцненню соціальної сфери на селі" [2].

Погоджуємося з думкою О.Г. Шпикуляка, що розв'язання проблем аграрного сектора неможливе без посилення ролі держави у цьому процесі, але це не повинні бути заходи адміністрування, необхідно зосередити зусилля на розробці та впровадженні ринкових регуляторних заходів. Втручання державних інститутів у ринковий процес має здійснюватися з обов'язковим дотриманням конкурентних принципів економічної взаємодії [11].

У контексті удосконалення категоріального апарату пропонується таке визначення державного регулювання аграрного сектора — це система важелів, економічних інструментів та стимулів, за допомогою яких держава впливає на розвиток аграрного сектора економіки й ефективність діяльності його інституціональних одиниць з метою забезпечення продовольчої безпеки країни.

Об'єктивна можливість державного регулювання аграрного сектора з'являється з досягненням визначеного рівня економічного розвитку, концентрації виробництва та капіталу. У сучасних умовах державне регулювання є складовою частиною процесу відтворення. Воно вирішує різноманітні задачі, наприклад: стимулювання економічного зростання галузей аграрного сектора, регулювання зайнятості, заохочення прогресивних зсувів у галузевій та регіональній структурі, підтримка експорту. Конкретні напрями, форми, масштаби регулювання визначаються характером та гостротою економічних і соціальних проблем у тому чи іншому регіоні в конкретний період.

Концепції державного регулювання аграрного сектора економіки мають бути притаманні такі риси, як системність, цілісність, визнання за державою функцій, які доповнюють дію ринкового механізму та забезпечують умови діяльності для всіх суб'єктів аграрного сектора. Нині загально визнаним є той факт, що економічна ефективність найбільшою мірою досягається в умовах дії конкурентного ринкового механізму. Мета держави в ринковій економіці — не коригувати ринковий механізм, а створювати умови для його ефективного функціонування: конкуренція повинна забезпечуватися скрізь, де можливо, регулюючий вплив держави — скрізь, де необхідно.

Важливим методологічним аспектом державного регулювання аграрного сектора економіки є також співвідношення між поставленою метою і досягнутим результатом, суть якого полягає в тому, що між ними ніколи не буває абсолютної тотожності. Неузгодженість мети і результату є фундаментальною характеристикою державного регулювання, що зумовлює його безперервний характер, оскільки кожний досягнутий результат неминуче ставить нові цілі, які потребують реалізації в умовах, що змінилися [3].

ВИСНОВКИ

Загальна цільова спрямованість державного регулювання аграрного сектора економіки визначається сьогодні таким чином:

- стабілізація аграрного виробництва, формування організаційних, економічних та правових умов для ведення ефективного конкурентоспроможного сільського господарства;
- забезпечення соціального відродження українського села та підвищення якості життя населення, що проживає в сільських територіях;
- формування розвиненого національного аграрного ринку та його продуктивних сегментів для забезпечення фізичної та економічної доступності продукції сільського господарства та продовольства для населення та інших споживачів;
- відновлення та підтримка логістичної рівноваги природного середовища, яке включене в технологічні процеси аграрного виробництва.

Виходячи із зазначеного, на наш погляд, під державним регулюванням аграрного сектора слід розуміти систему важелів, економічних інструментів та стимулів, за допомогою яких держава впливає на розвиток аграрного сектора економіки й ефективність діяльності його інституціональних одиниць з метою забезпечення продовольчої безпеки країни.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В.Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
2. Гайдук В.І. Проблеми і перспективи розвитку підприємств аграрної діяльності підприємств АПК / В.І. Гайдук. — Краснодар: ВНИЭТУСХ, 2000. — С. 51.
3. Дацій О.І. Удосконалення механізмів державного регулювання розвитку нових технологій і високотехнологічних агропромислових виробництв / О.І. Дацій // Вісник НАДУ. — 2005. — № 1. — С. 180—187.
4. Крупка Ю.М. Аграрне право України: [підручник] / Ю.М. Крупка. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://books.br.com.ua/themes/7/22>
5. Крылов В.С. Государственное регулирование агропромышленного производства — объективное требование рыночной экономики / В.С. Крылов // Достижения науки и техники АПК. — 2002. — № 4. — С. 2—7.
6. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / Латинін М.А. — Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2006. — 320 с.
7. Моисеев В.Е. Теория государственного регулирования сельского хозяйства / Моисеев В.Е. // Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. — М.: Энциклопедия российских деревень, 2005. — С. 28.
8. Овсієнко А. Державне регулювання розвитку аграрного сектору в Україні та світі: порівняльний аналіз / А. Овсієнко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
9. Парамонов, П.Ф. Организационно-экономические проблемы адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования / П.Ф. Парамонов. — Краснодар: КГАУ, 2002. — С. 427—482.
10. Урба С.І. Державне регулювання аграрного сектора економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.03 — економіка та управління національним господарством / С.І. Урба. — Львів, 2007. — 20 с.
11. Шпикуляк О.Г. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С. 120—128.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2013 р.

УДК 332.133.6

І. О. Жувагіна,

к. е. н., викладач кафедри економіки та організації виробництва, Первомайський політехнічний інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

I. A. Zhuvagina,

Ph.D., lecturer in economics and organization of production,

Pervomaisky Polytechnic Institute National University of Shipbuilding named after admiral Makarov, Pervomaysk

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY

Окреслено роль економічного потенціалу в контексті стратегічного розвитку сучасних підприємств. Представлено деякі теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу за основними категоріями наявності та реалізації. Доповнено методологічні засади оцінки наявності потенціалу основними принципами, заснованими на уявленнях власника; зумовлених дією ринкового середовища; пов'язаних з експлуатацією власності та принципами найліпшого і найефективнішого використання потенціалу.

Outlines the importance of economic potential in the context of the strategic development of modern enterprises. The theoretical aspects of assessing the economic potential of the main categories of presence and sales. Supplemented methodological grounds evaluate the presence of economic potential of the company basic principles based on the concept of the owner; caused by the action of the market environment, associated with the operation of the property and the principles of the best and most efficient use of capacity.

Ключові слова: підприємство, економічний потенціал, наявність та реалізація потенціалу, оціночна система, елементи оцінки, принципи та методики.

Key words: enterprise, economic potential, availability and implementation capacity, evaluation system, elements of the valuation, principles and methods.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Економічний потенціал є інтегрованою та повною характеристикою розвитку підприємства, бо саме він є основою прийняття стратегічних рішень, визначає напрями розвитку підприємства залежно від ринкових умов, обумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством. І тому, управління підприємством, формування ефективних, адаптованих до сучасних умов розвитку виробничих відносин механізмів управління, передбачає розробку та впровадження інтегрованої системи, основою якої виступає система оцінки потенціалу та процесів його змінення.

Оціночна система економічного потенціалу підприємства базується на спостереженнях, аналізі та оцінці потенціалу, служить цілям функціонування та розвитку підприємства, є інструментом обробки інформації, засобом обґрунтування стратегічних рішень та визначається потребами управління. Оцінка потенціалу є актуальною та необхідною на всіх стадіях підготовки та прийняття рішення, особливо на етапах формулювання мети, розробки рішення, відбору кращого з варіантів стратегії, обговоренні результатів реалізації рішення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання дослідження сутності категорії "економічний потенціал", проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головова, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, М.В. Чорна, О.С. Федонін та ін. Дослідженню структури потенціалу приділяють увагу і найповніше висвітлюють його в своїх роботах науковці О.В. Ареф'єва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, М.В. Чорна, О.С. Федонін та ін.

Аналіз літератури свідчить про постійне зацікавлення вчених-економістів цією категорією, розгляд сутності та структури, а також проблем оцінки та управління. При цьому виявляються відмінності та досі немає єдиного підходу в трактуванні, структуруванні, визначенні механізму формування та оцінювання економічного потенціалу. Це зумовлює необхідність та актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі окресленої проблематики пропонуємо здійснити дослідження категорії "економічний потенціал" в умовах динамічного розвитку сьогодення; дослідити теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу, здійснити виокремлення елементів на основні складові: оцінку наявності та оцінку реалізації потенціалу; доповнити методологічні засади оцінки наявності економічного потенціалу визначеними принципами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проблема вимірювання величини потенціалу підприємства є важливою як в теоретичному, так і практичному плані. Знання потенціалу підприємства дозволяє визначити сумарний потенціал галузі та економіки в цілому, створює основу для розробки, вибору та обґрунтування довгострокових цілей їх розвитку. Співвідношення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування підприємства дозволяє отримати комплексне уявлення про ефективність його функціонування, тобто ступінь реалізації потенціалу. Оцінка потенціалу підприємства та окремих його елементів надає можливість ліквідувати протиріччя за умов різноприскореного та різноспрямованого руху його складових, певною мірою управляти характеристиками потенціалу. Таким чином оціночна система потенціалу за сутністю є вимірювальною системою управління цим потенціалом і розвитком підприємства [3].

Відомо, що процес оцінки здійснюється за такими основними елементами: об'єкт оцінки, суб'єкт оцінки, критерій, показник (система), одиниці (шкала) вимірювання, оцінка. Основні елементи перебувають між собою у відповідному зв'язку і відповідних відношеннях, так надамо зміст елементів оцінки потенціалу за наведеними напрямками (табл. 1).

Теоретичною базою процесу оцінки є набір оціночних принципів. Принципи оцінки являють собою основні правила, які є основою методичних підходів, відображають чинники та закономірності формування потенціалу, регулюють процедурну сторону методології та методики, тобто принципи спрямовують процес оцінки, який здійснюється з використанням певних методів.

Пропонуємо зупинитися на методологічних засадах оцінки наявності потенціалу тому, що: по-перше, цей вид оцінки, на наш погляд, повинен передувати оцінці реалізації

Таблиця 1. Основні елементи оцінки наявності та реалізації потенціалу

Елементи оцінки	Напрямок оцінки	
	наявність потенціалу	реалізація потенціалу
Об'єкт	- Підприємство або бізнес у цілому; - Частина активів; - Капітал; - Цінні папери	Економічний потенціал та його складові як сукупність можливостей щодо поточного функціонування та розвитку
Критерії	Вартість підприємства, що найбільшою мірою відповідає його цінності	- Величина знову утвореної вартості; - Зростання ефективності
Одиниці вимірювання	Вартісні або відносні (їх застосування носить дискусійний характер)	Натуральні, вартісні, відносні
Показники	Показники вартості	Система показників або інтегральний показник
Цілі	- Використання підприємства для бізнесу; - Купівля-продаж підприємства (його активів або акцій); - Реорганізація, ліквідація підприємства (його активів); - Капітальний ремонт, модернізація; - Фінансування бізнесу; - Оподаткування; - Страхування; застава	Визначення рівня потенціалу стосовно ефективності його використання та відносно цілей розвитку підприємства

потенціалу; по-друге, показники вартості, отримані при оцінці наявності, можуть використовуватись при дослідженні рівня використання потенціалу та перспектив його розвитку. Основою методології оцінки наявності економічного потенціалу є базові та специфічні принципи, які враховують вимоги саме до оцінки за цим напрямом.

У Міжнародних і Національних стандартах оцінки, спеціальній літературі з оціночної діяльності виділяють такі групи взаємозалежних принципів оцінки: принципи, які засновані на уявленнях власників; принципи, які пов'язані з експлуатацією власності; принципи, які зумовлені дією ринкового середовища; принципи найліпшого і найефективнішого використання [5; 6].

Охарактеризуємо першу групу принципів, до складу яких усі дослідники включають принципи корисності, заміщення та очікування. Відтак, принцип корисності базується на твердженні, що будь-яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власникові для реалізації певної економічної функції протягом певного періоду. Чим більшою є корисність, тим вищою є величина оцінної вартості. З точки зору будь-якого користувача оцінна вартість підприємства не повинна бути вищою за мінімальну ціну аналогічного підприємства з такою ж корисністю, а також, якщо інвестор

залишкова продуктивність, внесок та збалансованість (пропорційність). Принципи, пов'язані з експлуатацією власності, не обмежуються переліченими. Деякі дослідники [2; 3] пропонують при оцінці наявності потенціалу орієнтуватись ще й на такі принципи, як: граничної продуктивності (віддачі), оптимального розміру, поділу і поєднання прав власності. Принцип зміни вартості передбачає під час оцінювання потенціалу підприємства та його складових урахування можливих змін їх функціонування внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних факторів. Принцип найліпшого та найефективнішого використання є головним синтезуючим принципом оцінки наявності потенціалу підприємства. Як системоутворюючий елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше названих принципів і означає, що з можливих варіантів використання потенціалу буде обрано той, за яким найповніше реалізуються функціональні можливості усіх складових потенціалу і забезпечується їх максимальна результативність. Під час оцінки повинні бути задіяними всі принципи, але ступінь їх значущості може різнитись залежно від конкретної ситуації в процесі оцінювання. Зазначені принципи є основою методичних підходів до оцінки потенціалу, які являють собою загальні способи визначення вартості відповідно до правил оцінки (рис. 1).

Реалізуються методичні підходи через застосування конкретних методів.

Існують різні класифікації численних методів і способів оцінки вартості підприємства та його майнового потенціалу [4].

Класифікацію методів оцінки можна здійснити відповідно до різних ознак залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів.

Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта, то очевидно, що його вартість оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, що склалась на ринку, то можна говорити про поточну оцінку вартості об'єктів.

У тому випадку, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, який отримає інвестор-власник від його експлуатації, то очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апіорно.

Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загальнознайомих підходи, кожен з яких характеризується власними методами та прийомами:

- доходний підхід;
- порівняльний (ринковий) підхід;
- підхід з погляду акумуляції активів — майновий (для підприємства як цілісного майнового комплексу) або витратний (якщо йдеться про оцінку окремих активів).

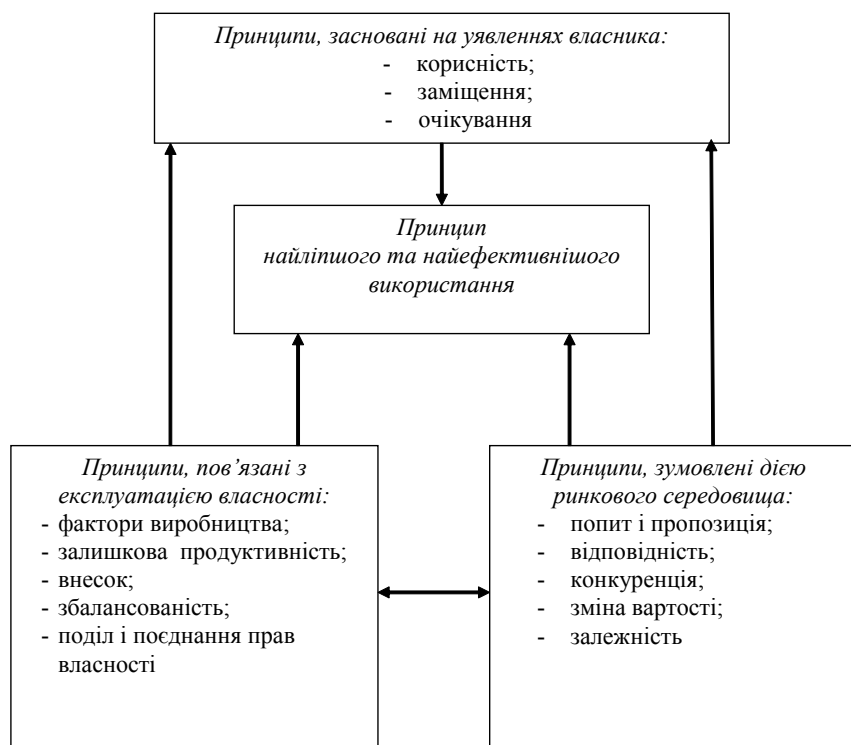


Рис. 1. Взаємозв'язок принципів оцінки наявності потенціалу підприємства

Використання того чи іншого підходу залежить від специфіки бізнесу та цілей його оцінки.

Під час обґрунтування вибору необхідних методичних підходів для проведення оцінки потенціалу необхідно враховувати переваги та недоліки кожного з них (табл. 2).

Науковці пропонують достатню кількість різноманітних методів в межах кожного підходу, але основними з них є такі:

— в рамках доходного підходу використовують метод капіталізації та метод дисконтованих грошових потоків;

— витратний підхід передбачає застосування методів чистих активів та ліквідаційної вартості;

— при порівняльному підході — методи ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів.

Можливість, і навіть у багатьох випадках необхідність (для отримання достовірнішого результату), застосувати в конкретній інвестиційній ситуації різні методи оцінки приводить до ідеї "зважування" оцінок, які визначені цими методами, та підсумовування таких "зважених" оцінок. При цьому вагові коефіцієнти значущості оцінок за різними методами розуміють як коефіцієнти довіри до відповідного методу [6].

Типологія принципів, методичних підходів та методів оцінки наявності потенціалу підприємства подана на рисунку 2.

Для отримання найбільш точної оцінки на попередніх етапах оцінюється наявність потенціалу із застосуванням всіх доцільних підходів і методів. Результатом використання різних підходів до оцінки одного й того ж об'єкту є отримання різних значень вартості. З метою обґрунтування остаточного висновку результати оцінки із застосуванням різних методичних підходів з'являються шляхом аналізу впливу принципів.

Узагальнення як вітчизняних, так і закордонних наукових досліджень дало змогу виявити методологічні засади оцінки реалізації потенціалу. Серед них варто виділити: принципи оцінки реалізації економічного потенціалу підприємства: системності, оптимальності, узгодженості, комплексності, варіантності, адекватності, ефективності процесу оцінки; методичні підходи прямої та непрямої оцінки; методи оцінки реалізації економічного потенціалу підприємства: експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний аналіз аналогій, економіко-статистичні, математичного програмування.

Здійснення їх детального аналізу буде предметом наших подальших досліджень.

ВИСНОВКИ

Процес функціонування підприємства та управління ним нерозривно пов'язаний із формуванням і використанням його економічного потенціалу, що являє собою можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства, які використовуються для розвитку господарюючого суб'єкта.

На основі проведених досліджень було виявлено, що оцінка економічного потенціалу є неоднозначним, комплексним поняттям як з теоретичної точки зору, бо стосується вимірювання такої багатоаспектної категорії як "економічний потенціал", так і з практичної, тому що передбачає здійснення відповідних процесів за різними цілями та напрямками. У зв'язку з цим пропонується оцінювати економічний потенціал за такими напрямками, як: оцінка наявності потенціалу та оцінка реалізації потенціалу.

Спираючись на проведене дослідження, запропоновано механізм оцінки наявності потенціалу підприємства, відповідно до якого процес оцінки здійснюється за такими

Таблиця 2. Переваги та недоліки підходів до оцінки наявності потенціалу

Підхід	Переваги	Недоліки
Доходний	- враховує ринкову ситуацію для певного об'єкту (за допомогою ставки дисконту чи коефіцієнту капіталізації); - дозволяє оцінити майбутню дохідність потенціалу; - враховує економічне застосування	- ймовірнісний характер результатів; - трудомісткість прогнозування; - оцінка ризиків достатньо суб'єктивна
Порівняльний (ринковий)	- враховує не тільки внутрішні особливості об'єкту, а й ринкову ситуацію в цілому; - відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції; - достовірна фактична інформація підвищує точність розрахунків та відображення специфіки об'єкту оцінки, урахувавши фактично досягнуті фінансово-економічні результати	- ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому; - трудомісткість збирання великого масиву інформації; - необхідність виконання складних коригувань; - неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння
Витратний (майновий)	- можливість достатньо точно оцінити витрати на створення об'єкту; - можливість поелементної оцінки складових потенціалу; - єдино можливий для деяких підприємств	- обмежене використання ринкової інформації в оцінці; - не враховує ефективність використання активів; - не враховує вартість деяких нематеріальних активів

Принципи оцінки наявності економічного потенціалу підприємства		
Принципи, засновані на уявленнях власника	Принципи, зумовлені дією ринкового середовища	Принципи, пов'язані з експлуатацією власності
- корисність; - заміщення; - очікування	- попит і пропозиція; - відповідність; - конкуренція; - зміна вартості; - залежність	- фактори виробництва; - залишкова продуктивність; - внесок; - збалансованість; - віддача; - оптимальний розмір; - поділ і поєднання прав власності
Принцип найліпшого та найефективнішого використання		
Методичні підходи		
доходний	порівняльний	витратний (майновий)
Методи оцінки наявності економічного потенціалу підприємства		
Капіталізації Дисконтованих потоків	Ринку капіталу Галузевих коефіцієнтів	Чистих активів Ліквідаційної вартості

Рис. 2. Методологічні засади оцінки наявності економічного потенціалу підприємства

основними елементами: об'єкт оцінки, суб'єкт оцінки, критерій, показник (система), одиниці (шкала) вимірювання, оцінка. Окреслені основні принципи оцінки наявності потенціалу підприємства, визначені переваги та недоліки підходів до оцінки та представлено методологічні засади наявності економічного потенціалу підприємства.

Література:

1. Балацкій О.Ф., Лапин Е.В., Акуленко В.А. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 972 с.
2. Краснокутська Н.С. Комплексний підхід до визначення ринкового потенціалу торговельного підприємства / Н.С. Краснокутська // Матеріали всеукр. наук.-практ. конф [Управління економічним потенціалом підприємства], Харків 2008 р. — Х.: ХДУХТ, 2008. — С. 42—43.
3. Маковоз О.С. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.04: Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Маковоз О.С. — Харків, 2009. — 270 с.
4. Отенко І.П., Малярець Л.М. Механізм управління потенціалом підприємства: научн. изд. — Харьков: ХГЭУ, 2003. — 219 с.
5. Отенко І.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. — Харьков: ХНЕУ, 2006. — 254 с.
6. Лапин Е.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис... док. екон. наук: 08.07.01 / Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". — Харків, 2006. — 40 с.
7. Шелегда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства / Б.Г. Шелегда, Н.В.Касьянова, А.Я.Барсуцький. — Донецьк: ІЕП НАН України: ДонУЕП, 2006. — 219 с.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2013 р.

О. В. Демчук,
к. э. н., доцент, заведующий кафедрой "Экономика предприятия",
Керченский государственный морской технологический университет

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ АР КРЫМА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Demchuk O.V.,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Head of the Department "Economics of Enterprise" Kerch State Marine Technical University

PROBLEMS OF OPTIMIZATION EFFICIENCY OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF AR CRIMEA FISHING INDUSTRY AT THE PRESENT STAGE

Предприятия рыбного хозяйства АР Крым в значительной степени подвержены рисковым операциям, которые можно локализовать расчетным значениям вариативных и корректирующих модулей. Финансовый кризис в Украине обусловил необходимость по-новому оценивать возможности финансово-экономических преобразований.

Управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятий рыбной отрасли АР Крыма с позиции конструктивной системы с использованием вариативного и корректирующего модуля будут способствовать как защищенности рискованных операций, так и поиску средств иммобилизации хозяйственной деятельности.

Scale fisheries Crimea are highly susceptible to risk operations, which can be localized to the calculated values of variant and corrective modules. The financial crisis in Ukraine has led to the need for a new opportunity to assess the financial and economic transformation.

Management of financial and economic activities of enterprises fishing industry from the perspective of AR Crimea structural system using variation and adjustment module will contribute to both security risk operations, and find means of immobilization of business.

Ключевые слова: эффективность, оптимизация, рыбное хозяйство, сопряженный эффект, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность.

Key words: efficiency, optimization, fisheries, dual effect, liquidity, financial strength, profitability.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Обязательным условием эффективной финансово-хозяйственной деятельности является ее адаптивность в рыночных условиях хозяйствования. Такое свойство характеризует оптимальное взаимодействие с внешней и внутренней средой хозяйствующего субъекта, в нашей ситуации предприятий рыбной отрасли АР Крым. Внешняя и внутренняя среда определяют и задают основные направления политики управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий. Поэтому очень важно определить показатели, индикаторы, обуславливающие как воздействие внешней и внутренней среды на финансово-хозяйственную деятельность, так и степень взаимодействия субъекта, в нашем понимании адаптивность. Такое условие определяет необходимость обоснования центра управления, взаимодействия, взаимообусловленности с внешней и внутренней средой хозяйствующего субъекта.

Способность проведения исследования финансово-хозяйственной деятельности с позиции финансового пространства представляет возможность оценить степень

адаптивности финансово-хозяйственной деятельности как гибкой и адекватной системы управления. Система управления финансово-хозяйственной деятельностью нацелена на экономический эффект и должна быть обусловлена модулями: вариативной оптимизации и эффективной корректировки.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Вопросами оптимизации финансово-хозяйственной деятельности предприятий национальной экономики занимались такие ученые, как: Войтоловский Г.К. [1], Тищенко Л.Д. [2], Шор Н.З. [6]. Однако вопросам комплексной оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельности рыбного хозяйства АР Крыма в современной экономической литературе должного внимания не уделялось.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Целью статьи является определение системы показателей для оптимизации эффективности управления фи-

наново-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли АР Крыма на современном этапе с учетом современных условий хозяйствования.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Модель оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли построена на принципах формирования финансовой архитектуры в соответствии со степенью иерархии представленных уровней управления. Сопряженные эффекты центров финансовой ответственности, такие как ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость, определяют взаимодействие и взаимообусловленность данной модели ее синергетический эффект, корректирующий модуль задает степень адаптации с учетом зональности и отраслевого функционирования рыбной отрасли.

Таким образом, мы будем строить модель оптимизации с учетом перечисленных инструментов и индикаторов системы, учитывая центры финансовой ответственности.

Данная модель функционирует в финансовом пространстве, которое мы сформировали по ее способности к интегрированности и отзывчивости на внешние и внутренние возмущения.

$V_{АРМ} = \partial_{СУЛ} * \partial_{СУФУ} * \partial_{СУР}$ (1),
 где $\partial_{СУЛ}$ — сопряженный эффект управления ликвидностью предприятия;
 $\partial_{СУФУ}$ — сопряженный эффект управления финансовой устойчивостью предприятия;
 $\partial_{СУР}$ — сопряженный эффект управления рентабельностью предприятия.

Рассмотрим каждый сопряженный эффект как совокупность показателей.

Произведя математические преобразования, мы можем получить следующий вид сопряженного эффекта управления ликвидностью предприятия:

$$\partial_{СУЛ} = \frac{СК}{А} \times \frac{ВР}{ЧП} \quad (2),$$

где СК — собственный капитал;
 А — активы;
 ВР — выручка от реализации;
 ЧП — чистая прибыль.

Тогда соответственно сопряженный эффект управления финансовой устойчивостью предприятия будет получен следующим образом:

$$\partial_{СУФУ} = \frac{ВР^3}{А^2 \times СК} \quad (3).$$

А сопряженный экономический эффект управления рентабельности будет иметь вид:

$$\partial_{СУР} = \frac{ЧП}{А} \quad (4).$$

Представленные экономические эффекты в сопряженном виде и будут являться основными индикаторами — центрами управления исследуемых подсистем ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности.

Значение вариативного модуля управления финансово-хозяйственной деятельностью обуславливает область взаимодействия сопряженных эффектов управления ликвидностью, финансовой устойчивостью, рентабельностью.

Модель учитывает оптимистический эффект управления финансово-хозяйственной деятельностью, так как она призвана обеспечить такое развитие хозяйственной деятельности, которое находилось бы на уровне финансовой стабильности. Поскольку решается основная дилемма: либо результативность управления — сопряженный эффект рентабельности, либо развитие материально-технической базы — это сопряженный эффект ликвидности. Так или иначе совокупное взаимодействие сопряженных эффектов стабилизирует финансово-хозяйственную деятельность, создает эффект безрисковой деятельности. И этот процесс зависит от управления следующими факторами: собственным капиталом, заемным капиталом, валютной балансом, наличием денежных средств на текущем счете, краткосрочными финансовыми вложениями, дебиторской задолженностью и запасами, затратами по производству продукции, прибыли от реализации, административными затратами.

В нашей ситуации при использовании модели оптимизации эффективности управления финансово-хозяйственной деятельностью собственный капитал рассматривается с позиции управления отдачей инвестиций за счет использования прибыли. С развитием рыночных отношений состав собственного капитала видоизменен и трансформирован, что и определяет его детерминированность развития.

Заемный капитал стабилизирует хозяйственную деятельность, являясь регулятором безрисковой деятельности, что и определяет наличие денежных средств на текущем счете. Наряду с заемным капиталом предприятию необходимы краткосрочные финансовые вложения, которые в используемой нами модели также задают область страхования безрисковой деятельности.

Оптимальность запасов и дебиторской задолженности также является приоритетным условием искомой модели, так как они четко координируют процесс продолжительности нахождения капитала в готовой продукции. Причем резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике, либо об увеличении объема продаж, либо о неплатежеспособности. В нашем случае сокращение дебиторской задолженности будет оцениваться положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки, то это свидетельствует о снижении денежной активности отрасли. Процесс управления затратами по производству продукции и прибыли является результативным признаком хозяйственной деятельности.

Все перечисленные инструменты управления финансово-хозяйственной деятельностью в совокупности стабилизируют детерминированность деятельности при использовании корректирующего модуля управления финансово-хозяйственной деятельностью. Тогда представленная модель примет следующий вид:

$$V_{АРМУ} = [\partial_{СУЛ} * \partial_{СУФУ} * \partial_{СУР}] * K_{МУ} \quad (5).$$

Использование корректирующего модуля призвано оценить детерминированность осуществления финансово-хозяйственной деятельности на основе ритмичности. Ритмичная работа является основным условием своевременного выпуска и реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели: увеличивается объем незавершенного производства и растут сверхплановые остатки готовой продукции на складах и, как следствие, замедляется оборачиваемость капитала, не выполняются поставки по договорам, несвоевременно поступает выручка. Сглаживание асимметричности поступления средств необходимо осуществлять для достижения сбалансированного финансового обеспечения.

Корректирующий модуль управления имеет широкий спектр деятельности и является основным индикатором по управлению финансово-хозяйственной деятельностью.

При исследовании вариативного модуля следует обратить внимание на период нахождения заданных эффектов в системе финансово-хозяйственной деятельности, т.е. определить его период оборачиваемости, другими словами, оценить его мобильность и отдачу.

На основании проведенных исследований и проведенных математических преобразований вариативный модуль представляет собой:

$$V_{МУ} = \left[\frac{В}{А} \right] \times K_{МУ} \quad (6).$$

Таким образом, вариативный модуль представляет собой оборачиваемость активов.

Период оборачиваемости может быть задан как:

$$P_{ОБ} V_{МУ} = \left[\frac{365}{\frac{В}{А}} \right] \quad (7).$$

Значение периода оборачиваемости целесообразно рассматривать при соотношении финансового и операционного циклов. Необходимость такого соотношения обусловлена возможностью управления оборотными активами для поддержания минимально необходимой суммы денежных средств для текущей финансово-хозяйственной

деятельности. Сумма таких денежных средств представляет собой страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной нестабильности денежных потоков. Она должна быть такой, чтобы ее хватало для производства всех первоочередных платежей. Поскольку денежные средства, находясь в наличном использовании, не приносящие дохода, а их эквиваленты — краткосрочные финансовые вложения с низкой доходностью, их нужно иметь в наличии на уровне безопасного минимума.

Как дефицит, так и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на финансово-хозяйственную деятельность. При избыточном денежном потоке происходит потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции: теряется часть потенциального дохода от недоиспользования денежных средств в операционной или инвестиционной деятельности, замедляется оборачиваемость капитала в результате простоя денежных средств.

Наличие избыточного денежного потока на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала.

Дефицит денежных средств приводит к росту просроченной задолженности по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда, в результате чего увеличивается продолжительность финансового цикла и снижается рентабельность капитала.

Уменьшить дефицит денежного потока можно за счет мероприятий, способствующих ускорению поступления денежных средств и замедлению их выплаты.

Ускорить поступление денежных средств можно путем перехода на полную или частичную предоплату продукции, сокращения сроков предоставления им товарного кредита, увеличения ценовых скидок при продажах за наличный расчет, применения мер для ускорения погашения просроченной дебиторской задолженности, привлечения кредитов банков и т.д., замедление выплаты денежных средств достигается за счет приобретения долгосрочных активов на условиях лизинга, переоформления краткосрочных кредитов в долгосрочные, увеличения сроков предоставления предприятию товарного кредита по договоренности с поставщиками.

Вышеперечисленные особенности использования оборотных активов учитываются в представленной нами модели и являются производными индикаторов управления финансовым пространством рыбной отрасли АР Крыма.

Уменьшение данного показателя будет формировать положительную тенденцию развития и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятий рыбной отрасли АР Крыма.

Отсутствие просроченных платежей свидетельствует об организации более планомерного поступления и расходования денежных средств, т.е. о лучшей сбалансированности денежных потоков.

Представленная нами модель оптимизации эффекта управления финансово-хозяйственной деятельностью рыбной отрасли предоставляет возможность настроить логически последовательный процесс стадии оборота капитала (рис. 1).

На I стадии — приобретаются необходимые основные средства, производственные запасы. Эта область сопряженного эффекта управления ликвидностью отрасли, на второй — часть средств в форме запасов поступает в производство, часть используется на оплату труда работников, выплату налогов, платежей по социальному страхованию и других расходов. Заканчивается она выпуском готовой продукции. Эта область функционирования сопряженного эффекта финансовой устойчивости.

На третьей стадии готовая продукция реализуется, происходит поступление денежных средств. Следовательно, чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше будет получено прибыли за определенный отрезок времени. Задержка средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительно-

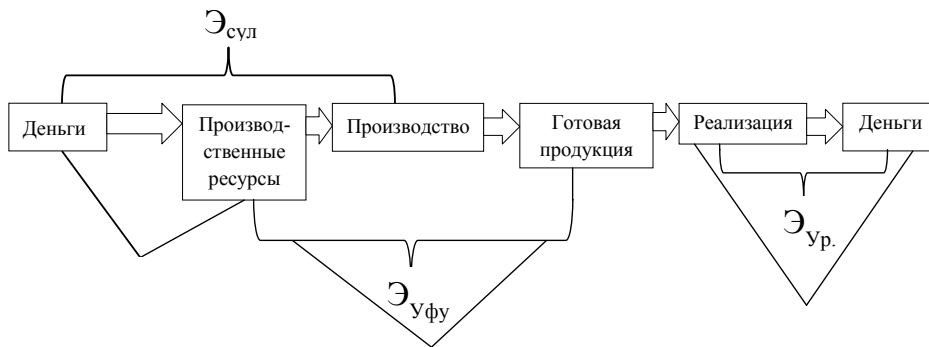


Рис. 1. Характеристика стадий кругооборота капитала предприятий рыбной отрасли АР Крыма

го вложения средств и может вызвать значительное ухудшение состояния финансово-хозяйственной деятельности.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Достигнутый в результате ускорения эффект, в первую очередь, заключается в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит увеличение суммы прибыли. Если производство и реализация являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и сокращению капитала.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении прибыли.

Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. Логическое завершение кругооборота рентабельностью — в нашей ситуации трансформирован в расчет рентабельности активов. Соответственно и выручка при определении оборачиваемости всех активов должна включать в себя не только сумму от реализации продукции, но и выручку от реализации имущества, ценных бумаг.

В данной ситуации целесообразно установить тенденцию развития рентабельности. Поскольку оборачиваемость капитала тесно связана с его рентабельностью и служит одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств и его деловую активность.

Скорость оборота капитала в рыбной отрасли зависит от продолжительности производственного цикла и процесса обращения. Время производства обусловлено технологическим процессом, организацией производства.

Ускорить оборачиваемость капитала можно путем интенсификации производства более полного использования трудовых и материальных ресурсов и прочего.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли.

Литература:

1. Войтоловский Г.К. География морских путей и рыбной промышленности / Г.В. Войтоловский. — М.: Пищевая промышленность, 2004. — 352 с.
2. Тищенко Л.Д. Финансово-экономический анализ и прогнозирование: уч. пособие для ВУЗов / Л.Д. Тищенко, А.Н. Михайлов, изд. второе, перераб. и дополн. — Симферополь: Таврида, 2004. — 280 с.
3. Авраменко С.Н. Новые формы инвестиций в условиях переходной экономики / С. Авраменко // Экономика, 2006. — № 3. — С. 25—29.
4. Рыбная отрасль Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://edab2b.com/opinions/rybnaya-otrasl-ukrainy/>
5. Шор Н.З. Методы минимизации недифференцируемых функций и их приложения / Н.З. Шор. — К.: Наукова думка, 1979. — С. 5—34.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2013 р.

УДК 332.1:339.3

В. І. Корсак,

кандидат медичних наук, Голова Ради директорів компанії ТзОВ "Волвест груп", м. Луцьк

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ГАЛУЗІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

V. I. Korsak,

MD, The Head of the Board of Directors VolWest Group Co.

ACTUAL PROBLEMS OF REGULATING THE RETAIL INDUSTRY

Висвітлено потреби зацікавлених сторін учасників роздрібного торговельного ринку. Систематизовано питання, які сьогодні є нерегульованими у галузі роздрібної торгівлі.

It was elucidated the needs of stakeholders of the retail trade market. The undetermined questions in the retail industry were systematized.

*Ключові слова: роздрібна торгівля, проблеми, Закон "Про внутрішню торгівлю", регулювання.
Key words: retail, problems, the domestic trade law, regulation.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На думку переважної більшості вчених-економістів, які досліджують проблеми регіонів, одним із ключових факторів, які стримують подальший розвиток торговельної галузі в Україні, є відсутність адекватного ринкової ситуації та стану економічного розвитку держави регламентуючого законодавства.

Так, за роки незалежності державними органами влади було розроблено понад 150 нормативних актів, які регулюють торговельну діяльність. Сьогодні законодавча база, яка визначає стосунки, пов'язані з торгівлею, досить різноманітна і, на жаль, неузгоджена, що регулярно призводить до виникнення правових колізій, розв'язання яких відбувається переважно в ручному режимі, що не тільки гальмує розвиток галузі, а й створює підґрунтя для процвітання корупції.

На даний момент залишаються нерегульованими проблеми щодо взаємодії різних гілок влади у процесі реалізації державної політики у сфері торговельної діяльності. Торговельні заклади у населених пунктах розміщуються безсистемно та спорадично, закриття діючих та відкриття нових торговельних об'єктів відбувається стихійно під впливом лише законів ринку.

Значно зменшилась кількість об'єктів роздрібної торговельної мережі в сільській місцевості, особливо у віддалених та малодоступних районах.

Загрозливих масштабів набирають проблеми, пов'язані з функціонуванням роздрібних ринків, на яких реалізується здебільшого контрабанда, низькоякісна продукція та фальсифікат. Ігнорування питань щодо здійснення торговельної діяльності на ринках призвело до дестабілізації продовольчої та цінової ситуації, унеможливила контроль за якістю товарів [1].

У даному контексті актуальним завданням є впровадження цілісної багаторівневої ефективної системи правового регулювання торгівлі, особливо у сфері державної регламентації умов функціонування цього виду економічної діяльності [2].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питання розвитку роздрібної торговельної галузі та механізми регулюванням їх досліджували такі вчені-економісти, як: М.О. Дикаленко, В.В. Апопій, А.А. Мазаракі, Ю.Ф. Родінов, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова, В.О. Соболев, Я.М. Антоноу. Проте сьогодні у світлі обговорення проекту Закону "Про внутрішню торгівлю",

на нашу думку, слід звернути увагу законотворців на невирішені проблеми, які на даний момент існують в одній із ключових галузей економіки — роздрібній торгівлі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Актуалізувати потреби зацікавлених сторін роздрібного ринку та висвітлити проблеми, які сьогодні існують у даному секторі економіки із ціллю врегулювання їх у "Законі про внутрішню торгівлю".

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На нашу думку, регламентування галузі повинно максимально задовольнити потреби усіх учасників ринку (рис. 1), узгодити їх та виключити елементи "дискримінації", зокрема:

- споживачі повинні отримати торгові заклади різних форматів, які розміщуються на доступній відстані, наповнені широким асортиментом якісних товарів, за адекватними їх матеріальному становищу цінами та обслуговуванням на рівні світових стандартів;

- торгові організації повинні отримати можливість прибуткового функціонування та розвитку за цивілізованими правилами в умовах добросовісної конкуренції при мінімальному втручанні органів державної влади та місцевого самоуправління;

- представники малого та середнього бізнесу, які на даний момент працюють у галузі роздрібної торгівлі та розвивають невеликі формати торгових закладів, повинні отримати допомогу, щоб стати повноцінними учасниками ринку;

- постачальники повинні мати змогу продавати свої товари у роздрібну торговельну мережу на зрозумілих та справедливих умовах, зберігаючи рентабельність, що забезпечить можливість подальшого їх розвитку та введення на ринок нових інноваційних продуктів;

- органи центральної влади та місцевого самоврядування повинні ефективно виконувати свою місію, наповнюючи бюджети різних рівнів, та забезпечувати соціально-економічний розвиток держави та регіонів;

- контролюючі органи повинні оперувати конкретними та прозорими законодавчими актами, які унеможливають правові колізії, знизять соціальну напругу та запобігатимуть виникненню корупції.



Рис. 1. Основні учасники ринку роздрібно-торгівельної галузі

Для реалізації такого підходу, на нашу думку, спочатку слід систематизувати проблеми, які існують сьогодні у галузі роздрібно-торгівлі.

Зокрема, можна виділити декілька ключових груп таких питань, які є нагальними та потребують невідкладного врегулювання.

Економічні:

- загроза монополізації галузі та зниження рівня конкуренції;

- підтримка регіональних роздрібних операторів;

- підтримка регіональних виробників;

- підтримка малого та середнього бізнесу, який функціонує у даному секторі економіки;

- забезпечення балансу економічних інтересів господарюючих суб'єктів при укладенні і виконанні договорів постачання;

- створення умов для продажу сільськогосподарської продукції безпосередньо виробниками;

- зниження тіншового роздрібного товарообороту;

Соціальні:

- забезпечення доступності торговельних закладів різних форматів для населення регіонів;

- створення ефективної державної політики у сфері торгівлі, яка передбачала б соціальний захист малозабезпечених верств населення;

- запобігання необґрунтованому зростанню цін на споживчому ринку;

- стимулювання розвитку соціальної відповідальності роздрібних торговельних організацій;

- захист прав споживачів та дотримання встановлених законодавством вимог щодо рівня їх обслуговування;

Регуляторні проблеми:

- корегування класифікації торговельних об'єктів (мереж торговельних закладів);

- розрізненість, неузгодженість і суперечність положень існуючих нормативно-правових актів;

- систематизація існуючих та розробка необхідних правових та організаційних засад здійснення торговельної діяльності;

- відсутність чіткого розподілу повноважень між центральною, регіональною і місцевою владою;

- унеможливлення незаконного втручання органів державної влади та місцевого самоврядування у діяльність торговельних організацій;

- запобігання зловживанням повноваженнями та корупції серед держслужбовців, які здійснюють нагляд за функціонуванням торговельних організацій;

- непрозорість процедури отримання землі і доз-

волів на будівництво торговельних і логістичних об'єктів;

- вирішення проблем, пов'язаних із глибиною регулювання: уникнення надмірного регулювання ряду аспектів торговельної діяльності (ціноутворення, санітарні норми, дозвільні документи тощо) та створення законодавчої бази регламентування сучасних форм торгівлі (інтернет-торгівля, вендінг);

інфраструктурні:

- оптимізація і структурна перебудова регіональних торговельних мереж;

- недостатні темпи і об'єми будівництва нових торговельних площ;

- відсутність необхідної кількості високорозвинених логістичних компаній, дистриб'юторів і оптових постачальників;

- недостатній рівень розвитку кооперації малого та середнього бізнесу;

- наявність великої кількості посередників між невеликими виробниками і невеликими торговельними організаціями;

- незадовільна якість доріг призводить до високих витрат на доставку товарів, що спричиняє зростання роздрібних цін;

- відсутність сучасних складських площ унеможливує якісне зберігання продуктів харчування, що може загрожувати здоров'ю населення регіонів;

- фінансування підведення комунікацій до об'єктів торгівлі та логістичних центрів ресурсами девелоперів, що призводить до суттєвого здорожчання вартості будівництва та істотно знижує інвестиційну привабливість галузі і гальмує будівництво нових торговельних і логістичних об'єктів;

- відсутність стратегії структури торговельних закладів, необхідних для максимального задоволення потреб споживачів та їх розміщення при створенні генеральних планів забудови населених пунктів;

- низький рівень підготовки персоналу для торговельних організацій як результат неефективних та застарілих програм навчання;

- недостатня привабливість для бізнесу розвитку торгівлі в малих і віддалених населених пунктах.

ВИСНОВКИ

Вирішення проблем у галузі роздрібно-торгівлі, частина з яких нам дісталася із часів побудови комунізму, а інша виникла у процесі становлення України як незалежної держави, має надзвичайно важливе значення для економіки країни.

На нашу думку, критична ситуація, яка склалася у даному секторі економіки, є наслідком ігнорування галузі законодавцями та постійним спробам регулювання її виконавчими органами у "ручному" режимі переважно задля задоволення своїх кон'юнктурних інтересів.

Закон, проект якого сьогодні обговорюється у державі, лише частково вирішує вищенаведені проблеми, тому ми вважаємо, що він потребує серйозного доопрацювання та якісного вирішення вищенаведених проблем із ціллю максимального задоволення потреб усіх учасників ринку, що не тільки сприятиме становленню галузі роздрібно-торгівлі як одного із ключових секторів економіки, а й в цілому позитивно відобразиться на соціально-економічному розвитку держави та її регіонів.

Література:

1. Аналіз регуляторного впливу проекту Закону України — Про внутрішню торгівлю. — Режим доступу: www.me.gov.ua/file/link/196608/file/analiz2101.doc

2. Височин І. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз / І. Височин // ВІСНИК КНТЕУ. — 2010. — № 3. — С. 11—25.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2013 р.

*В. А. Касьянова,
кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри інформаційних систем і технологій,
Одеський державний аграрний університет*

СКОРІНГОВА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У БАНКУ

*V. A. Kasyanova,
candidate of physical and mathematical sciences, docent of Information Systems and Technology chair*

SCORING MODEL FOR ESTIMATION THE CREDIT WORTHINESS OF INDIVIDUALS IN THE BANK

У статті побудована модель логіт-регресії залежності ймовірності повернення кеш-кредиту від наявних даних з анкети позичальника за 2012 рік. На основі методу максимальної правдоподібності знайдені параметри моделі. Необхідні для побудови моделі розрахунки проводилися з використанням пакета StatSoftSTATISTICA та Excel.

In this article, a model of logit regression of the dependancy of the probability of return of cash loan from existing data from the borrower's questionnaire for 2012 is built. The model parameters are found using the maximum likelihood estimation. Calculations required to build the model were performed using the package StatSoftSTATISTICA and Excel.

*Ключові слова: логіт-регресія, пояснююча змінна, параметри моделі, ймовірність дефолту.
Key words: logit-regression, explanatory variables, model parameters, the probability of default.*

ВСТУП

Багато економічних процесів можна описати за допомогою парних і багатофакторних економетричних моделей, невідомі параметри яких знаходяться на основі методу найменших квадратів. Недоліком таких моделей є те, що вони в більшості лінійні або такі, які можна лінеаризувати. При розрахунку можливості повернення кредиту фізичною особою неможливо скористатися зазначеними вище моделями. Такі задачі допомагають розв'язувати моделі з дискретними значеннями результативної ознаки або скорінгові моделі.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Усі позичальники банку поділені на "гарних" і "поганих". Розбиття на ці групи закладено в результуючій функції.

Маємо наступну модель, яка пов'язує залежну змінну Y з незалежними змінними x_1, x_2, \dots, x_n :

$$Y = \exp(b_0 + b_1 x_1 + \dots + b_n x_n) / (1 + \exp(b_0 + b_1 x_1 + \dots + b_n x_n)),$$

де b_i — параметри моделі (скорінгові ваги),
 x_i — незалежні змінні (скорінгові характеристики).

Таку модель лінеаризують за допомогою логіт-перетворення:

$$Y' = \text{LN}(Y/(1-Y)).$$

Залежна змінна Y інтерпретується як ймовірність дефолту позичальника.

Y — це бінарна змінна, яка приймає значення 1, якщо дефолт і значення 0 в протилежному випадку.

Поставлена задача розв'язується за допомогою методу максимальної правдоподібності.

РЕЗУЛЬТАТИ

Основою дослідження є дані про кеш-кредити для фізичних осіб у 2012 році. Інформаційна база складається з 5700 позичальників. З даних анкет була отримана і оброблена наступна інформація, на основі якої сформувались незалежні змінні x_i :

x_1 — область видачі кредиту. Кожна область набуває певне значення з інтервалу [1, с. 24];

x_2 — вік позичальника. Віку від 17 до 75 років відповідає інтервал значень змінної від 1 до 2,1;

x_3 — вид кредиту. Якщо кредит виданий працюючій людині, то змінна набуває значення — 1, студенту — 2, пенсіонеру — 3;

x_4 — стать. Бінарна змінна (чоловіча — 0, жіноча — 1);

x_5 — сімейний стан. Бінарна змінна (не одружений — 0, одружений — 1);

x_6 — освіта (середня — 1, середня спеціальна — 2, вища — 3);

x_7 — особи на утриманні (кількість);

x_8 — сукупний дохід позичальника, тис. грн.;

x_9 — сукупні витрати, тис. грн.;

x_{10} — наявність поручителя (бінарна змінна, що приймає значення 0 — ні, 1 — так);

x_{11} — дохід поручителя, тис. грн.;

x_{12} — сума необхідного кредиту, тис. грн.;

x_{13} — наявність власного житла (бінарна змінна, що приймає значення 0 — арендоване, 1 — власне);

x_{14} — наявність рахунку в банку В (бінарна змінна, що приймає значення 0 — немає, 1 — є);

x_{15} — сума кредитів в інших банках, тис. грн.

Далі з усього масиву наявних даних необхідно вибрати такі змінні, які найкращим чином пояснюють результативну змінну. Існують різні способи вибору незалежних змінних (метод виключення квазінезмінних змінних, метод аналізу вектора і матриці коефіцієнтів кореляції, метод показників інформаційної місткості). Один зі способів полягає в виключенні так званих квазінезмінних факторів на основі наперед заданого значення коефіцієнта варіації (у нашому випадку 0,15). Результати розрахунків наведені в таблиці 1.

Всі значення коефіцієнтів варіації більші ніж наперед задане (критичне), тобто всі змінні не являються квазінезмінними і можуть бути використані як пояснюючі.

Оскільки задачею моделювання є побудова скорінгової моделі, то обов'язковою є перевірка всіх початкових даних на нормальний розподіл. Перевірка здійснювалась на основі побудови гістограм, для кожної з пояснюючих змінних. Результат аналізу показав, що всі змінні розподілені достатньо рівномірно.

У будь-якій моделі з декількома пояснюючими змінними може бути наявна мультиколінеарність. Це явище, при якому пояснючі змінні лінійно залежні. Для виявлення наявності мультиколінеарності була побудована матриця коефіцієнтів кореляції і використан алгоритм Глобера-Фаррара, який дозволяє вияснити питаня мультиколінеарності всього масиву змінних, мультиколінеарності кожного регресора з іншим і кожної пари регресорів, при незмінних інших. У результаті виключення мультиколінеарних змінних, для побудови скорінгової моделі, обираємо змінні x_1 , x_8 , x_{10} , x_{13} , x_{14} як пояснючі.

Далі за допомогою пакету StatSoft STATISTICA, використовуючи Квазіньютонівський метод оцінювання, було побудовано декілька моделей логістичної регресії. Була відібрана наступна модель:

$$\text{Logit} = 4,61 - 0,01x_1 - 0,27x_8 + 0,22x_{10} - 0,01x_{13} - 0,37x_{14} - 0,26x_9 + 0,03x_7 - 0,77x_5 - 0,7x_{11} - 0,19x_{12} - 0,13x_{15}$$

Дана модель має найменшу функцію втрат і рівень довіри не менше 95%.

Використовуючи формулу логістичного перетворення, отримали значення імовірності дефолту позичальника:

$$p = \text{EXP}(\text{Logit}) / (1 + \text{EXP}(\text{Logit}))$$

Logit — моделі оцінки ризику дефолту не пропонують діапазонів прийняття рішень. Висновок про імовірність дефолту робиться на основі висновку кредитного експерта, залежно від розрахункового значення імовірності p . Модель припускає 5 зон значень імовірності p з кроком 0,2, що дозволяє віднести позичальника в ту чи іншу категорію ризику неповернення кредиту.

Таблиця 1. Значення коефіцієнтів варіації пояснюючих змінних

Змінні	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
Коефіцієнт варіації	0,1903	0,1454	0,3516	0,9791	0,8139	0,2998	0,9719
Змінні	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{14}	x_{15}
Коефіцієнт варіації	1,4583	1,2637	3,7326	6,4663	0,8193	1,7432	6,0472

Таблиця 2. Діапазони прийняття рішень на основі моделі

Імовірність	Ступінь ризику
$0 < p \leq 0,2$	Мінімальний ризик
$0,2 < p \leq 0,4$	Низький ризик
$0,4 < p \leq 0,6$	Середній ризик
$0,6 < p \leq 0,8$	Високий ризик
$0,8 < p \leq 1$	Максимальний ризик

Ключовим принципом реалізації побудованої моделі є розрахунок імовірності p на основі моделі, порівняння якої з пороговими значеннями дозволяє зробити висновки про ризик дефолту.

ВИСНОВКИ

За допомогою квазіньютонівського методу були знайдені невідомі параметри логістичної регресії і була запропонована оригінальна модель, що прогнозує імовірність дефолту позичальника залежно від 11 пояснюючих змінних (табл. 2). Модель була побудована, враховуючи помилки першого та другого роду. Рівень довіри моделі 95%. Дана модель має чітку інтерпретацію, легко використовується для прогнозу (наприклад, на відміну від нейронних сіток).

Література:

1. Носко В.П. Эконометрика для начинающих / В.П.Носко. — М., 2005. — 379 с.
2. Новак Е. Введение в методы эконометрики / Е. Новак. — М.: 2004. — 245 с.
3. Кабак А.Ф. Эконометрия / А.Ф. Кабак, О.В. Проценко. — Одеса, 2003. — 561 с.
4. Боровиков В. Искусство анализа данных на компьютере / В. Боровиков. — М.: 2003. — 688 с.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2013 р.



УДК 330.837

*Н. М. Гуляєва,
к. е. н., професор, Київський національний торговельно-економічний університет,
А. В. Охотніков,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет*

ЕКСПЛІКАЦІЯ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ФАКТОРІВ ТИПІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЮ ТЕОРІЄЮ

*N. M. Gulyaeva,
Candidate of Economic Sciences, Professor, Kiev national university of trade and economy
A. V. Okhotnikov,
post-graduate student, Kiev national university of trade and economy*

EXPLICATION OF DETERMINANTS OF COMMERCIAL CONTRACTS TYPING IN NEOINSTITUTIONAL THEORY

Досліджено фактори впливу, що визначають тип комерційного контракту підприємства в рамках неоінституціональної типізації комерційних контрактів. Проаналізовано залежність ступеню жорсткості регулювання контрактних відносин від умов контракту визначеного типу та його структури з позиції концентрації реляційних елементів контрактної взаємодії. Систематизовано ознаки комерційних контрактів різного типу.

There is a research of the factors of influence on the type of commercial contract within neoinstitutional typing of commercial contracts.

The dependence of the degree of tightening regulation of contractual relations of a particular type of contract and its structure from the standpoint of concentration relational elements of contractual interaction is searched. There is systematization of characteristics of various types of commercial contracts.

Ключові слова: класичний контракт, неокласичний контракт, реляційний контракт, регулярність взаємодії, термін контракту, ступінь невизначеності умов контракту, специфічність ресурсів, взаємозалежність контрактів підприємства, реляційні елементи.

Key words: classic contract, neoclassic contract, relational contract, interaction regularity, contract term, contract uncertainty, resource specificity, contracts interdependence, relational elements.

ВСТУП

За роки існування адміністративної системи управління радянського типу в науці не мали свого відображення практичні аспекти діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, пов'язані з поведінкою їх контрагентів. Такі феномени, як нелегітимні угоди, девіантна поведінка, зловживання перевагами через асиметричний розподіл інформації, рестрикціонізм, оптимізація трансакційних витрат, вважалися притаманними лише капіталістичній організації економічних відносин та її менеджменту. Безумовно, сьогодні проблема контрактних відносин стоїть дуже гостро для сучасної української економічної теорії та як соціально-економічна складова об'єкту управління для середовища реального бізнесу. Дані тенденції актуалізують дослідження методологічних основ, в тому числі класифікаційних підходів до управління комерційними контрактами підприємства, визначальних факторів, що детермінують середовище та механізмів врахування їх впливу та створення методологічних інструментів алгоритмічних схем, що на функціональному рівні в управлінні комерційними контрактами дозволяють здійснювати оцінку факторів, визначати тип комерційного контракту та оптимальні умови його виконання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Типи комерційних контрактів та фактори, що визначають їх параметри, досліджували: О. Уільямсон, Д. Норт, Г. Гундлах, К. Менард, Ч. Гетц та Р. Скотт та інші.

Класифікаційні ознаки комерційних контрактів у рамках неоінституціональної теорії були сформульовані О. Уільямсоном. У свою чергу, Д. Норт описав залежність типу контракту від інституційного середовища, наголошуючи на його основоположному значенні.

Чарльз Гетц і Роберт Скотт представили результати аналізу юридичних та неюридичних механізмів регулювання контрактних відносин, зміст яких обумовлений типом контракту, в якому дані відносини формалізуються.

Г. Гундлах наголошував на доцільності процесного підходу до аналізу контракту, факторів, що визначають його тип і вибору методів його регулювання.

Але наявні питання проблематики дослідження факторів, що визначають умови контракту, а відповідно впливають на його тип, виходячи із неоінституціональних класифікаційних положень, актуалізують системний підхід до аналізу визначальних факторів типізації комерційних контрактів, дослідження впливу кожного

фактора та механізму регулювання цих відносин з метою адаптації ідентифікованих факторів впливу і досягнення цільової ефективності контрактної взаємодії.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження факторів, що є визначальними для ідентифікації певного типу комерційного контракту підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Неоінституціональна парадигма устрою контрактних відносин полягає в орієнтації суб'єктів — контрагентів на успішний реальний результат і на обов'язкове встановлення зворотнього зв'язку [1]. Елементами системи контрактних відносин виступають: суб'єкти (учасники, сторони, контрагенти) взаємодії, процеси їх взаємодії в своєму поєднанні та відмінностях; контракт з його типами; економічно обгрунтоване цілепокладання підприємства на результати взаємодії; соціально-економічні наслідки.

Неоінституціональна економічна теорія за О. Уільямсоном виділяє три основних типи контракту (рис. 1) [2].

Класифікація контрактів за неоінституціональною теорією.

Класичні контракти повинні включати опис всіх можливих станів навколишнього середовища і дій сторін за кожного стану. Немоżliвість укладення повного класичного контракту пов'язана з обмеженою раціональністю, наявністю непередбачених обставин, високими витратами за необхідними розрахунками, неточністю лінгвістичних конструкцій мови контракту, її семантичної неоднозначності.

Класичні контракти детально визначають зміст угоди, в якій перевага віддається формальним пунктам і в яких враховуються всі можливі обставини, за яких буде здійснено обмін. Класичний контракт розробляється з огляду на всі можливі проблеми, що можуть виникнути у зв'язку з його виконанням, і визначають шляхи їх усунення.

Така характеристика класичного контракту сформована в межах неокласичної економічної теорії, де визначено необхідним наявність повної й симетрично розподіленої між суб'єктами угоди інформації. Класичний контракт застосовується тоді, коли взаємини між контрагентами координуються через механізми ціноутворення, якщо ступінь невизначеності низька і всі умови відображені у контракті, якщо ресурс не є специфічним і захист контракту здійснюється в судовому порядку чи із залученням суб'єктів інституційного середовища [3]. Іншими словами, класичний контракт — це контракт, що базується на існуючих юридичних правилах, що чітко фіксує умови контрактної взаємодії, припускає санкції у разі невиконання цих умов і вирішення конфліктів у суді. Такий контракт означає укладення повної угоди, оскільки в ньому спеціально обумовлені всі умови і дії сторін у разі настання тієї або іншої події. Використання контрактів даного виду можливе у достатньо простій економічній ситуації, відносини сторін припиняються після виконання умов операції, причому усні домовленості, не зафіксовані в тексті договору, не визнаються.

Якщо припускається обмежена раціональність агентів, то укладення класичного контракту стає неможливим. Якщо через невизначеність важко специфікувати умови контракту, чи ресурс (предмет контракту) є специфічним, то, як правило, укладаються контракти за неокласичним підходом.

Неокласичний контракт — це довгостроковий контракт, що укладається в умовах невизначеності, коли неможливо передбачати усі наслідки угоди. Тому неокласичний контракт, на відміну від класичного, вважається

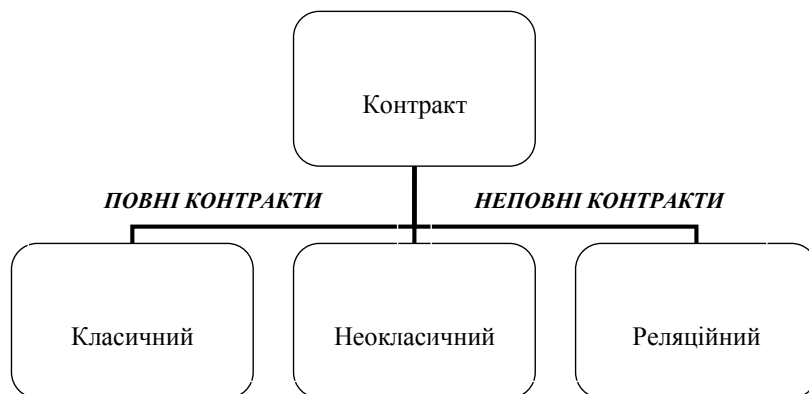


Рис. 1. Класифікація контрактів за неоінституціональною теорією

неповним, усні домовленості часто визнаються разом з письмовими. Потрібні спеціалізовані суди (третейські суди) для вирішення конфліктів, особливості яких на відміну від загальних судів є можливістю отримання суддями детальної інформації про особливості трансакцій між сторонами. Неокласичні контракти є моделлю взаємодії суб'єктів фінансово-господарської діяльності, що більше наближена до реалій господарювання. Як відзначає О. Уільямсон [2], далеко не кожна трансакція добре вписується в класичну контрактну схему, в іншому випадку, вона є досить витратомісткою або взагалі нездійсненою. Погоджуючись із цією обставиною, неокласична модель контракту визнає і його принципову неповноту, тобто фактичну й теоретичну відсутність у контракті опису усіх можливих майбутніх обставин та опису адекватних дій сторін угоди у відповідь на можливість виникнення непередбачених обставин. З метою подолання "неповноти" контракту в неокласичному його варіанті виступає третя сторона, якою часто є третейський суд. Якщо разом з невизначеністю взаємовідносини агентів стають безперервними з високим рівнем специфічності контрактних ресурсів, то контракт формується реляційний (відносницький). Це довгостроковий взаємовигідний контракт, в якому неформальні умови переважають над формальними. Часто виконання такого контракту гарантується взаємною зацікавленістю сторін, хоча як механізм захисту може використовуватися два варіанти: самозахист і захист з боку партнера. Механізм адаптації у класичному контракті відсутній, через визначеність умов контракту і запобігання надмірних трансакційних витрат. Формалізація контракту має бути однозначною і чітко визначеною з правової точки зору, що забезпечує можливість звернення до суду. Для класичного контракту такою інстанцією судочинства є господарський суд, а для неокласичного — третейський суд. В умовах реляційного контракту вважається недоцільним звернення до третьої сторони через ризики призупинення трансакцій, а значить, втрати специфічних активів. Розбіжності вирішуються у ході неформальних переговорів (рис. 2).

Чарльз Гетц і Роберт Скотт, досліджуючи принципи управління реляційними контрактами, визначили залежність між наявністю відносницьких чи реляційних елементів в контрактних відносинах та зоною правового регулювання даних відносин (рис. 2) [4].

На одному кінці спектра реляційних елементів контрактних відносин розташовуються досконалі ринкові угоди, що притаманні ринку досконалої конкуренції.

З віддаленням від цієї точки вправо зростає питома вага реляційних елементів, що представляють собою неявні, чітко не сформульовані домовленості, які не закріплені юридично. Дані домовленості неможливо захистити в судовому порядку, основним механізмом примусу їх виконання є внутрішнє переконання сторін контракту. Далі з рухом по осі питомої ваги реляційних елементів контрактних відносин (рис. 2), зона юридичного регулювання даних відносин закінчується і починається

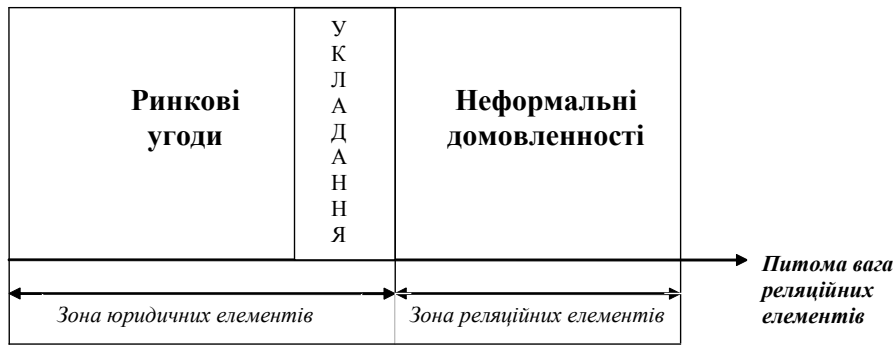


Рис. 2. Розподіл реляційних елементів контрактних відносин

ся зона реляційної контрактації. По суті, контракт є в тій мірі реляційним, наскільки сторони не можуть звести його важливі умови угоди до чітких зобов'язань. Довгострокові контракти, як правило, значно в більшій мірі відповідають даному типу. Сучасна практика формування контрактів характеризується спрощеним підходом до врегулювання взаємних зобов'язань, сподіваючись на ринкові механізми і "джентльменські" угоди. В американській традиції подібні угоди позначаються терміном "шарп" — механізм, що базується на глибокій, перевіреній роками, довірі людей один до одного, та використовується для реалізації важливих довгострокових контрактів, які обов'язково повинні бути реалізовані. Даний термін у науковий обіг ввів А. Лівшиць, визначивши його як категорію теорії контрактних відносин, що прийшла із ділового жаргону та широко вживається для позначення комерційних угод, які в значній мірі ґрунтуються на довірі сторін [5].

Проте, незнання правових аспектів регулювання договірних відносин може призвести до втрати прибутків, потенційних бізнес-партнерів та престижу підприємства.

Для обґрунтування вибору певного типу контракту в процесі управління контрактними відносинами підприємства необхідно виходити, перш за все, із аналі-

зую факторів впливу (рис. 3).

зу факторів впливу (рис. 3).

У класичних контрактах сторони можуть привести необхідні умови виконання контракту до чіткої специфікованих зобов'язань сторін. У свою чергу, реляційні контракти створюють унікальні відносини, в яких сторони є взаємозалежними. Проте, невідомі обставини чи складність необхідних заходів реагування чи пристосування до них можуть завадити чіткій специфікації взаємних зобов'язань сторін.

Залежно від регулярності взаємодії суб'єктів та терміну укладання контракту можна виділити на-

- разові;
- періодичні;
- регулярні.

Якщо угода разова, то її реалізація займає невеликий проміжок часу, а контрактні відносини будуть здійснюватись без врахування реляційних елементів, з використанням типових, стандартних контрактів, а суперечності можуть вирішуватися в судовому порядку.

Важливим фактором при формуванні контракту є наявність невизначеності та складності угоди. Якщо, наприклад, предметом угоди є товар, визначений за родовими ознаками, який не має особливих характеристик, то можна укласти контракт, в якому будуть чітко визначені зобов'язання сторін, що будуть передбачати, наприклад, поставку певної кількості товару, визначеної якості, з поставкою у визначений строк по визначеній ціні. Подібний класичний контракт є простим та містить визначені умови взаємодії сторін. Прикладом контрактів з частково невизначеними умовами є довгострокові контракти на будівництво, в яких неможливо повністю передбачити обставини майбутнього, як-то зміни в попиті та кон'юктурі на відповідному ринку, проблеми з поставками матеріалів та сировини, що в свою чергу, впливає на строки будівництва. Всі умови, які залишаються невизначеними на стадії укладання контракту, погоджуються в процесі його реалізації.

Комерційні контракти підприємства можуть бути автономними і не залежати один від одного, а можуть переплітатися з іншими. Для торговельного підприємства можливе укладення разового класичного контракту на поставку специфічного торговельного обладнання, визначеного в іншому неокласичному контракті на поставку, деякі умови якої, як, наприклад, комерційний кредит (відстрочка платежу), можуть базуватися на реляційних елементах — домовленостях та довірі сторін. Відповідно зі зростанням регулярності даної контрактної взаємодії та її очевидної ефективності для суб'єктів фінансово-господарської діяльності зростатиме питома вага реляційних елементів таких контрактних відносин.

Специфічність ресурсів має найбільший вплив на вибір форми контракту, особливо, коли даний фактор інтегрується з одним чи кількома іншими факторами, перерахованими вище.

Якщо ресурс має цінність для багатьох учасників ринку, а його ринкова цінність не еластична до зміни місця його використання, то такий ресурс не є специфічним, а належить до ресурсів загального користування. Специфічним є ресурс, котрий у разі розірвання контракту не може бути використаний в інших проектах без втрати своєї економічної цінності. Ступінь специфічності ресурсу можна оцінити на основі кількісної оцінки втрати його цінності в разі його використання в іншому місці.

За традиційною контрактною теорією виділяють наступні ознаки специфічності ресурсів, перші

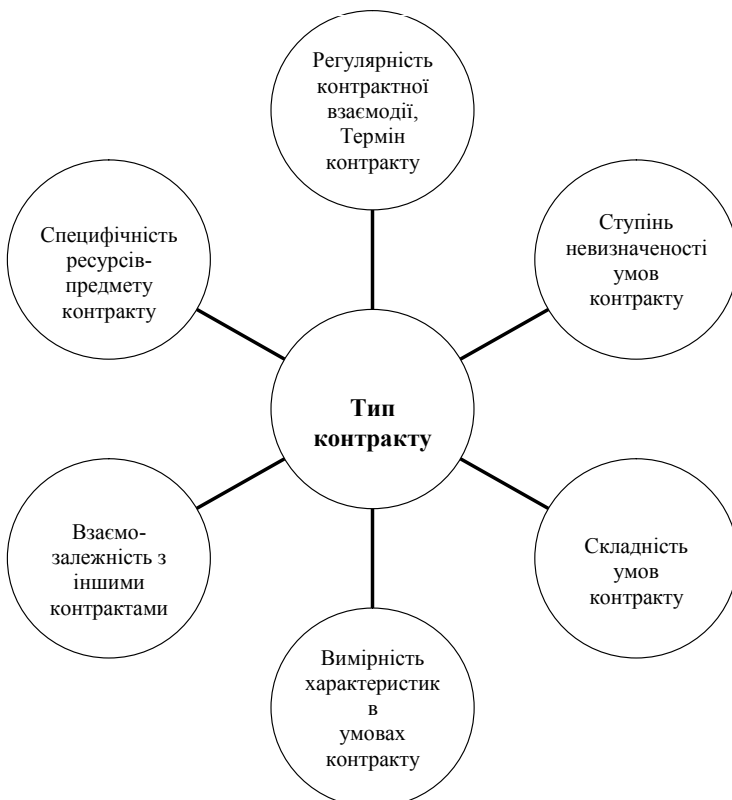


Рис. 3. Фактори впливу на вибір типу контракту

чотири з яких визначив О. Вільямсон [2]:

- специфічність місцезорозташування;
- специфічність фізичних активів;
- специфічність людського капіталу;
- специфічність цільових активів;
- специфічність часу;
- специфічність репутації.

Специфічність місцезорозташування пов'язана з великими витратами на переміщення ресурсів. Даний вид специфічності проявляється в близькому місцезорозташуванні суб'єктів контрактної взаємодії. Прикладом подібного розташування є комплекси гірничо-видобувної, коксохімічної та металургійної промисловості в Криворізькому залізорудному басейні України. На початку 90-х років ХХ століття деякі структурні підрозділи Криворіжсталі, які представляли собою окремі виробництва, "де-юре" стали незалежними підприємствами, одним з яких було коксохімічне виробництво, яке на 70—80% забезпечувало потреби металургійного виробництва в коксохімічній сировині. У комерційних контрактах на поставку сировини між цими підприємствами закладалися заздалегідь занижені ціни, які не влаштували коксохімічне виробництво, але необхідність укладання даних контрактів була обумовлена специфічністю його місцезорозташування, яке за радянських часів було збудоване біля металургійного заводу, з метою забезпечення його сировиною. У той же час поставки сировини на інші підприємства через значні транспортні та інші транзакційні витрати та ризики були нерентабельними.

Специфічність фізичних активів має місце, коли одна зі сторін здійснює інвестиції, наприклад, в обладнання, яке має меншу цінність у разі його використання в інших проектах.

Прикладом специфічності людського капіталу можуть бути спеціальні знання менеджера, чи розуміння адміністративних особливостей та управлінської культури певного суб'єкта контрактної взаємодії.

Специфічність цільових активів проявляється у капіталовкладеннях у ресурси загального призначення, які мають цільове призначення. Постачальник може придбати значну кількість товарів та планувати їх реалізацію лише через певне торговельне підприємство, а в разі розірвання контракту, постачальник залишиться з нереалізованими запасами, через відсутність попиту інших суб'єктів. Подібна ситуація може скластися і з покупцем, який є залежним від одного постачальника. Врегулювання даного питання лежить в площині — ризик менеджменту, а зниження негативного впливу фактора специфічності цільових активів в даному випадку можливе за рахунок диверсифікації каналів збуту чи поставання.

Специфічність за фактором часу має місце у разі здійснення інвестицій в активи, для яких велике значення мають часові параметри використання. Це може бути пов'язано з виробництвом продуктів, які швидко псуються, що в свою чергу обумовлює жорстку координацію виробничих процесів, виходячи із обмеженості часу.

Специфічність репутації полягає в інвестиціях, які спрямовуються на створення репутації, бренду, його атрибутів, торговельної марки і які можуть втратити свою цінність у випадку, якщо товари чи послуги підприємства виявляться неякісними.

Суб'єкт фінансово-господарської діяльності, який здійснює інвестиції в специфічні активи, опиняється в ситуації, коли за межами даної угоди ці інвестиції втрачають свою цінність і для інших суб'єктів ринку вони не

Залежність інструментів регулювання контрактних відносин

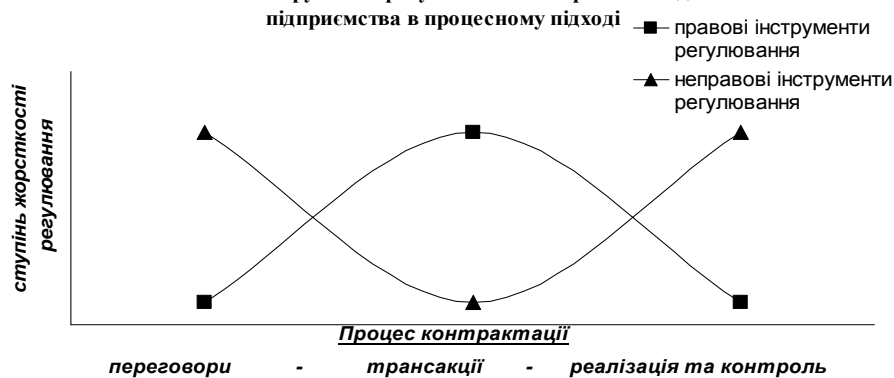


Рис. 4. Залежність інструментів регулювання контрактних відносин у процесному підході

представляють такої ж цінності. У подібній ситуації виникає загроза опортуністичної поведінки зі сторони іншого суб'єкта контрактної взаємодії. Як наприклад, у металургійній галузі, коли залежність постачальників сировини для металургійного виробництва, що викликана специфічністю їх місцезорозташування, створює передумови опортуністичної поведінки металургійного підприємства в рамках контрактних відносин з постачальниками, за умов, що унеможливають економічно вигідну взаємодію постачальників сировини з іншими суб'єктами ринку.

Отже, визначальними факторами під час вибору типу контракту є його ціна, ступінь специфічності ресурсів, які є предметом угоди, та наявність спеціальних гарантій виконання зобов'язань, закріплених у контракті.

У неінституціональній теорії загальна орієнтація аналізу відбивається у дослідженні механізмів впливу правил на поведінку економічних агентів. У центрі уваги тут знаходяться різні структури управління контрактними відносинами, але з урахуванням походження контракту як координаційного механізму, що підтримує координацію в умовах невизначеності зовнішнього середовища й принципової неповноти контрактів.

Грегори Гундлах здійснив ґрунтовні дослідження структурного забезпечення управління контрактами підприємства за процесним підходом, в логіці яких використав розподіл механізмів їх регулювання на правові та неправові (рис. 4) [6].

Враховуючи невизначеність та неявні умови комерційних угод, вбачається доцільним аналіз залежності між використанням правових та неправових механізмів регулювання саме неінституціональних контрактів здійснювати з використанням запропонованого Грегори Гундлахом підходом, що передбачає поділ даних механізмів на дві групи та врахування хронології проходження процесів контрактної взаємодії контрагентів (рис. 4).

Якщо здійснити умовний поділ контрактних відносин на процеси, пов'язані з переговорами, і процеси, пов'язані зі здійсненням транзакцій та бізнес-процеси, що забезпечують управління та контроль над реалізацією контракту, то спостерігається залежність: найбільший ступінь жорсткості регулювання контрактних відносин з використанням правових методів відмічається під час здійснення транзакцій, що покликане необхідністю оптимізувати витрати підприємства та заздалегідь передбачити зобов'язання, що можуть виникнути в майбутньому та обумовлюватимуть виникнення транзакцій.

Неправові чи неформальні механізми широко застосовуються під час переговорів та в процесі реалізації контракту, що в будь-якому разі передбачає необхідність координації діяльності сторін та врегулювання розбіжностей.

Таблиця 1. Системоутворюючі ознаки контрактів різного типу

Тип контракту	Ціна	Специфічність Ресурсів	Гарантії по зобов'язаннях	Організаційна форма угоди
Класичний	Ключове значення	Ресурс загального призначення	Гарантії не потрібні	Ринок
Неокласичний	Роль обмежена специфічністю ресурсів	Середня специфічність ресурсу	Гарантії застосувати важко	Змішані (гібридні) форми
Реляційний	Не має суттєвого значення	Ресурс високо-специфічний, або унікальний	Виконання контракту повністю гарантується	Ієрархія чи формальна організація

В ідеальному випадку процес складання контракту проходить паралельно з переговорами відносно його предмета. У дійсності ж, складання контракту затягується і проводиться частково на самих переговорах; при цьому спеціалісти, які займаються складанням контракту, вивчають особливості конкретної угоди, виходячи з її специфічності.

Отже, з метою аналізу впливу факторів взаємодії на контрактні відносини підприємства, що визначають можливі типи контрактів та обумовлюють створення певних структур управління контрактними відносинами підприємства, в цьому процесі доцільно використати системний підхід та визначити системоутворюючі ознаки контрактів різного типу (табл. 1).

Можна виділити основні характеристики, які визначають відмінності між типами контрактів. У першу чергу, важливим є термін дії контракту, що пов'язано з основними характеристиками угоди. Чим більш специфічними є інвестиції, тим більш значення має неперервність угоди, тим більшим буде термін дії контракту.

Другий визначальний фактор — це ступінь повноти контракту у відношенні змінних, котрі визначають адаптацію до непередбачуваних умов. Емпіричні дослідження доводять той факт, що ступінь повноти контракту зростає зі збільшенням специфічності ресурсів та зменшується зі збільшенням невизначеності [7]. Це означає, що досягається певний компроміс між гарантіями, потреба в яких зростає зі збільшенням залежності, та гнучкістю, котра необхідна через можливі зміни умов реалізації угоди.

Поширений спосіб організації угоди на практиці при використанні неокласичного контракту — змішана (гібридна) форма, що може використовуватися у випадку невідповідної повної інтеграції чи у випадку наявності законодавчих обмежень подібної інтеграції. Для змішаних форм характерною є комбінація сильних ринкових стимулів і координації, що включає деякі форми адміністративних відносин. Прикладом змішаних форм організації неокласичних контрактів може бути довгострокові ексклюзивні дилерські контракти, які передбачають, що суб'єкт буде купувати весь товар певного типу тільки в одного виробника і буде утримуватися від придбання товарів у конкурентів. Прикладом змішаної організації є зв'язаний продаж, при якому укладаються ексклюзивні контракти з дилерами та здійснюється постачання їм не тільки товару, а й запасних частин для обслуговування чи ремонту. У такому випадку виробник відмовляється від постачання необхідних деталей незалежним підприємствам. Також прикладом змішаної форми є франчайзинг, згідно контракту за яким, як правило, незалежному суб'єкту надається право використовувати торговельну марку та методи організації бізнесу материнської компанії не певний термін, за умов виконання визначених у контракті зобов'язань.

ВИСНОВКИ

За своєю економічною функцією контракт є інститутом, що має регулювати той вид економічних відносин, які ми називаємо контрактними відносинами, та

містить в собі сукупність правил та норм поведінки суб'єкта економічної взаємодії. Окрім того, під час реалізації процесу контрактації можна спостерігати прояв ряду як формальних так і неформальних правил, яким слідує його учасники і які описує теорії інститутів у тісному зв'язку з іншими неінституціональними теоріями.

Неоінституціональна теорія викремлює три основні типи контракту: класичний контракт, неокласичний контракт та реляційних

контракт. Вихідним положенням даного поділу є повнота умов контракту, що в свою чергу, обумовлює використання визначених методів регулювання контрактних відносин та створення відповідних структур управління.

Визначальними факторами під час вибору типу контракту є: регулярність взаємодії, термін контракту, ступінь невизначеності умов контракту, специфічність ресурсів, взаємозалежність контрактів підприємства, вимірність характеристик в умовах контракту та складність контракту.

Найбільший ступінь жорсткості регулювання контрактних відносин з використанням правових методів притаманний процесам здійснення трансакцій, це пояснюється цілепокладанням на оптимізацію витрат підприємства та передбаченням можливих умов контрактної взаємодії у майбутньому.

Класичні контракти детально визначають зміст угоди, в той час як неокласичні контракти передбачають обмежену раціональність агентів, за якої укладення класичного контракту стає неможливим. Крім того, в умовах невизначеності важко специфікувати умови контракту та якщо ресурс специфічний, то доцільно укладати неокласичні контракти, а якщо разом з невизначеністю взаємовідносини агентів стають безперервними з високим рівнем специфічності ресурсів, то зростає концентрація реляційних елементів, змінюються методи регулювання даних контрактних відносин та укладається реляційний контракт.

Врахування всіх досліджених факторів впливу на тип комерційного контракту та відповідно їх градація за ступенем впливу в детермінованому економічному середовищі та важливістю для конкретних контрактних відносин покликано сприяти досягненню цільової ефективності контрактних відносин підприємства.

Література

1. Гуляєва Н.М. Охотніков А.В. Контракти в неоінституціональній теорії // Інвестиції: практика та досвід. — № 16. — 2012. — С. 25—27.
2. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting. — New York: Free Press, 1985.
3. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. — Cambridge: University Press, 1990.
4. Goetz Charles J., Robert E. Scott. Principles of Relational Contracts // Virginia Law Review. — 1981. — № 67(6).
5. Лившиц А. Двигаться по пространству дешевых шагов // Эксперт. — № 27. — 19.06.1999. — С. 12.
6. Gregory T. Gundlach. Exchange Governance: The Role of Legal and Nonlegal Approaches Across the Exchange Process // Journal of Public Policy and Marketing. Vol. 13(2). — 1994. — P. 246—258.
7. Claude Menard. Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics. Edward Eglar Publishing Limited, UK, 2000.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013 р.

Л. Є. Довгань,

к. е. н., професор, професор кафедри менеджменту,

Національний Технічний Університет України "Київський Політехнічний Інститут"

Ю. П. Воржакова,

аспірант, Національний Технічний Університет України "Київський Політехнічний Інститут"

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

L. E. Dovgan,

Professor of Organizations Management Department, PhD in Economics sciences, National Technical University of Ukraine "KPI"

J. P. Vorzhakova,

Post-graduate student of Organizations Management Department, National Technical University of Ukraine "KPI"

STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PRINTING INDUSTRY IN UKRAINE

У статті досліджено динаміку розвитку поліграфічної промисловості в Україні. Проаналізовані результати діяльності підприємств поліграфічної промисловості. Розглянуто регіональні аспекти розвитку підприємств поліграфічної діяльності. Визначені основні фактори, що впливають на стан та перспективи розвитку поліграфічної промисловості.

In the article the dynamics of development of printing industry is investigational in Ukraine. Analyzed-average performance enterprise printing industry. Considered regional distribution companies printing business. Certain basic factors that influence on the state of industry and outlined basic prospects of development the printing of industry.

Ключові слова: поліграфічна промисловість, чинники впливу, фінансові результати, перспективні напрями розвитку.

Key words: printing industry, factors influence financial results, promising lines of development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Динамічні зміни в ринковому середовищі України визначають низку проблем щодо розвитку поліграфічних підприємств та поліграфічної промисловості. Незважаючи на те, що впродовж останніх десяти років попит на поліграфічну продукцію постійно зростає, таке зростання зумовлено розвитком рекламної індустрії, оскільки реклама знайшла своє застосування в усіх сферах нашого життя. Стрімке зростання рекламної активності в діяльності підприємств України призвело до підвищеного попиту на поліграфічну продукцію і зростання замовлень на цю продукцію. Така тенденція призвела до того, що поліграфічна промисловість закріпила за собою місце однієї з найважливіших підсистем видавничо-поліграфічної галузі та займає важливе місце в економіці України.

З розвитком сучасних цифрових технологій відбувається перехід від друкованої продукції до продукції на цифрових носіях. Для визначення подальших перспектив розвитку поліграфічної промисловості існує нагальна необхідність у дослідженні чинників, що впливають на розвиток промисловості.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Аналіз проведених досліджень та наукових праць з проблематики та тенденцій розвитку видавничо-поліграфічної галузі України дозволяє відзначити монографію Л. Швайки "Економіка видавничо-поліграфічної

галузі" [8]. У даній роботі системно і комплексно викладено багаторічні результати досліджень ключових проблем видавничо-поліграфічної галузі та можливі варіанти розвитку й регулювання її в Україні. Висвітлені різні аспекти діяльності даної галузі,

Досить цікавим є науковий доробок, який викладений в монографії Б. Дурняка, А. Штангрета, О. Мельникова "Видавничо-поліграфічна галузь України: стан, проблеми, тенденції. Статистично-графічний огляд" [3]. Однак в даних роботах стан видавничо-поліграфічної галузі розглядається до кризи, і не відображені останні роки.

МЕТА СТАТТІ

Основною метою цієї статті є визначення перспектив розвитку поліграфічної промисловості України та стану галузі в посткризовий період за результатами проведеного дослідження.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сьогодні налічується велика кількість приватних, колективних поліграфічних підприємств, які здебільшого оснащені сучасною технікою для друку, що успішно конкурують на ринку пакувальної, рекламної, бланкової та іншої комерційної продукції. Слід відзначити тенденцію підвищення рівня якості поліграфічного виконання друкованої продукції [1, с. 13].

Таблиця 1. Випуск видавничої продукції (неперіодичні видання) 2005–2012 рр.

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість видань, друк. од.	15 720	15867	17 987	24 040	22 491	22 557	22 826	22 112
Річний тираж, тис. пр.	54 060	54 210	56 112	58 158	48 514	45 058	46 566	50 960

Джерело: [9].

Згідно зі стандартом ДСТУ 3017-95 "Видання. Основні види. Терміни та визначення", поліграфічну продукцію умовно поділяють на 10 груп видів видань, а саме: за цільовим призначенням (офіційні, наукові, навчальні та інші видання); за аналітико-синтетичним переробленням інформації (інформаційні, реферативні, оглядові видання); за інформаційними ознаками (текстові, нотні, картографічні, образотворчі видання); за матеріальною структурою (книжкові, журнальні, аркушеві та інші видання); за обсягом (видання до 4 сторінок, від 4 до 48 сторінок, понад 48 сторінок — відповідно аркушеві видання, брошури, книжкові видання); за складом основного тексту (моновидання, збірники); за періодичністю (періодичні, неперіодичні, серійні, продовжувані видання); за структурою (серії, зібрання творів, вибрані твори, одно- та багатотомні видання тощо); за інформаційними ознаками неперіодичних видань (монографії, автореферати, тези доповідей, інструкції, проспекти, стандарти, посібники, підручники тощо); за видами періодичних і продовжуваних видань (газети, журнали, бюлетені, календарі тощо). Усього згідно з ДСТУ 3017-95 нараховується понад сотню видів поліграфічних видань.

Офсетний друк залишається сьогодні основним способом відтворення поліграфічної продукції в різних її видах: газети, журнали, книги, художні альбоми, етикетки, упакування, різноманітна акцидентна продукція. Аналіз діяльності поліграфічних підприємств, що спеціалізуються на офсетному друці показує що, серед тенденцій, які мають місце за останні роки, необхідно відзначити загострення технологічної конкуренції між традиційним офсетним друком та цифровим друком (іноді зустрічається назва цифровий офсетний друк).

До тенденцій технологічного розвитку поліграфічних підприємств слід віднести збільшення швидкості друку, скорочення часу переналадки і переходу з тиражу на тираж, максимальна автоматизація друкарського процесу, електронний контроль якості кінцевої продукції, що передбачає зведення до мінімуму використання трудових ресурсів.

Важливим для оцінки стану поліграфічної галузі є обсяг виробництва основних видів продукції в натуральних одиницях: кількість назв (одиниць друку), видання книг і брошур та річний тираж. За даними Державної наукової установи "Книжкова палата України імені Івана Федорова" [9], проаналізовано дані періодичних та неперіодичних видань за назвами та накладом 2005–2012 рр.

Аналізуючи дані щодо неперіодичних видань, відмічається протягом досліджуваного періоду зниження кількості примірників за накладом та повільне зростання за кількістю видань в друкованих одиницях (табл. 1).

Станом на кінець 2012 року було випущено 22 112 назв книжкових видань загальним тиражем 50 960 тисяч примірників, що на 3,13% нижче ніж у 2011 році, тиражі випуску книг також скоротилися на 9,44% (рис. 1).

На кінець 2011 року було виготовлено 22 826 назв книжок та брошур, загальним тиражем 46 566 тисяч примірників і, у порівнянні з аналогічними даними за 2010 рік,

було зростання на 269 друковану одиницю, або на 1,18%. Тиражі у 2011 році також зросли на 3,24%, що становило 1 507 тис. примірників.

У 2010 році за кількістю назв було випущено книжок та брошур на 0,29% більше порівняно з 2009 роком, а за тиражами менше на 7,67%. При цьому слід зазначити, що у 2009 році відмічено зниження як за назвами, так і за накладом. Так, станом на кінець 2009 року було випущено 22 491 назв книжкових видань загальним тиражем 48 514 тисяч примірників, що менше на 1 549 назв книжок та брошур порівняно з аналогічним періодом 2008 року, або на 6,89%. Відносно тиражів, то у 2009 році вони знижались значно швидшими темпами, аніж за кількістю назв, і скоротилися на 19,88%. При порівнянні 2008 з 2007 роком результати першого на 25,18% вищі по кількості неперіодичних видань, і на 3,52% вищі по загальному накладу. У таблиці 2 представлені дані щодо кількості назв та річного тиражу періодичних видань, з розмежуванням на журнали та газети.

Аналізуючи динаміку випуску періодичних видань за назвами у 2005–2012 роках, відзначимо, що зростання журнальної продукції відбулось за кількістю назв, а газетної продукції — зниження.

Так, у 2010 році було видано 2 822 назв журналів, що на 22,68% більше порівняно з 2005 роком, тоді біло видано 2 182 назв журналів. З 2005 року відбувалось повільне зростання за кількістю назв випущених журналів і відповідно зростання відбувалось у 2006 році на 5,17%, у 2007 році — на 4,92% порівняно з 2006 роком, у 2008 році — на 2 назви журналів порівняно з 2007 роком, у 2009 році — на 3,7%.

Аналіз газетної друкованої продукції показує повільне зниження за кількістю назв. У 2010 році зниження за кількістю назв склало на 26,72% порівняно з 2005 роком. Станом на 2009 рік зниження порівняно з 2008 роком склало 5,92%, у 2008 році зниження склало 9% порівняно з 2007 роком, і відповідно у 2007 — на 1,14%, а у 2006 році порівняно з 2005 роком — 1,92% (рис. 2).

Дослідження динаміки тиражів випуску друкованої продукції, а саме періодичних видань: журналів та газет, показали зростання за тиражами журнальних видань та зниження за тиражами газетних видань. Узагальнюючи вищезазначене, слід зазначити, що зростання журнальних видань відбулось на 60,82% за період 2005–2012 рр. Найбільше зростання мало місце у 2007 та 2010 роках.

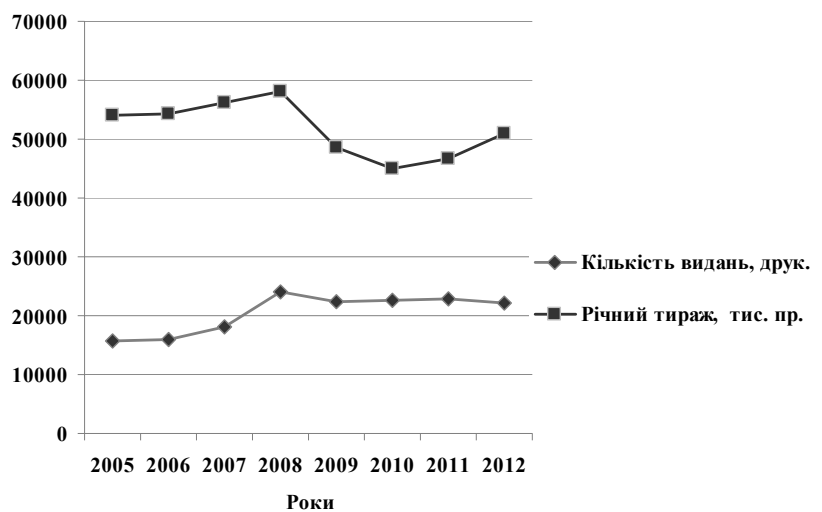


Рис. 1. Динаміка випуску друкованої продукції (неперіодичні видання) за назвами та накладом 2005–2012 рр.

Джерело: систематизовано автором на базі [9].

Таблиця 2. Випуск видавничої продукції (періодичні видання) 2005—2012 рр.

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Журнали								
Кількість назв	2 182	2301	2 420	2 422	2 515	2 822	2 886	2503
Річний тираж, тис. пр.	132 457	137500	237 377	270 356	256 327	338 034	315 738	171 971
Газети								
Кількість назв	2 974	2918	2 885	2 647	2 499	2 347	2266	2 086
Річний тираж, тис. пр.	4959791	4235146	3665450	3966114	3444552	3168880	3104698	2061458

Джерело: [9].

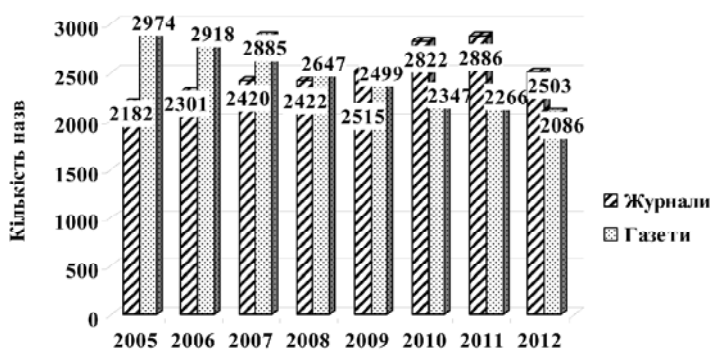


Рис. 2. Динаміка випуску друкованої продукції (періодичні видання) за назвами 2005—2012 рр.

Джерело: систематизовано автором на базі [9].

При цьому зниження газетних видань відбулось за 2005—2012 роки на 56,52%. Найбільше зниження відзначено у 2007 та 2009 роках і відповідно становило у 2007 році на 15,54% порівняно з 2006 роком, а у 2009 році — 15,15% порівняно з 2009 роком (рис. 3).

Дослідження стану поліграфічної галузі України ґрунтується на офіційних даних Державного комітету статистики України, Державного комітету телебачення та радіомовлення України, Державної наукової установи "Книжкової палати України ім. І. Федорова".

Станом на 01.12.2012 р. до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції внесено 5236 суб'єктів видавничої справи (4147 — юридичні особи, 1089 — фізичні особи) (рис. 4). Серед зареєстрованих суб'єктів займаються виготовленням поліграфічної продукції 672 підприємства, та 1874

суб'єктів видавничої справи поєднують 2—3 види діяльності: видавничу діяльність, виготовлення і розповсюдження видавничої продукції:

— 939 (823 — юридичні особи, 116 — фізичні особи) суб'єктів видавничої справи займаються видавничою діяльністю і виготовленням видавничої продукції;

— 33 (27 — юридичні особи, 6 — фізичні особи) — виготовленням і розповсюдженням видавничої продукції;

— 902 (756 — юридичні особи, 146 — фізичні особи) — видавничою діяльністю, виготовленням і розповсюдженням видавничої продукції [6].

У процесі дослідження була виявлена тенденція до поступового збільшення суб'єктів на ринку поліграфічної продукції. Швидкими темпами у 2007—2009 роках зростала кількість поліграфічних підприємств. За останні три роки спостерігається зниження темпів розвитку поліграфічних підприємств. Така тенденція пояснюється тим, що у посткризові роки важче закріплити свої позиції компанії, які тільки створюються. Переважна кількість замовників поліграфічної продукції в нелегкий період намагається утримати відносини із постачальником поліграфічної продукції, оскільки сподівається на отримання додаткових пільг за рахунок тривалої співпраці. Саме тому компанії, які з'являються у перші роки після кризи, не мають стрімкого зростання і поширення.

Регіональний розподіл підприємств поліграфічної діяльності показує, що на сьогодні сформовано 2 потужні центри (рис. 5), які знаходяться у м. Києві та Харківській області [5]. Розподіл суб'єктів поліграфічної промисловості по областях (регіонам) виглядає наступним чином: Харківська область — 662, Донецька — 315, Дніпропетровська — 304, Львівська — 243, Одеська — 171, Київська — 141, Автономна Республіка Крим — 130, Луганська — 98, Вінницька — 93, Полтавська — 88, Запорізька — 77, Сумська — 73, Херсонська — 71, Черкаська — 71, Волинська — 70, Рівненська — 63, Тернопільська — 62, Івано-Франківська — 60, Хмельницька — 58, Закарпатська — 55, Чернівецька — 51, Миколаївська — 46, Чернігівська — 47, Житомирська — 39, Кіровоградська область — 28, м. Київ — 2070, м. Севастополь — 39.

Наведені дані засвідчують існування непропорційності розташування підприємств у регіонах, яка призводить до деформації структури промисловості, зменшення задоволення потреб споживачів у друкованій продукції.

Дослідження структури виготовлення видавничо-поліграфічної продукції за статтями КВЕД та обсягом виготовленої поліграфічної продукції дозволяє охарактеризувати питому вагу виготовлення саме поліграфічної продукції (рис. 6).

Дослідження динаміки обсягу виготовленої поліграфічної продукції дозволяє охарактеризувати основні параметри та тенденції розвитку поліграфічної промисловості

За останні роки обсяг ринку поліграфічної продукції в Україні постійно зростає. Так, якщо наприкінці докризового 2007 року підприємствами поліграфічної промисловості було вироблено продукції на суму 7,415 млн грн.,

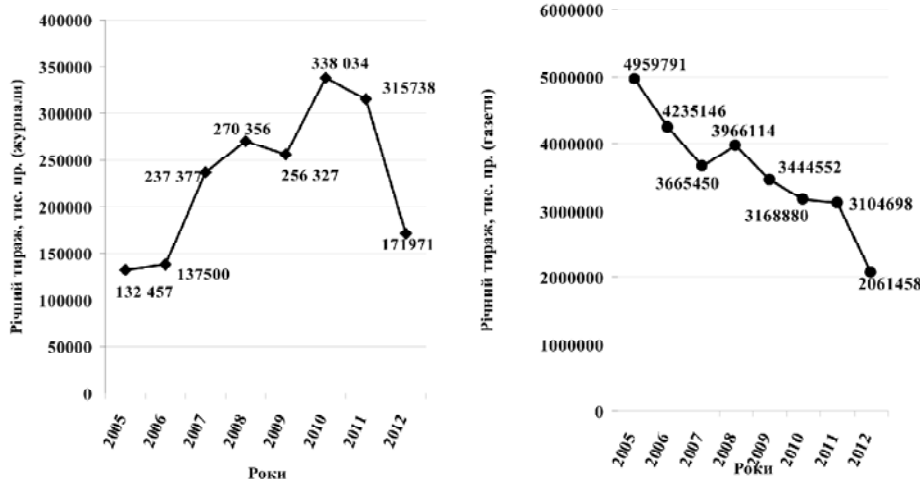


Рис. 3. Динаміка випуску друкованої продукції (періодичні видання: журнали та газети) за накладами 2005—2012 рр.

Джерело: систематизовано автором на базі [9].

то протягом останніх років ця сума зростає до 10,63 млн грн., зростання майже на 40%. Найбільше було виготовлено продукції по статті 22.22 "Інша поліграфічна діяльність" (91%), яка включає в себе переважно виготовлення іміджевої продукції комерційного значення, і її показник зріс на 38%, досягнувши значення 9,669 млн грн. Другою статтею за показниками обсягу виробленої продукції є 22.21 "Друкування газет" (4%), яка має значно менші показники, і протягом останніх років знижується з 0,448 млн грн. до 0,338 млн грн., що складає близько 25%. Також зниження обсягів виробленої продукції відбулось по статті 22.24 "Виготовлення друкованих форм" (1%). Відносно інших статей обсяги виробленої продукції протягом останніх років зростали.

Дані Українського комітету статистики дають можливість зробити певні висновки щодо стану поліграфічної промисловості, досліджуючи середньоринкові показники діяльності підприємств поліграфічної промисловості за КВЕД 22.2 "Поліграфічна діяльність" (за новим стандартом 18.1) (табл. 3).

Протягом останніх років обсяг ринку поліграфічної продукції в Україні постійно зростає. Аналізуючи ланцюговий темп зростання, слід відмітити, що найбільше зростання майже у 3 рази, у порівнянні з попереднім роком, відмічено у 2010 році. Показник прибутку відображає нестабільність, оскільки у 2008 році було значне падіння рівня прибутку майже на 23% у порівнянні з 2007 роком, і повільне зростання протягом наступних років. У 2012 році зростання відбувалось, але значно повільнішими темпами.

Аналізуючи показники збитку, необхідно виділити, що найбільший показник збитку був у 2008 році, і зріс у 7 разів порівняно з 2007 роком. Протягом 2009—2010 рр. даний показник мав тенденцію до зниження, але вже у 2011 році показник зріс майже вдвічі у порівнянні з попереднім 2010 роком. Кількість збиткових підприємств у 2012 році значно зменшилась, це пояснюється зростанням попиту на поліграфічну продукцію завдяки проведенню футбольного чемпіонату та проведення виборів у нашій країні (рис. 7).

Про нестабільне становище в промисловості свідчить і значна частка збиткових підприємств — у межах 33—57% за останні 6 років (табл. 4).

Аналізуючи наведені дані, слід відзначити, що за останні роки частка прибуткових підприємств скоротилась на 23%, відповідно зростає частка збиткових підприємств. Зростання частки збиткових підприємств протягом цього часу було стрибкоподібним, оскільки у 2007 та 2010 роках цей показник не перевищував 36%, а у 2008 та 2009 роках — частка збиткових підприємств сягала понад 38%, а вже у 2011 році — складала 57%.

У 2012 році підприємства поліграфічної промисловості України нараховували 2499 підприємств. З них переважна більшість — малі підприємства (91,3%). Поліграфічна діяльність характеризується привабливістю з точки зору ведення бізнесу, що підтверджується обсягом залучення інвестицій і організацією численних приватних підприємств. Частка суб'єктів приватної форми власності у поліграфічній діяльності більше 88,9% [6].

Істотним недоліком сучасного господарсько-правового регулювання поліграфічної промисловості є відсутність правового механізму обов'язкового моніторингу стану підприємств і вивчення потреб сучасної поліграфічної промисловості. Такий моніторинг, на нашу думку, має стати передумовою стимулювання промисловості та дозво-

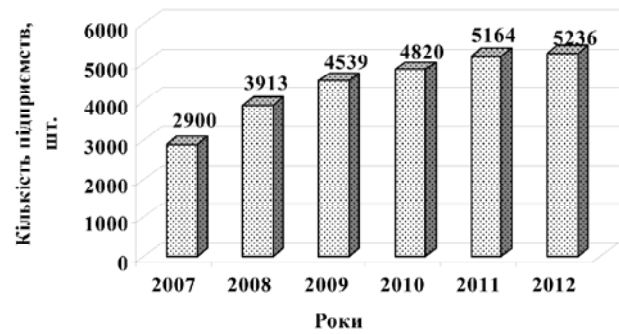


Рис. 4. Кількість видавничо-поліграфічних підприємств в Україні за 2007—2012 рр. (стан на кінець звітного року)

Джерело: систематизовано на базі [7].

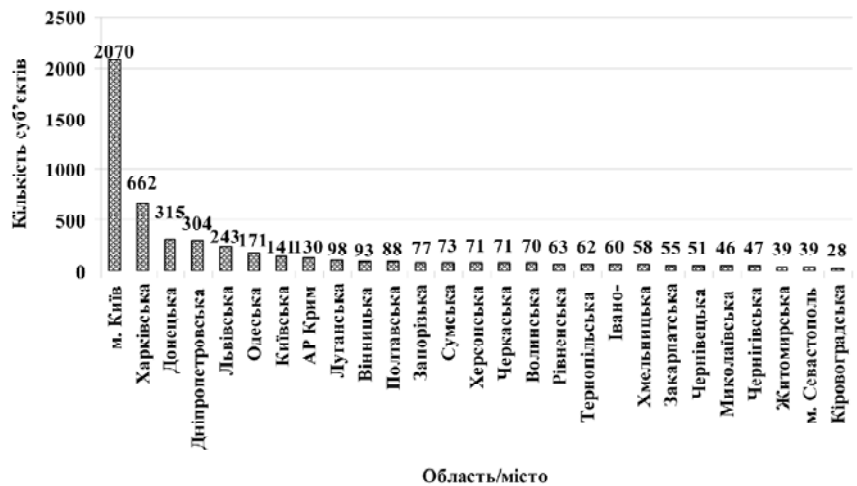


Рис. 5. Кількість видавничо-поліграфічних підприємств в Україні (регіональний розподіл)

Джерело: систематизовано на базі [7].

лити, урахуовуючи економічні особливості розвитку поліграфічної промисловості, розробити основи економічної, зокрема галузевої, політики поліграфії.

Таким чином, щоб підприємства поліграфічної промисловості мали можливість гнучко адаптуватися до умов ринку, які постійно змінюються, вони повинні не тільки збільшувати обсяги виробництва, але й правильно оцінювати ситуацію, яка склалася на ринку, та можливості своїх конкурентів, за рахунок отриманих даних про зовнішнє середовище, про власні виробничі можливості. Що стосується перспектив подальшого розвитку поліграфічної промисловості, то мають місце наступні прогнози.

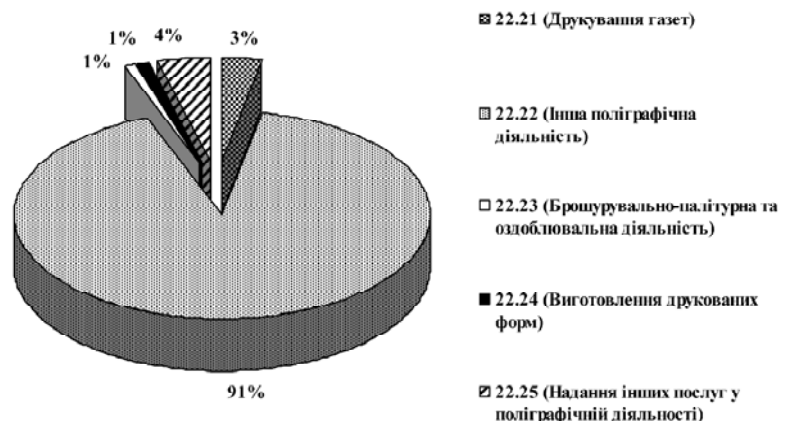


Рис. 6. Структура вироблення видавничо-поліграфічної продукції за статтями КВЕД та обсягами виробленої поліграфічної продукції

Джерело: систематизовано на базі [6].

На жаль, через зростання останнім часом попиту на цифрові технології і відповідно перехід від друкованої продукції до цифрових носіїв, попит на друковану продукцію буде дещо знижений. Тому для поліграфічної промисловості важливо утримати свої позиції та досягти того, щоб динаміка обсягів виробленої продукції зростає не менше ніж на 7%. Важливим є зменшення кількості збиткових підприємств, відсоток яких має складати не більше 40%.

ВИСНОВКИ

Результати проведених досліджень дають підстави стверджувати, що розвиток поліграфічної промисловості має чітку тенденцію до зростання упродовж останніх шести років, враховуючи ті кризові явища в економіці України, які пов'язані з початком глобальної економічної кризи. Найвищий темп приросту обсягу виробленої продукції та прибутку відзначений у 2010 році. Одним з негативних аспектів розвитку підприємств поліграфічної промисловості є зростання частки збиткових підприємств в останні 2 роки з 38% до 57%. Негативною тенденцією є також існування непропорційності розташування підприємств у регіонах, яка призводить до деформації структури промисловості, зменшення задоволення потреб споживачів у друкованій продукції.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в окресленні основних тенденцій розвитку поліграфічної промисловості; визначенні основних проблем, з якими зустрічаються підприємства поліграфічної промисловості під час здійснення діяльності, а також у формулюванні перспектив розвитку промисловості.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є проведення аналізу діяльності підприємств поліграфічної промисловості з боку введення інновацій.

Література:

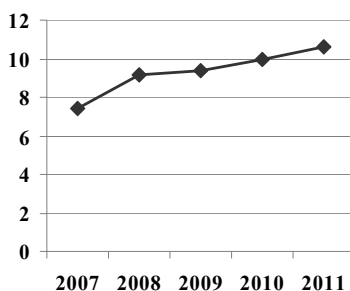
1. Броніцька Т. Видавнича діяльність України // Вісник книжкової палати України. — № 6. — 2006. — С. 11—14.
2. Дорош А.К. Комп'ютеризовані реприсистеми, автоматизовані системи переробки текстової та графічної інформації (розробка, проектування, виготовлення, ремонт): Підручник / А.К. Дорош, Л.Д. Шабас. — Кн.1. — К.: ІВЦ Видавництво "Політехніка", 2002. — 320 с.
3. Дурняк Б., Штангрет А., Мельников О. Видавничо-поліграфічна галузь України: стан, проблеми, тенденції. Статистично-графічний огляд: [моногр.]. — Львів: УАД, 2006. — 274 с.
4. Лазановський П.П. Основні фонди поліграфічних підприємств: проблеми використання та оновлення // Палітра друку. — 2005. — № 3. — С. 9—11.
5. Статистичні дані. Видавнича справа // Державний комітет телебачення та радіомовлення України [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=88526&cat_id=34099
6. Статистичні дані. Промисловість // Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 3. Показники діяльності підприємств поліграфічної промисловості за КВЕД 22.2

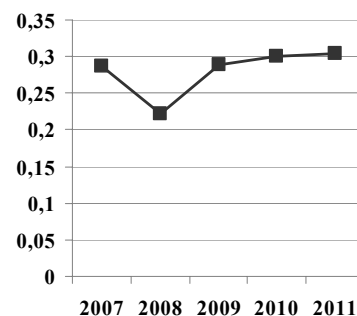
Показник	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6
Обсяг виробленої продукції, млн грн.	7,415	9,18	9,375	9,936	10,625
Абсолютний приріст (базисний), млн грн.	-	1,765	1,96	2,521	3,21
Абсолютний приріст (ланцюговий), млн грн.	-	1,765	0,195	0,561	0,689
Темп приросту (базисний), млн грн.	-	23,80	26,43	34,00	43,29
Темп приросту (ланцюговий), млн грн.	-	23,80	2,12	5,98	6,93
Прибуток (млн грн.)	0,286	0,222	0,289	0,301	0,305
Абсолютний приріст (базисний), млн грн.	-	-0,064	0,003	0,015	0,019
Абсолютний приріст (ланцюговий), млн грн.	-	-0,064	0,067	0,012	0,004
Темп приросту (базисний), млн грн.	-	-22,38	1,05	5,24	6,64
Темп приросту (ланцюговий), млн грн.	-	-22,38	30,18	4,15	1,33
Збиток (млн грн.)	0,11	0,881	0,429	0,272	0,403
Абсолютний приріст (базисний), млн грн.	-	0,771	0,319	0,162	0,293
Абсолютний приріст (ланцюговий), млн грн.	-	0,771	-0,452	-0,157	0,131
Темп приросту (базисний), млн грн.	-	700,91	290,00	147,27	266,36
Темп приросту (ланцюговий), млн грн.	-	700,91	-51,31	-36,60	48,16

Джерело: [5].

**Обсяг виробленої продукції
млн грн.**



Прибуток (млн грн.)



Збиток (млн грн.)

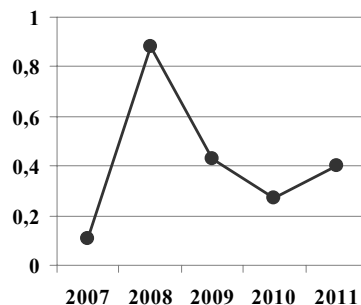


Рис. 7. Динаміка обсягу виробленої продукції, прибутку та збитку

Джерело: систематизовано на базі [5].

Таблиця 4. Кількість збиткових підприємств поліграфічної галузі

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Фінансовий результат (прибуткових підприємств), млн грн.	0,286	0,222	0,289	0,301	0,305
Частка прибуткових підприємств, %	66,5	60,7	61,8	64,5	43,1
Фінансовий результат (збиткових підприємств), млн грн.	0,110	0,881	0,429	0,272	0,403
Частка збиткових підприємств, %	33,5	39,3	38,2	35,5	56,9

Джерело: [7].

7. Статистичний збірник "Промисловість України" за 2007—2010 рр. / Держком. статистики України. — К., 2011. — 307 с.

8. Швайка Л.А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі / Л.А. Швайка, А.М. Штангрет. — Львів: Укр. акад. друкарства, 2008. — 480 с.

9. <http://www.ukrbook.net/>
Стаття надійшла до редакції 26.02.2013 р.

*В. В. Зайченко,
к. н. з д. у., доц., Кіровоградський національний технічний університет
А. В. Лаптева,
аспірант, Кіровоградський національний технічний університет*

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ОРІЄНТОВНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ВАРТОСТІ ПІДГОТОВКИ ОДНОГО КВАЛІФІКОВАНОГО РОБІТНИКА У ПТНЗ

*V. V. Zaychenko,
Ph.D. in Public Administration, Associate Professor of "Labor Economics and Management"
A. V. Lapteva,
graduate student Kirovograd National Technical University*

**METHODS OF CALCULATING THE ESTIMATED AVERAGE COST OF TRAINING A SKILLED
WORKER IN VOCATIONAL — TECHNICAL SCHOOLS**

Стаття присвячена розгляду складових вартості витрат на підготовку одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ. Проаналізовано нормативи професійно-технічних навчальних закладів. Запропоновано методику розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ.

Article considers the components of the costs of training a skilled worker in vocational — technical schools. Were analyzed standards of vocational education. The method of calculating the estimated average cost of training a skilled worker in vocational — technical schools is proposed.

Ключові слова: освіта, професійно-технічна освіта, професійно-технічні навчальні заклади, вартість підготовки кваліфікованого робітника, державне замовлення, педагогічні працівники, вартість навчання, витрати.

Key words: education, vocational-technical education, vocational-technical schools, the cost of skilled workers studying, public order, educators, tuition, expenses.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

До теперішнього часу не було розроблено механізму прогнозування потреби робітників на загальнодержавному та галузевих рівнях, що значно ускладнює визначення потреби у підготовці фахівців різного професійного спрямування. Практично в державі не здійснюються обґрунтовані прогнози, яких саме кваліфікованих робітників, скільки і якої кваліфікації необхідно готувати в професійно-технічних навчальних закладах для потреб нашої економіки. Щодо обсягів замовлення на підготовку робітничих кадрів, потрібно зауважити, що вони повинні відповідати реальним потребам економіки країни.

В умовах модернізації системи професійно-технічної освіти існує об'єктивна потреба у розрахунках вартості навчання кваліфікованих робітників у ПТНЗ, які б дозволяли визначити ефективність діяльності професійно-технічного навчального закладу. З економічної точки зору професійно-технічна освіта являє собою систему, яка надає суспільству специфічну послугу — забезпечує підготовку кваліфікованих кадрів. Як і будь-яка послуга, з економічної точки зору, послуги професійно-технічної освіти характеризуються низкою параметрів, зокрема, вартістю. Вартість підготовки кваліфікованого працівника в ПТНЗ включає кошти, які виділяються як державним бюджетом на фінансування ПТО, так і поступають з інших джерел, у тому числі від виробничої діяльності ПТНЗ.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У вітчизняній економічній науці налічується велика кількість наукових праць, присвячених цим питанням: прогностичні аспекти проектування діяльності професійно-технічного навчального закладу (В.М.Аніщенко, Д.О.Закатнов, С.Ф.Коряка, Л.А.Майборода, А.М.Михайличенко, Г.Г.Удалов, О.В.Царик, Л.В.Щербак); розв'язок методів визначення соціально-економічної ефективності витрат на освітні послуги (С.Я. Салига, В.М. Гельман); методичні підходи до визначення обсягів підготовки фахівців за державним замовленням (Інформаційно-аналітична записка Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України); пропозиції щодо розрахунку обсягу видатків для фінансування професійної підготовки фахівців з різних спеціальностей на одного учня на рівні ПТНЗ, регіонів та центру (К.Б. Мірошніченко); вартість навчання, порядок формування ціни та шляхи її зменшення (К.В. Зеленський); формування контингенту учнів ПТНЗ в умовах демографічної кризи (Н.О. Величко, І.М. Савченко).

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У даний час теоретичні та практичні напрями розробки методичних завад визначення вартості навчання кваліфікованих робітників у ПТНЗ, яка впливає також на якість та структуру підготовки, залишаються недостатньо вивченими на сучасному етапі розвитку інноваційної економіки.

У зв'язку з цим, метою даної статті є розробка методичних підходів до розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Визначення фактичної вартості підготовки одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ повинно здійснюватися на базі економічно обгрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням, що мають враховувати специфіку закладу і бути достатніми для покриття поточних витрат, що стосуються навчального процесу, експлуатації приміщень і споруд та штатного обладнання.

Питання формування планів прийому учнів, слухачів з урахуванням державного замовлення, потреб ринку праці та потреб громадян у професійно-технічній освіті, замовлень підприємств, установ, організацій регламентуються відповідними законодавчими та нормативними актами.

Складовими вартості витрат (згідно Наказу Міністерства освіти і науки України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України "Про затвердження порядків надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами" від 23.07.2010 р. №736/902/758) є: витрати на оплату праці працівників; нарахування на оплату праці відповідно до законодавства; безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій; капітальні витрати; індексація заробітної плати, інші витрати відповідно до чинного законодавства.

У цілому державне замовлення на підготовку робітничих кадрів у професійно-технічних навчальних закладах Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України формується відповідно до Закону України "Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів" від 20 листопада 2012 року № 5499-VI [2].

Відповідно до статті 22 Закону України "Про професійно-технічну освіту" (103/98-ВР) питання формування планів прийому учнів, слухачів урахуванням державного замовлення, потреб ринку праці та потреб громадян у професійно-технічній освіті, замовлень підприємств, установ, організацій відноситься до основних повноважень та напрямів діяльності професійно-технічного навчального закладу [1].

Відповідно до наказу Міністерства освіти і науки України "Про затвердження Типових штатних нормативів професійно-технічних навчальних закладів" від 06.12.2010 N1204, типові штатні нормативи професійно-технічних навчальних закладів розробляються в межах затвердженого фонду оплати праці з дотриманням вимог, з урахуванням типу навчального закладу, контингенту учнів, слухачів, кількості груп, режиму роботи закладу, площі і санітарного стану приміщень, будівель та споруд, наявності навчально-виробничих майстерень і навчальних господарств, а також парку навчального обладнання.

До педагогічних працівників професійно-технічних навчальних закладів та установ професійно-технічної освіти належать викладачі, педагоги професійного навчання, вихователі, майстри виробничого навчання, старші майстри, старші майстри виробничого навчання, інструктори виробничого навчання, методисти, практичні психологи, соціальні педагоги, керівники фізичного виховання, керівники професійно-технічних навчальних закладів, науково-методичних та навчально-методичних установ, їх заступники та інші працівники, діяльність яких пов'язана з організацією і забезпеченням навчально-виховного процесу [4].

Згідно з наказом Міністерства освіти і науки України "Про затвердження Інструкції про порядок обчис-

лення заробітної плати працівників освіти" від 15.04.93 N102, заробітна плата педагогічного персоналу розраховується на основі загального навчального навантаження та середньорічного контингенту учнів [3].

Виходячи з вищезазначених нормативів, визначаємо розрахунки витрат на оплату праці викладачів, майстрів, адміністративного та навчально-допоміжного персоналу, службовців, бібліотечних працівників, обслуговуючого персоналу (робітник, прибиральник, гардеробник тощо, в т.ч. по гуртожитку) у ПТНЗ як основних елементів витрат для розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ.

Розрахунок оплати праці викладачів у ПТНЗ здійснюється за формулою:

$$ЗП_{вкл} = A \cdot (P_o + D_{в.р.} \cdot P_o + D_{п.з.} \cdot P_o + D_o \cdot P_o) \cdot 12 \quad (1),$$

де $D_{п.з.}$ — доплати за педагогічні звання, завідування кабінетами: 0,3 — сума надбавок за педагогічне звання викладач — методист та завідування кабінетом (15% + 15%);

$D_{в.р.}$ — доплата за вислугу років, максимальний розмір надбавки за вислугу років (20 років — 30%);

D_o — доплата на оздоровлення (з урахуванням 720 — річна норма годин на ставку, 0,083);

P_o — посадовий оклад викладача;

$ЗП_{вкл}$ — заробітна плата викладачів у ПТНЗ;

A — чисельність ставок викладачів за напрямом (професією);

12 — кількість місяців у році.

Розрахунок оплати праці майстрів виробничого навчання у ПТНЗ здійснюється за формулою:

$$ЗП_{м} = B \cdot (P_o + D_{в.р.} \cdot P_o + D_{п.з.} \cdot P_o + D_o \cdot P_o) \cdot 12 \quad (2),$$

де $D_{п.з.}$ — доплати за педагогічні звання, сума надбавок за педагогічне звання майстер в/н I категорії та завідування майстернею (15% + 15%);

$D_{в.р.}$ — доплата за вислугу років, максимальний розмір надбавки за вислугу років (20 років — 30%);

D_o — доплата на оздоровлення (з урахуванням 720 — річна норма годин на ставку, 0,083);

P_o — посадовий оклад майстра виробничого навчання;

$ЗП_{м}$ — заробітна плата майстрів виробничого навчання у ПТНЗ;

B — чисельність ставок викладачів за напрямом (спеціальністю);

12 — кількість місяців у році.

Заробітна плата адміністративно-обслуговуючого персоналу у ПТНЗ:

Заробітна плата адміністративно-обслуговуючого персоналу складає за результатами середньостатистичних розрахунків 26% заробітної плати педагогічних (основних працівників): ($B = 0,26 \cdot A$):

$$ЗП_{\theta} = B \cdot P_o \cdot 12 \quad (3),$$

де P_o — посадовий оклад фахівця I категорії;

$ЗП_{\theta}$ — заробітна плата адміністративно-обслуговуючого персоналу у ПТНЗ;

12 — кількість місяців у році.

Заробітна плата навчально-допоміжного персоналу у ПТНЗ.

Заробітна плата розраховується від чисельності педагогічних працівників (викладачів) до 30%:

($\Gamma = 0,3 \cdot A$):

$$ЗП_{\zeta} = \Gamma \cdot P_o \cdot 12 \quad (4),$$

де P_o — посадовий оклад лаборанта;

$ЗП_{\zeta}$ — заробітна плата;

12 — кількість місяців у році.

Оплата праці службовців (начальники відділів, бухгалтери, юристи тощо).

Визначення чисельності службовців здійснюється за середнім показником, що склався за останні 3 роки, згідно із затвердженим на початку фінансового року в установленому порядку штатним розписом навчально-

го закладу (фактична чисельність) (Д):

$$ЗПд = Д \cdot П_о \cdot 12 \quad (5),$$

де Д — чисельність навчально-допоміжних працівників;

P_o — посадовий оклад фахівця I категорії;

$ЗПд$ — заробітна плата;

12 — кількість місяців у році.

Заробітна плата бібліотечних працівників.

Чисельність бібліотекарів визначається у відповідності до типових штатних нормативів (наказ МОНмолдспорту від 27.09.2012 № 1058) (Е):

$$ЗПе = E \cdot (P_o + D_{в.р.} \cdot P_o + D_{п.з.} \cdot P_o + D_o \cdot P_o) \cdot 12 \quad (6),$$

де P_o — посадовий оклад бібліотекаря;

$ЗПе$ — заробітна плата;

$D_{п.з.}$ — сума надбавок (50%);

$D_{в.р.}$ — доплата за вислугу років (20%);

D_o — доплата на оздоровлення (з урахуванням 720

— річна норма годин на ставку, 0,083);

12 — кількість місяців у році.

Заробітна плата обслуговуючого персоналу (робітник, прибиральник, гардеробник тощо, в т.ч. по гуртожитку).

Чисельність обслуговуючих працівників визначається виходячи за таких умов — 5 ставок на 1000 кв.м площі (Ж):

$$ЗПж = Ж \cdot (P_o + D_1 \cdot P_o) \cdot 12 \quad (7),$$

де P_o — посадовий оклад прибиральника приміщень;

D_1 — доплати за дезінфекцію (10%);

$ЗПж$ — заробітна плата;

12 — кількість місяців у році.

Видатки на оплату праці за напрямом (професією) всього на рік:

$$B_{зп} = ЗП_{вкл} + ЗП_{м} + ЗП_{в} + ЗП_{г} + ЗП_{д} + ЗП_{е} + ЗП_{ж} \quad (8).$$

Індексація заробітної плати обраховується в порядку, встановленому законодавством.

Нарахування на заробітну плату здійснюється за законами України. Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування, на обов'язкове соціальне страхування у зв'язку із тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття, від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрати працездатності — визначається згідно з коефіцієнтом, встановленим відповідно до законодавства від визначеного загального фонду оплати праці.

Розмір внеску становить 36,3%.

Тоді $B_{нзп}$ — нарахування на заробітну плату (1120), у відсотках до заробітної плати усіх категорій персоналу (36,3%), складатиме:

$$B_{нзп} = B_{зп} \cdot 0,363 \quad (9),$$

де $B_{зп}$ — заробітна плата усіх категорій персоналу ПТНЗ, який забезпечує підготовку кваліфікованих робітників.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України "Питання стипендіального забезпечення" від 12.07.2004 р. №882 (882-2004-п) затверджено порядок призначення і виплати стипендій учням професійно-технічних навчальних закладів [5].

Витрати на виплату академічних стипендій за напрямом підготовки за професією визначаються з розрахунку:

$$B_{Ac} = M_c \cdot V_c \cdot V_{відм} \cdot ФМП \cdot K_{IC} \cdot Ч_{ДЗ}^{ДФ} \cdot 12 \quad (10),$$

де $Ч_{ДЗ}^{ДФ}$ — контингент учнів державного замовлення денної форми навчання відповідної спеціальності;

$V_c = 0,7$ (відсоток стипендіатів);

M_c — мінімальна стипендія учнів у ПТНЗ;

$V_{відм} = 1,04$ (відсоток відмінників);

$ФМП = 1,1$ (фонд матеріальної підтримки та заохочення);

$K_{IC} = 1,367$ (коефіцієнт індексації стипендії).

Витрати на підвищення кваліфікації педагогічного складу з розрахунку, що 20% викладачів щорічно не беруть участі у навчальному процесі протягом 1—2 місяців:

$$B_{ПК} = 0,2 \cdot ПК \cdot Ч_{ПТНЗ} \quad (11),$$

де $ПК$ — витрати на підвищення кваліфікації одного викладача (середньогалузеве значення або значення для окремого ПТНЗ);

$Ч_{ПТНЗ}$ — чисельність педагогічних працівників.

Розрахунок експлуатаційних та господарських витрат, послуг зв'язку включає такі елементи: поточний ремонт будівель та споруд; господарчі витрати; послуги зв'язку (телефон, Інтернет, факс); комунальні витрати — за плановими тарифами, встановленими органами місцевого самоврядування.

Витрати на комунальні послуги та оплату енергоносіїв:

$$B_{КП} = O_T + O_B + O_E + O_G + O_{КП} + O_{IE} \quad (12),$$

де O_T — оплата теплопостачання;

O_B — оплата водопостачання та водовідведення;

O_E — оплата електроенергії;

O_G — оплата природного газу;

$O_{КП}$ — оплата інших комунальних послуг;

O_{IE} — оплата інших енергоносіїв.

Загальна сума експлуатаційних та господарських витрат, послуг зв'язку становитиме за напрямом підготовки по професіям:

$$B_{ЕГВ} = \frac{B_{ПРС} + B_{ГВ} + B_{ЗВ} + B_{КП} + B_{ПТ} \cdot Ч_i}{\bar{Ч}} \quad (13),$$

де $B_{ПРС}$ — витрати на поточний ремонт будівель та споруд;

$B_{ГВ}$ — господарчі витрати;

$B_{ЗВ}$ — витрати на послуги зв'язку;

$B_{КП}$ — витрати на оплату комунальних послуг;

$B_{ПТ}$ — витрати на транспорт та транспортні послуги;

$\bar{Ч}$ — середньорічна чисельність учнів у ПТНЗ;

$Ч_i$ — середньорічна чисельність учнів відповідного напрямку підготовки по професіям.

При розрахунку слід враховувати, що обов'язковим є виконання вимоги щодо першочергового забезпечення бюджетними коштами видатків на оплату праці з нарахуваннями, виплату стипендії, а також на господарське утримання установ. Видатки на придбання обладнання, капітальний ремонт приміщень тощо, які не є першочерговими, можуть передбачатися лише за умови забезпечення коштами невідкладних витрат та відсутності.

Враховуючи, що спільним наказом МОН, Мінекономіки та Мінфіну від 23.07.2010 № 736/902/758 "Про затвердження порядків надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами" у вартості освітньої послуги видатки розвитку впровадяться у розмірі до 10 відсотків її вартості, пропонується поетапно довести зазначений показник (10 відсотків) як складову вартості підготовки кваліфікованого робітника:

$$B_{РОЗВ} = 0,1 \cdot (B_{зп} + B_{нзп} + B_M + B_{ПРАКТ} + B_{Ac} + B_{ОНП} + B_{ЕГВ}) \quad (14),$$

$B_{зп}$ — загальні витрати на оплату праці усіх категорій персоналу;

$B_{нзп}$ — нарахування на заробітну плату, у відсотках до заробітної плати усіх категорій персоналу;

B_M — витрати на матеріали, інвентар та заходи для навчального процесу;

$B_{ПРАКТ}$ — витрати на проходження всіх видів практики;

B_{Ac} — витрати на виплату академічних стипендій;

$B_{ОНП}$ — сума витрат, опосередковано пов'язаних з навчальним процесом;

$B_{ЕГВ}$ — сума експлуатаційних та господарських витрат, послуг зв'язку.

Тоді видатки розвитку за напрямом підготовки по професіям визначатимуться за формулою:

$$B_{розв} = \frac{B_{обл} + B_{крс}}{q} \cdot \chi_i \quad (15),$$

де $B_{обл}$ — витрати на придбання обладнання, меблів, апаратури, обчислювальної техніки, бібліотечних фондів;

$B_{крс}$ — витрати на капітальний ремонт споруд та інженерного обладнання.

Витрати на навчання учнів, що потребують соціального захисту (сироти, інваліди) включає, крім загальних витрат, соціально захищені витрати, фінансування яких повинно бути забезпечено у повному обсязі до державних гарантій; розрізняються за елементами витрат для різних категорій — сиріт, інвалідів та ін.:

$$B_{соц.зах} = B_{соц.зах}^{сир} + B_{соц.зах}^{інв} + B_{соц.зах}^{ін} \quad (16),$$

— для сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування:

$$B_{соц.зах}^{сир} = B_{сс} + B_{х} + B_{ов} + B_{дл} + B_{нідр} + B_{прац} \quad (17),$$

— для інвалідів (розмір соціальної стипендії визначається згідно чинного законодавства залежно від групи інвалідності):

$$B_{соц.зах}^{інв} = B_{сс} \quad (18),$$

— для інших категорій (допомога при працевлаштуванні):

$$B_{соц.зах}^{ін} = B_{прац} \quad (19),$$

де $B_{сс}$ — соціальні стипендії (1342);

$B_{х}$ — продукти харчування (1133);

$B_{ов}$ — одяг, взуття тощо для учнів, студентів з числа сиріт (1131);

$B_{дл}$ — інша допомога сиротам (1343);

$B_{нідр}$ — підручники;

$B_{прац}$ — виплата грошової допомоги при працевлаштуванні (сироти, педагоги, медики).

Отже, за умов наявності у контингенті за напрямом підготовки по професіям учнів із числа соціально незахищених категорій, видатки на фінансування виплат таким учням додаються до загальної суми видатків.

Загальна вартість навчання за рік, у відповідності до визначених основних елементів, за напрямом підготовки по професіям включає:

$$B_{заг} = \left(\frac{\sum B_{зп} + B_{нзп} + B_{м} + B_{практ} + B_{ас} + B_{онп} + B_{ев} + B_{розв} + B_{гурт} + B_{соц.зах}}{q_i} \right) \cdot 20, \quad (20),$$

де $B_{зп}$ — загальні витрати на оплату праці усіх категорій персоналу ПТНЗ;

$B_{нзп}$ — нарахування на заробітну плату усіх категорій персоналу по професіям;

$B_{м}$ — витрати на матеріали, інвентар та заходи для навчального процесу за напрямом підготовки по професіям;

$B_{практ}$ — витрати на проходження всіх видів практики за напрямом підготовки по професіям;

$B_{ас}$ — витрати на виплату академічних стипендій за напрямом підготовки по професіям;

$B_{онп}$ — сума витрат, опосередковано пов'язаних з навчальним процесом, за напрямом підготовки по професіям;

$B_{ев}$ — сума експлуатаційних та господарських витрат, послуг зв'язку за напрямом підготовки по професіям;

$B_{розв}$ — видатки розвитку за напрямом підготовки по професіям;

$B_{гурт}$ — витрати на утримання гуртожитків за напрямом підготовки по професіям;

$B_{соц.зах}$ — соціально захищені витрати, фінансування яких повинно бути забезпечено у повному обсязі до державних гарантій за напрямом підготовки по професіям;

χ_i — середньорічний контингент учнів за напрямом підготовки по професіям.

Середня вартість підготовки кваліфікованого робітника визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері освіти, в результаті узагальнення розрахунків ПТНЗ щодо вартості підготовки кваліфікованих робітників за напрямом підготовки по професіям.

Так, середня вартість підготовки кваліфікованого робітника розраховується за формулою:

$$B_{навч}^{серед.1кв.р.} = \frac{B_{навч1}^{1кв.р.} + B_{навч2}^{1кв.р.} + \dots + B_{навчn}^{1кв.р.}}{\chi_{кв.р1} + \chi_{кв.р2} + \dots + \chi_{кв.рn}} \quad (21),$$

де $B_{навч}^{серед.1кв.р.}$ — середня вартість підготовки кваліфікованого робітника за напрямом підготовки по професіям;

$B_{навч}^{1кв.р.}$ — вартість підготовки кваліфікованого робітника за напрямом підготовки по професіям у окремому ПТНЗ;

$\chi_{кв.рn}$ — середньорічна чисельність учнів, які навчаються за напрямом підготовки по професіям у окремому ПТНЗ;

i — напрями підготовки по професіям;

n — професійно-технічні навчальні заклади.

На наступний навчальний рік середня вартість підготовки одного учня коригується на індекс інфляції, на підставі чого можна отримати середню орієнтовну вартість підготовки кваліфікованого робітника:

$$B_{сонавч}^{1кв.р.} = B_{навч}^{1кв.р.} \cdot \frac{I}{100} \quad (22),$$

де I — де I — індекс інфляції, що визначається відповідними Постановами ВР України "Про Основні напрями бюджетної політики на наступний рік" (для 2013 року — 105,9%).

Загальна вартість орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника розраховується на весь період навчання у ПТНЗ із урахуванням термінів навчання.

ВИСНОВКИ

Таким чином, методику розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ розроблено з метою вдосконалення процедури планування, аналізу та контролю формування витрат на надання освітніх послуг з навчання осіб зазначеної категорії в межах державного замовлення.

Розробка методики розрахунку вартості навчання на підготовку одного кваліфікованого робітника у ПТНЗ дозволить підвищити раціональність та ефективність використання коштів, та дасть можливість оперативно направляти їх на вирішення актуальних для конкретного закладу завдань.

Література:

1. Закон України "Про професійно-технічну освіту" // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 32, — Ст. 215.

2. Закон України "Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів" від 20 листопада 2012 року № 5499-VI.

3. Наказ Міністерства освіти і науки України "Про затвердження Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти" від 15.04.93 N102.

4. Наказ Міністерства освіти і науки України "Про затвердження Типових штатних нормативів професійно-технічних навчальних закладів" від 06.12.2010 N1204.

5. Постанова Кабінету Міністрів України "Питання стипендіального забезпечення" від 12.07.2004 р. N882 (882-2004-п).

Стаття надійшла до редакції 05.03.2013 р.

М. Й. Ковач,

к. е. н., Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ І РИЗИКИ

M.Y. Kovach,

candidate of economic science, deputy director of educational and educator work,

Uzhorod Trade and Economic Institute Kyiv National University of Trade and Economics, docent.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SANATORIUM AND RESORT FACILITIES IN THE REGION: PROBLEMS AND RISKS

У статті визначено основні причини виникнення ризиків у санаторно-курортній сфері у зв'язку з впровадженням інновацій, визначено зовнішні і внутрішні чинники, які обумовлюють виникнення ризиків. Окреслено основні групи ризиків, які виникають у результаті впровадження інновацій.

The article identified the main causes of risks in health-resort area with the introduction of innovation, defined external and internal factors that cause a risk. The basic group of risks arising from innovation.

Ключові слова: ризик, групи ризиків, інноваційний розвиток санаторно-курортного господарства, соціально-економічне зростання.

Key words: risk, risk groups, innovative development of spa facilities, socio-economic growth.

ВСТУП

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки дуже важливим є досягнення стабільності функціонування санаторно-курортної сфери, яка є одним із факторів регіонального соціально-економічного зростання. Важливу роль у формуванні відтворювальних процесів у санаторно-курортній сфері та в економіці регіону відіграє інноваційна діяльність. Значна кількість підприємств санаторно-курортної сфери, яка раніше фінансувалася державою, виявилася неспроможними адаптуватися до нових економічних умов і стала нерентабельною в умовах жорстокої конкуренції. Тому одним із суттєвих джерел економічного розвитку регіону є впровадження інноваційних методів господарювання. Ефективні перетворення в економіці можливі при активному використанні наукових, науково-технічних досягнень, формуванні нового механізму у всіх сферах народного господарства, у т. ч. санаторно-курортному комплексі. Для Закарпатської області санаторно-курортна сфера є системоутворюючим фактором, від стабільної і успішної діяльності якого залежить соціально-економічний розвиток монофункціональної спеціалізації. При цьому важливим є те, що санаторно-курортне господарство займає провідне місце в економічній системі, забезпечуючи зайнятість населення регіону, генеруючи основний об'єм доходів у регіональні бюджети.

Тому актуальність дослідження визначається наявністю протиріч між розвитком інноваційних процесів і відсутністю науково-обґрунтованих рекомендацій щодо впровадження новачій у санаторно-курортне господарство з отриманням позитивних результатів з мінімальними ризиками, позаяк діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів супроводжується численними ризиками.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ І ДОСЛІДЖЕНЬ

У теорії і практиці функціонування санаторно-курортних комплексів питанням впровадження інновацій та ризиків, які можуть супроводжуватися у зв'язку з цим, приділяється значна увага. Різним аспектам вивчення та оцінки ризиків присвячені праці закордонних і

вітчизняних учених, зокрема В. Жежуха [3, с. 177—182], Р. Качалова [4], В. Ковальова [5], Дж. Кейнса, А. Маршалла, А. Пігу, Д. Таганова, Б. Райзберга [8], В. Вітлінського, П. Грабового, С. Полтавчева, Б. Хрустальова, Т. Райса, В. Фере, У. Шарпа, С. Яровенко, Є. Стоянової [2, с. 17—29] та ін. Ризики в діяльності санаторно-курортних закладів досліджували О. Балабанова [1], К. Коршикова, А. Яковенко [10, с. 97—100], О. Пернарівський [6] та ін.

Водночас, незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню проблем розвитку санаторно-курортного комплексу, в них розглядалися тільки окремі питання ризиків. Ще недостатньо вивчені причини, що обумовлюють виникнення ризиків соціально-економічного зростання від інноваційного розвитку СКГ.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає у визначенні основних чинників, які спричиняють виникнення ризиків від впровадження інноваційних методів господарювання у санаторно-курортне господарство, а також у визначенні основних груп ризиків у санаторно-курортній сфері у зв'язку з впровадженням інновацій.

ЗАВДАННЯ РОБОТИ

Дослідити тенденції і процеси, які спричиняють виникнення ризиків у санаторно-курортній сфері у зв'язку з впровадженням інновацій, визначити шляхи мінімізації виникнення ризиків.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є основні фундаментальні, та прикладні положення економічної теорії, регіональної економіки, теорії соціально-економічного зростання, трансформаційних процесів.

Наукова новизна полягає у визначенні основних ризиків, які виникають при впровадженні інноваційних методів господарювання та їх мінімізація з метою забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком санаторно-курортного господарства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів супроводжується численними ризиками. Під ризиком часто розуміють імовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів, появу додаткових витрат або недосягнення інших цілей, встановлених організацією при здійсненні виробничо-фінансової діяльності у зв'язку з невизначеністю. Як зазначають С.А. Столяров та А.В. Гросс, ризик — це не тільки небажані результати ухвалених рішень, він може бути необхідною умовою одержання прибутку, і два цих моменти часто перебувають у прямій залежності один від одного. Тому ризик згадані автори розуміють як "наслідок дії або бездіяльності, у результаті яких виникає реальна можливість одержання невизначених результатів різного характеру, які як позитивно, так і негативно впливають на діяльність організації" [9, с. 37—41].

Відповідно до досліджень К.О. Коршикової та А.Т. Яковенко, діяльності підприємств санаторно-курортної сфери властиві наступні групи ризиків [10, с. 97—100].

1. Комерційні (зростаюча конкуренція з боку інших курортно-санаторних закладів), імовірність настання яких може коливатися від 10 до 35%, а наслідки можуть знизити успіх підприємства від 5 до 30%.

2. Ресурсні (різке підвищення цін на нафтопродукти, продукти харчування тощо), імовірність настання яких може коливатися від 15 до 35%, а наслідки можуть знизити успіх підприємства від 12 до 40%.

3. Технічні (постачання неякісного устаткування, непрофесійні дії персоналу при експлуатації техніки), імовірність настання яких коливається від 2 до 15%, а наслідки можуть знизити успіх підприємства до 25%.

4. Політичні (різка зміна курсу економічних реформ, істотна зміна поточного законодавства або системи оподаткування), імовірність настання яких коливається від 5 до 25%, а наслідки можуть знизити успіх підприємства від 5 до 30%.

Як бачимо, санаторно-курортна діяльність піддається впливу низки ризиків. Проте функціонування самих санаторно-курортних закладів, у тому числі інноваційний розвиток кожного з них та СКГ загалом, можуть обумовлювати проблеми і ризики в соціально-економічному зростанні регіону.

Серед причин виникнення ризиків у соціально-економічному середовищі регіону від інноваційної діяльності санаторно-курортних та оздоровчих закладів, на нашу думку, слід розрізняти такі.

1. Зовнішні причини, що породжують ендегенні ризики та обумовлені:

— законодавчими змінами в галузі інноваційної діяльності, податкової політики, медичного обслуговування, регулювання використання та охорони рекреаційних територій, регулювання трудових відносин;

— коливаннями ринкової кон'юнктури. Попит і пропозиція санаторно-курортних послуг формуються у результаті сукупної дії різних умов та чинників, до того ж у кожний момент часу їх співвідношення та сила впливу різні. Наприклад, може виникнути ситуація, що санаторно-курортні заклади впровадили певну нову методику лікування чи оздоровлення, але внаслідок епідемічної ситуації в регіоні чи в державі виникне попит на зовсім інші послуги. Таким чином, нові санаторно-курортні послуги будуть неспроможні задовольнити цей попит населення;

— сплеском інфляції, що позначиться на рівні цін на санаторно-курортні послуги та поведінці споживачів. Інфляція негативно впливає на купівельну спроможність вітчизняного споживача і звужує внутрішній ринок санаторно-курортних послуг;

— зміною суспільно-політичної ситуації в країні, яка може спровокувати скорочення кількості іноземних громадян, що прибули в країну з метою оздоровлення, медичного туризму, відтік іноземного капіталу із економіки країни і т.п.;

— зміною моделі соціальної політики держави (скорочення державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, відміна видачі пільговим категоріям громадян безоплатних путівок до санаторно-курортних закладів за рахунок коштів державного бюджету чи відміна виплати грошової компенсації вартості санаторно-курортного лікування деяким категоріям громадян тощо);

— настанням надзвичайних ситуацій. Наприклад, Закарпатська область є регіоном, що регулярно потерпає від повеней. За попередніми оцінками, збитки регіону від повені 7—10 грудня 2010 р. становлять 61 млн грн., і переважно це сума завданої стихією шкоди інфраструктурі області [7];

— погіршенням екологічної ситуації в регіоні, яка несе велику небезпеку збереженню природно-рекреаційних ресурсів регіону, хоча Закарпаття і вважається одним з найбільш екологічно чистих регіонів України. Екологічна загроза формується як наслідок безвідповідального господарювання, у зв'язку з чим у Закарпатській області сформувалась низка джерел екологічних забруднень довкілля, через зміни клімату тощо. Досить сказати, що, згідно з даними засобів масової інформації, влітку 2010 року у Закарпатській області тривалий час залишалися підтопленими 33 житлові будинки, 2010 домогосподарств, 1189 підвальних приміщень, 1003 колодязі та 3500 га сільськогосподарських угідь.

Дивовижна природа краю, сприятливі кліматичні умови для відпочинку та занять гірськолижним спортом взимку, наявність джерел мінеральних та термальних вод з лікувальними властивостями створюють реальні можливості для перетворення рекреаційної галузі в одну з провідних у регіоні;

— економічним становищем галузі. Так, неефективна експлуатація мережі санаторно-курортних та туристично-рекреаційних закладів Закарпатської області, яка об'єднує зараз 113 суб'єктів, зокрема 17 санаторіїв, 19 санаторіїв-профілакторіїв, 72 туристичні бази, бази відпочинку, лікувально-оздоровчі комплекси, 5 пансіонатів. Крім того, в області є 40 готелів (мотелів), 5 екскурсійних бюро та 59 інших суб'єктів підприємницької діяльності, що одержали ліцензії на право надання туристичних послуг. Низка об'єктів вимагає значних фінансових ресурсів на відновлення та ремонт. Але, у зв'язку зі складністю отримання кредитів, здійснити такі роботи є вкрай складним завданням, що зумовлює подальше погіршення ситуації;

— рейдерськими атаками на окремі рекреаційно-оздоровчі об'єкти з метою їх захоплення та привласнення. Нечесна конкурентна боротьба, перерозподіл сфер впливу та власності в рекреаційно-оздоровчій сфері підриває її основи та стає загрозою природному середовищу Закарпатської області. Зазначимо, що при цьому використовуються найрізноманітніші важелі і прийоми. Одним з таких прийомів стало інформаційне нагнітання щодо епідемії грипу на Закарпатті у 2009 році, що могло в той час довести, за висновками фахівців та управлінців, економіку області до повного колапсу. У результаті заповнюваність туристично-рекреаційних закладів Закарпаття суттєво скоротилася і сягнула ледь третини їх потужності;

— рівнем інвестиційного клімату регіону, який визначається сукупністю політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів у пріоритетних галузях економіки регіону. Для Закарпатської області до таких галузей відноситься санаторно-курортна, від вливання інвестицій в яку залежить стан виробництва санаторно-курортних послуг та оздоровлення населення країни, рівень оснащення основних фондів санаторно-курортних та оздоровчих закладів, можливості інноваційного розвитку цієї сфери господарювання, вирішення соціальних та екологічних проблем як у регіоні, так і державі загалом.

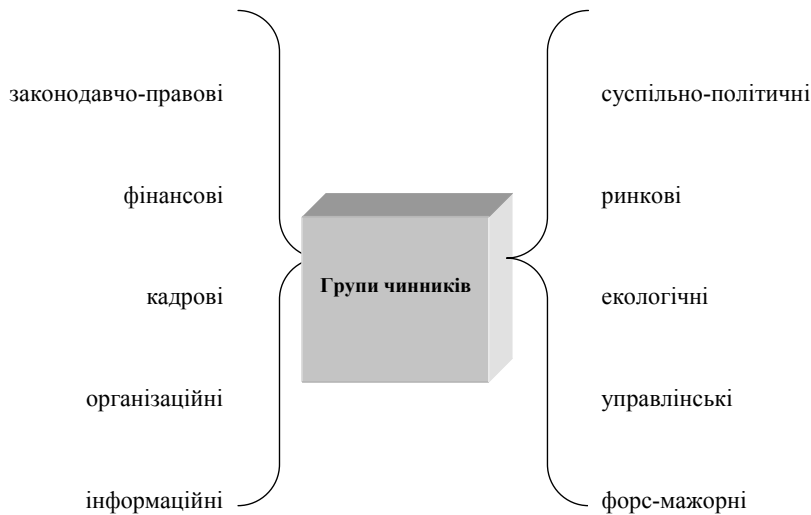


Рис. 1. Чинники, що обумовлюють виникнення ризиків соціально-економічного зростання від інноваційного розвитку СКГ

Джерело: розробка автора.

2. Внутрішні причини, що породжують ендегенні ризики та обумовлені:

— сезонністю споживання санаторно-курортних послуг. У літній період заповненість санаторно-курортних та оздоровчих закладів становить 90—100%, що дозволяє їм монополізувати прибуток. У зимовий період — функціонують на межі виживання;

— непродуманою ціновою політикою на рекреаційно-оздоровчі послуги, яка відлякує споживачів від таких популярних санаторіїв, як "Сонячне Закарпаття", "Поляна", "Квітка Полонини" (Свялявський район), "Карпати", "Синяк" (Мукачівський район), "Шаян" (Хустський район), "Гірська Тиса" (Рахівський район), "Верховина" (Міжгірський район). У результаті заможніші українці віддають перевагу відпочинку і лікуванню за кордоном, що сприяє неповноцінному використанню рекреаційно-оздоровчої бази Закарпаття;

— ефективністю управління санаторно-курортним чи оздоровчим закладом. Для прикладу зазначимо, що керівником санаторію є головний лікар, який здійснює управління ним на засадах єдиноначальності. У ринкових умовах господарювання управляти має керівник нового рівня, що має спеціальну менеджерську освіту. Такий фахівець знає, як керувати підлеглими, куди спрямовувати фінансові потоки тощо;

— підготовленістю кадрів, орієнтованих на інноваційний розвиток. Персонал санаторно-курортного чи оздоровчого закладу має бути кваліфікованим, здатним до творчої праці, професійного розвитку, освоєння і впровадження наукомістких технологій лікування та оздоровлення, а також інформаційно-комунікаційних технологій. Тобто володіти якісними рисами, необхідними для створення та впровадження інновацій;

— відсутністю системи мотивації персоналу, що позначається на плінності кадрів, якості обслуговування населення, зацікавленості співробітників в інноваційному розвитку тощо;

— відсутністю належного інформаційного забезпечення, що унеможливає стратегічне і тактичне планування господарської діяльності санаторно-курортних та оздоровчих закладів, ускладнює їх орієнтацію на ринку, негативно впливає на вибір ділових партнерів тощо.

У поєднанні всі ці чинники (рис. 1) формують політичні, соціальні, економічні, екологічні, юридичні, маркетингові, фінансові тощо ризики інноваційного розвитку санаторно-курортного господарства, які можна розглядати у двох аспектах. По-перше, як можливість виникнення загроз для самої галузі та функціонування санаторно-курортних і оздоровчих закладів, по-друге,

— як наслідки, яких ці загрози можуть завдати соціально-економічному зростанню регіону.

Можна визначити три основні групи ризиків регіонального соціально-економічного зростання, спровоковані інноваційним розвитком СКГ: екологічні, економічні та соціальні ризики. Активна туристично-рекреаційна діяльність призводить до погіршення екології курортів, а будь-які несприятливі зміни в економіці галузі, обумовлені інноваційним розвитком СКГ, можуть викликати негативні тенденції в соціально-економічному середовищі регіону. При впровадженні інновацій у діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів особливо важливим є врахування ймовірності настання соціальних ризиків, оскільки вони унеможливають задоволення потреби населення в оздоровленні, позначаються на рівні їх доходів, а також можуть призвести до зростання рівня безробіття в регіоні.

З огляду на специфіку функціонування санаторно-курортного господарства ризики для регіонального соціально-економічного зростання від інноваційного розвитку СКГ слід розглядати як ситуацію, за якої майбутні умови господарювання неможливо чітко передбачити, натомість можна говорити лише про ймовірність настання тієї чи іншої події у економічній, соціальній та екологічній сферах регіону, оскільки першочерговим завданням є досягнення сталого розвитку останнього та держави загалом.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Інноваційний розвиток санаторно-курортного господарства може спровокувати низку проблем та ризиків у соціально-економічному зростанні регіону. Причиною цього можуть бути як зовнішні, так і чинники.

Література:

1. Балабанова О. Ризики в бюджетуванні діяльності санаторно-курортних закладів [Електронний ресурс] / О. Балабанова. — Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/balabanova.htm
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 1. — С. 17—29.
3. Жежуха В.Й. Ризики інноваційної діяльності підприємств / В.Й. Жежуха // Вісник НАТУ України. — 2009. — № 19.12. — С. 177—182.
4. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. — М.: Наука, 2002. — 192 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 432 с.
6. Пернарівський О. Ризики в туристичному та санаторно-курортному бізнесі [Електронний ресурс] / О. Пернарівський. — Режим доступу: <http://ariu.berdiansk.net/departments/conferences/2005/32t.pdf>
7. Повінь на Закарпатті наблизилась до рекордних позначок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://magnolia-tv.com/category/tip-novini/katastrofi/povin>
8. Райзберг Б.А. Предприимательство и риск / Б.А. Райзберг. — М.: Знание, 1992. — 47 с.
9. Столяров С.А. Методы управления производственными и экономическими рисками санатория / С.А. Столяров, А.В. Гросс // Здоровоохранение Российской Федерации. — 2007. — № 6. — С. 37—41.
10. Яковенко А.Т. Потенциальные риски в проекте развития санатория "Алушта" // А.Т. Яковенко, К.О. Коршикова // Культура народов Причерноморья. — 2005. — № 74. — Т.1. — С. 97—100.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2013 р.

Н. І. Ведмідь,

к. е. н., доц., докторант, Київський національний торговельно-економічний університет

КРИТЕРІЇ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ТА ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ

N. Vedmid,

PhD Associate Professor of the Kiev National Trade & Economic University Kiev, Ukraine

MARKET SEGMENTATION CRITERIA HEALTH CENTERS AND HEALTH SERVICES

Сформовано перелік базових критеріїв ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг, що є аналітичною базою сегментування і в подальшому дослідженні — основою поглибленого аналізу. Із максимально повного переліку критеріїв сегментації ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг сформовано оптимальну за кількісним та змістовним наповненням групу детермінантних критеріїв сегментування ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг.

Formed the basic criteria for the market of spa and wellness services that are the analytical basis of segmentation to further study — the basis of in-depth analysis. With the most complete list of criteria for segmentation of spa and wellness services generated by optimal quantitative and content group determinant criteria for segmentation of spa and wellness services.

Ключові слова: санаторно-курортні та оздоровчі підприємства, сегментація, критерії сегментації, експертна група, коефіцієнт компетенції, соціо-поведінкові критерії, сегментування ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг.

Key words: Spa and wellness businesses, segmentation, segmentation criteria, the expert group, the rate of competence, socio-behavioral criteria for segmentation of spa and wellness services.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розглядаючи національний ринок санаторно-курортних і оздоровчих послуг України як "сукупність відносин (соціально-економічних, матеріальних, фінансових), що виникають між виробниками цих послуг (продавцями) та їх споживачами (покупцями) в процесі купівлі — продажу цих послуг", у межах нашого дослідження звернемо увагу на необхідність маркетингового акценту при аналізі споживчого сектора визначеного ринку [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемам дослідження сегментації ринку присвячено роботи Ф. Котлера, А. Старостіна, В. Руделіуса, О. Азаряна, О. Винородова, О. Дмитрук, О. Зозульок та інших дослідників [2—6].

Однак у більшості даних праць здійснено лише загальний аналіз, і питання сегментування ринку санаторно-курортних послуг хоч і визначається як дуже важливе, але залишається майже не розробленим. Підходи до визначення поняття "сегментація ринку" у вітчизняній і зарубіжній літературі вже тривалий час не відрізняються, проте наш бізнес-простір (так само, як і російський) оперує надзвичайно малою кількістю підходів чи аналітичних матеріалів на

цю тему. У той час як у зарубіжних дослідженнях це одне із головних питань маркетингу. Не вирішеною при цьому залишається проблема специфіки сегментування ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг.

МЕТА СТАТТІ

Виокремлення базових критеріїв сегментації ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг і технологія проведених маркетингових польових досліджень споживачів санаторно-курортних та оздоровчих послуг України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За класичним визначенням Ф. Котлера, "сегментування ринку (market segmentation) — це розділ ринку на окремі групи покупців із загальними потребами, характеристиками або поведінкою, яким необхідні певні види товарів або особливий маркетинговий комплекс" [2]. А. Старостіна визначає сегментування як систематизований процес розподілу потенційного ринку на групи споживачів, що мають схожі потреби, мотивації щодо прийняття рішень про купівлю певного товару чи послуги, рівень доходу та доступ до рин-

ку. Сегментація як ринкова стратегія виникає як реакція на інтенсифікацію конкуренції. Ця стратегія передбачає концентрацію уваги на потребах споживачів, що мають схожі переваги [3]. У працях відомих українських науковців з маркетингу В. Руделуса, О. Азаряна та О. Винорадова наведено таке визначення: сегментація — розподіл потенційних споживачів на групи за відмінностями у їх потребах, характеристиках та поведінці [4].

Із останніх публікацій відзначимо такі підходи до даного поняття:

1) з точки зору вибору стратегії геомаркетингу. Основним завданням сегментації ринку є його поділ на групи або сегменти, складові яких схожі, але відрізняються від складових інших груп або сегментів, тобто утворюють гомогенні частини. Гетерогенність ринку при цьому пояснюється індивідуальністю потреб споживачів, що і обумовлює необхідність сегментації, яка дозволяє формувати елементи маркетингового комплексу відповідно до різних сегментів [5];

2) за метою підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі застосування власного комплексу маркетингу. Наголос у даному випадку робиться на систематичності процесу виділення ринкових сегментів, теоретичною основою визначення яких є аналіз ринкової поведінки споживача, що базується на ситуаційних та мотиваційних факторах. Критерії відбору за мотиваційною групою визначають спрямованість ринкової поведінки споживача, а за ситуаційною — рівень та напрям ситуаційних впливів у межах вже сформованої спрямованості [6].

Нині в будь-якій праці з маркетингу, маркетинг-менеджменту, стратегічного менеджменту тощо наголошується на важливості проведення сегментації ринку. Аргументами на користь визначення споживчих сегментів на ринку санаторно-курортних послуг є такі:

1) сегментація дозволяє краще усвідомити як індивідуальні характеристики (особливості) відпочиваючих, так і їх ринкові потреби, що забезпечує більш високу відповідність санаторно-курортних та оздоровчих послуг сучасним вимогам ринку;

2) забезпечується краще розуміння природи конкурентної боротьби на конкретному ринку;

3) орієнтація на конкретні сегменти споживачів надає можливість концентрованого використання обмежених лікувально-рекреаційних ресурсів та організаційних можливостей підприємств на найбільш вигідних напрямках їх використання;

4) розуміння вимог конкретних ринкових сегментів забезпечує санаторно-курортним та оздоровчим підприємствам високий ступінь орієнтації інструментів маркетингової діяльності, у тому числі сервісного обслуговування [7].

Спираючись на наведені підходи та визначення, надалі під терміном "сегментація ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг" будемо розуміти розподіл сукупності потенційних споживачів даного виду послуг на гомогенні групи, всередині кожної із яких споживачі мають високий ступінь однорідності ринкової поведінки, пов'язаний зі спільністю основних демографічних, соціально-економічних, поведінкових та інших характеристик.

Основними факторами або критеріями, що використовуються при сегментації ринків будь-яких товарів та послуг, майже всі дослідники вважають географічні, демографічні, психографічні (психологічні) та поведінкові та ін. [8—10]. Згідно з методом сегментації туристичного ринку за В. Сапруновою, який базується на складових компонентах попиту та пропозиції на туристичний продукт, сегментацію попиту пропонується здійснювати за трьома критеріями — географічним, соціальним та психологічним [11]. З іншого боку, в мар-

кетингу туризму розглядаються й універсальні моделі сегментації на базі поєднання кількох поведінкових критеріїв.

Враховуючи специфіку санаторно-курортних та оздоровчих підприємств, у сучасних дослідженнях наголошується на пріоритетному значенні таких факторів, як ієрархія мотивів, потреб, смаків, переваг і стилів життя.

Якщо за основу формування групи критеріїв сегментування ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг взяти показники схильності споживача до придбання даної послуги, то сегменти є сенс формувати за такими ознаками, як:

— частота користування послугами санаторно-курортних та оздоровчих підприємств;

— термін, на який зазвичай купується курсівка (путівка);

— обсяг основних і додаткових послуг, який максимально задовольняє потреби відпочиваючого;

— обсяг основних і додаткових послуг, який відпочиваючий може дозволити собі оплатити;

— співвідношення якості надання послуги та ціни, яке обирає відпочиваючий;

— ступінь задоволеності та лояльності щодо місця придбання та отримання санаторно-курортної чи оздоровчої послуги.

Одним із підходів до формування ринкових сегментів є орієнтація на соціо-поведінкові критерії, відповідно до яких на пострадянському просторі можна виділити два види відпочиваючих: "радянський" і "новий", які мають різну схильність до місця відпочинку, типів та видів санаторно-курортних та оздоровчих підприємств, характеризуються різним рівнем консерватизму та вимогливістю до якості санаторно-курортних і оздоровчих послуг та сервісу [12].

Серед сучасних міжнародних класифікацій, які використовуються при сегментації ринків та у загальних маркетингових дослідженнях, слід відзначити такі:

— ESOMA (система міжнародної соціально-економічної класифікації респондентів, які беруть участь у маркетингових та соціальних дослідженнях). ESOMAR пропонує до використання комплексну зміну для формування соціально-економічних груп споживачів;

— VALS (значення та стиль життя), розроблена компанією SRI International. Дана типологія розподіляє населення США на чотири (дев'ять) груп споживачів і нині є найбільш поширеною в маркетингових дослідженнях у Росії];

— PRiZM — одна з перших систем сегментації населення, розробка фірми Claritas (США), сьогодні є стандартом у багатьох європейських країнах;

— на думку спеціалістів маркетингової консалтингової фірми "Тортіс", у Росії найбільш розкритим вітчизняним дослідницьким проектом, який пов'язаний із вивченням поведінки споживачів та переваг представників певних соціальних груп, є проект "Стиль життя середнього класу" ("Експерт") [13].

У будь-яких маркетингових дослідженнях обґрунтування та вибір критеріїв сегментації певного ринку залежить від мети сегментування, особливостей даного ринку, особливостей споживачів даного продукту та ще від багатьох факторів.

Підсумовуючи вищевисвітлене та враховуючи специфіку об'єкта нашого дослідження, виділимо такі критерії сегментації ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг: географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні, поведінкові, що наведені у табл. 1.

Технологію проведених повномасштабних маркетингових польових досліджень споживачів санаторно-курортних та оздоровчих послуг представлено у табл. 2.

Таблиця 1. Базові критерії сегментації ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг

Група факторів	Критерії сегментації	Показникове наповнення
Географічні	Країна або регіон прибуття	Іноземні відпочиваючі, у т.ч. з країн СНД
		Вітчизняні відпочиваючі за регіонами
Демографічні	Схильність населення до користування вітчизняними санаторно-курортними послугами	Кількість відпочиваючих із регіону на 10000 осіб населення регіону (країни)
		Вікова категорія
		Діти до 14 р.
		Підлітки (15–17) років
		Молодь (18–30 років)
	Середній вік (31–55 років)	
	Старший вік (більше 55 років)	
Стать	Чол. /жін.	
Соціально-економічні	Рівень доходів	Низький
		Середній
		Високий
Вид оплати відпочинку	Відпочинок на безоплатних або пільгових умовах	
	Відпочинок за власні кошти	
Рід занять	Керівник	
	Підприємець	
	Службовець	
	Пенсіонер	
	Інше	
Рівень освіти	Середня	
	Незакінчена вища та спеціальна	
	Вища	
Психологічні	Стиль життя (типи споживачів за Р. Архіповим [14])	Хаотичний
		Зневірений
		Стабільний
		Шукач
		Честолюбний
	Натхнений	
	Особистісні характеристики (тип споживача за М. Мухіною [15])	Ригористи
		Матеріалісти
		Авантюристи
		Егоцентристи
Активні		
Поведінкові	За метою придбання	Лікування
		Профілактика та оздоровлення
		Відпочинок
	За терміном перебування (відпочинку)	1–2 доби
		3–18 діб
		19–24 доби
		25–44 доби
		Більше 45 діб
	Пріоритетність місця отримання СКП (для вітчизняних споживачів)	Схильність до користування вітчизняними послугами
		Схильність до отримання СКП за кордоном
	Пріоритетність місця отримання СКП (для іноземних споживачів)	За адміністративними одиницями України
		На основі корисності (переваг) СК послуги
	Статус користувача	Категорія СК підприємства
		Набір основних (медичних) послуг
		Набір додаткових послуг
		Характеристика наявних лікувально-оздоровчих ресурсів
		Інше
	За джерелом отримання інформації	Регулярність користування СК послугами
		Інтенсивність купівель путівок або курсівок
Ступінь лояльності		
Стадія готовності споживача		
Фонд соціального страхування та інші фонди		
Особисті рекомендації	Лікувальні установи	
	За місцем роботи	
	ЗМІ	
	Особисті рекомендації	

Джерело: узагальнено та адаптовано автором.

Наступним кроком дослідження із максимально повного переліку критеріїв сегментації ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг необхідно сформулювати оптимальну за кількісним та змістовним наповненням групу цих критеріїв.

У даному випадку є сенс використовувати класичні підходи експертного оцінювання. На серйозну увагу при цьому заслуговує визначення складу експертних груп та оцінка вагового коефіцієнта їх компетентності. Ваговий коефіцієнт компетентності визначає-

ся для кожної групи за такими критеріями: наявність наукового ступеня, стаж роботи у даній сфері, рівень володіння сучасною економічною та статистичною інформацією про розвиток санаторно-курортних та оздоровчих підприємств (табл. 3).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗРОБОК

Отже, за допомогою групи експертів сформовано перелік детермінантних критеріїв, що є аналітичною базою сегментування і в подальшому дослідженні — основою поглибленого сегментування ринку санаторно-курортних та оздоровчих послуг, а саме: географічна група; демографічна група; соціально-економічні фактори: рівень доходів, рід занять, вид оплати відпочинку; поведінкові фактори: за метою придбання, за терміном перебування (відпочинку), за пріоритетністю місця отримання санаторно-курортних послуг (в Україні або за кордоном). Саме ці критерії є основою аналізу ринку споживачів санаторно-курортних та оздоровчих послуг України, що дозволить уточнити споживчі сегменти трьох основних гомогенних груп (іноземних споживачів, вітчизняних споживачів, орієнтованих на національний ринок санаторно-курортних та оздоровчих послуг, та вітчизняних споживачів, що віддають на даному етапі перевагу відпочинку за кордоном) і проаналізувати тенденції розвитку даних сегментів та додаткового аналізу на базі сервісних критеріїв сегментації.

Література:

1. Концепція статистики послуг. — Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/sp/sp_08.pdf

2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. — М., СПб., К.: Вільямс, 1999. — 1152 с.

3. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: теорія, світовий догляд, українська практика: підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А. Кравченко / за ред. А.О. Старостіної. — К.: Знання, 2005. — 764 с.

4. Руделіус В. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Винорадов та ін. — К., 2005. — 422 с.

5. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу. — Режим доступу: http://tourlib.net/books_green/dmytruk4.htm

6. Зозульов О.В. Методичні основи сегментації ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.В. Зозульов — К., 2007.

7. О сегментации рынка маркетингу. — Режим доступу: <http://www.finekon.ru/segmentacija.php>

8. Фалейтор А. Сегментирование рынка. — Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a18.htm>

9. Ильичева И.В. Маркетинг: учеб.-метод. пособие. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 229 с.

Таблиця 2. Основні етапи та методи проведення маркетингового дослідження національного ринку споживачів санаторно-курортних та оздоровчих послуг

№ етапу	Зміст етапу досліджень	Методи	Критичний момент часу
1	Підготовчий. Методологічні питання: • визначення цілі та об'єкта спостереження; • формування системи ознак, що підлягають реєстрації; • розробка документів для збору даних; • вибір методів та засобів отримання інформації. Питання організаційного характеру: • підготовка кадрів для проведення спостереження; • складання календарних планів з підготовки, проведення та обробки матеріалів спостереження	Консультації та інтерв'ю з експертами, пілотажне опитування, контент-аналіз ЗМІ	01.04.2009
2	Проведення масового збору даних та їх підготовка до автоматизованої обробки	Безпосередній, документальний, опитування (анкетне, кореспондентське, експедиційне)	01.10.2012
3	Обробка отриманих даних	Статистичне зведення та групування, побудова статистичних таблиць і графіків, аналіз за допомогою узагальнюючих показників	01.01.2013

Таблиця 3. Склад експертних груп та ваговий коефіцієнт їх компетентності

№	Група	Коефіцієнт компетентності
1	Фахівці вищої керівної ланки управління санаторно-курортних та оздоровчих підприємств (Трускавецькурорт, Укрпрофоздоровниця, Укрпрофтур)	0,25
2	Спеціалісти державних і регіональних міністерств та відомств, що займаються координацією діяльності санаторно-курортних і туристичних підприємств (Державне агентство України з туризму та курортів, Міністерство курортів і туризму АРК)	0,35
3	Науковці та професорсько-викладацький склад ВНЗ, що здійснюють підготовку на магістерському кваліфікаційному рівні за напрямом «Курортна справа» (КНТЕУ, ХНАМБ – Харківська національна академія міського будівництва)	0,25
4	Фахівці державних органів статистики України	0,15

10. Бабарицька В.К. Функціонально-територіальна сегментація ринку міжнародного туризму України / В.К. Бабарицька // Розвиток туризму в Україні. Проблеми і перспективи: зб. наук. ст. — К.: Слов'янський діалог, 1995. — С. 236—237.

11. Сапрунова В.Б. Туризм: революція, структура, маркетинг / В.Б. Сапрунова. — М.: Осць-89, 1997. — 160 с.

12. Брыкалов В.Н. Маркетинговые исследования спроса и предложения на рынке санаторно-курортных услуг: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / В.Н. Брыкалов. — Сочи, 2004. — 45 с.

13. Маркетинговые исследования. — Режим доступа: <http://www.middleclass.ru/>

14. Архипов А.Е. Особенности оценки качества обслуживания потребителей санаторно-курортных услуг / А.Е. Архипов, Л.Б. Нюренбергер, Е.Н. Таскаев // Экономика. Сервис. Туризм. Культура (ЭСТК-2011): сб. ст. XIII Междунар. науч.-практ. конф. — Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2011.

15. Мухина М.К. Изучение стиля жизни и сегментирование рынка на основе психографических типов / М.К. Мухина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — № 3.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2013 р.

*О. Ю. Мозилевская,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента,
"Киевский Международный университет"*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*O. YU. Mohylevska,
candidate of economic sciences, associate professor of department of economy and management, "Kyiv International university"*

ISSUES OF THE DAY OF MANAGEMENT BY MARKET ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

В статье рассматриваются стратегические аспекты ведения современного бизнеса. Обоснована необходимость предприятия в выборе эффективной управленческой концепции, фундаментальным принципом которой является формирование системы стратегического маркетингового управления, ориентированного на максимизацию стоимости бизнеса.

The article deals with the strategic aspects of conduct of modern business. The necessity of enterprise in the choice of effective administrative conception, fundamental principle of that is forming the system of strategic marketing management, that brings maximizations of value of business, is grounded.

Ключевые слова: рынок, конкуренция, маркетинговая стратегия, философия бизнеса, организационная структура, производственный потенциал, инновации, управленческая концепция.

Key words: market, competition, marketing strategy, business philosophy, organizational structure, productive potential, innovations, administrative conception.

ВСТУПЛЕНИЕ

Формирование конкурентной рыночной экономики и ее структурная перестройка являются серьезным испытанием способности производственных предприятий адаптироваться к изменениям внешней среды. Важным становится обеспечение устойчивости развития, повышения конкурентоспособности и управляемости субъектов производственной сферы. Для решения этих проблем внедряются новые методы управления предприятием, базирующиеся на использовании инструментов менеджмента, маркетинга и рекламы, которые становятся значимыми в повышении эффективности его функционирования.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В условиях жесткой конкуренции рынков необходимо ускоренное развитие каждого предприятия. Применительно к любому предприятию — это новое качество реализуемых товаров или услуг, базирующееся на основном постулате маркетинга — максимальном удовлетворении потребителя и доскональном знании рынка. На практике же большинство отечественных производственных предприятий развиваются "по инерции", реализуя скорее стратегию функционирования, а не развития. Развития, по нашему мнению, можно достичь только при помощи внедрения системы маркетингового управления предприятием.

Переход к системе маркетингового управления — это новые цели, задачи, изменения в организационной

структуре, новые функции управления. Основная цель маркетингового управления предприятием — это получение долгосрочной прибыли, благодаря максимальному удовлетворению потребителей, которая достигается за счет:

- интеграции деятельности всех подразделений компании для удовлетворения потребностей потребителей, формирования и сохранения их лояльности;
- поддержания высокого уровня производственных и финансовых показателей в долгосрочной перспективе;
- стратегического маркетингового планирования деятельности компании;
- построения адаптивных организационных структур компании, ориентированных на маркетинг как на главную функцию менеджмента предприятия;
- формирования портфеля продуктов на основе запросов потребителей и внедрения CRM-системы для управления клиентской базой предприятия;
- современных методов производства и способов продажи продукции с послепродажным сервисным обслуживанием клиентов;
- прогрессивной системы мотивации сотрудников компании, ориентированной на удовлетворенность потребителей.

Следовательно, любое развитие в условиях рынка обеспечивается, прежде всего, ориентацией на потребителя, изучением его запросов и требований и формирование на этой основе производственной программы

предприятия. Система маркетингового управления обеспечивается тем, что каждый ее элемент: принципы, методы, организация, персонал, финансы — преобразуются с позиции учета интересов потребителя.

Переход на маркетинговое управление — качественно новое состояние, когда предприятие не только опирается на свои внутренние возможности, но и учитывает внешние условия. Реализуется концепция управления предприятием как "открытой системой". Механизм маркетингового управления — это развитие коммуникативных связей с рынком. Предприятие не только предлагает свои услуги рынку, но и получает информацию, которая и является основой принятия стратегических управленческих решений по различным направлениям деятельности. Процесс маркетингового управления подразумевает проведение всех ресурсов компании в соответствии с требованиями рынка для получения прибыли и максимального удовлетворения потребителей.

Этот процесс осуществляется во взаимодействии со всеми функциональными подразделениями предприятия на основе разработки стратегических и оперативных планов маркетинговой деятельности. Маркетинг при этом выполняет координирующую и интегрирующую роль. Маркетинговое управление предполагает выполнение таких функций, как: маркетинговые исследования; организация службы маркетинга; маркетинговое планирование и маркетинговый контроль всей деятельности предприятия. В процессе организации маркетинговой службы на предприятии важными элементами является обеспечение ее деятельности всеми необходимыми компонентами креативного образования для повышения профессиональных компетенций и творческих способностей персонала.

Концепцию маркетингового управления предприятием мы определяем как системную, интегрированную, целевую философию фирмы, которую разделяют владельцы бизнеса, топ-менеджеры и персонал. Такой подход основан на рассмотрении маркетинга как интегратора деятельности всех подразделений предприятия для достижения главной цели — максимального удовлетворения потребителей, с учетом интересов каждого отдельного сотрудника предприятия и общества в целом.

Устойчивое развитие промышленного производства на этапе стабилизации и подъема экономики выступает целевым направлением социально-экономического развития страны с позиции роста ВВП. На достижение этой цели должна быть направлена государственная экономическая политика, способствующая эффективному развитию промышленных предприятий на базе интенсификации и роста объемов выпуска конкурентоспособной продукции. Данное требование вызывает необходимость усиления внимания к проблеме разработки на предприятиях маркетинговой стратегии развития, адаптированной к внешним рыночным и внутренним ресурсным возможностям и ограничениям. Вместе с тем, важно учитывать ориентацию управления не только на производство, но и человека, от деловой интуиции и умения решать поставленные задачи которого, прежде всего, зависит организация эффективно действующего производства. Поэтому устойчивое развитие промышленных предприятий на современном этапе хозяйствования, в условиях растущей конкуренции возможно только на основе маркетингового управления, ориентированного на достижение конечного результата производственно-сбытовой деятельности.

С данной точки зрения развитие рыночных отношений в промышленности ставит новые задачи не только перед управлением производством, но и перед процессом его формирования на каждом конкретном предприятии. Здесь на передний план выступает правильное понимание характерных черт современного периода развития экономики промышленного предприятия как социотехнической системы, имеющей в качестве целевой функции производство того или иного вида продук-

ции или услуг. Эффективность деятельности таких систем оценивается обычно через степень достижения поставленных целей.

Указанные задачи должны решаться при поддержке государственных органов власти. Для реформирования предприятий промышленности и повышения эффективности их функционирования необходимо четко определить основные направления промышленной политики, охватывающей все стороны деятельности предприятий. Выбор направлений, по нашему мнению, следует проводить, исходя из рассмотрения предприятий как элементов государственной системы хозяйствования, т.е. с учетом влияния как на деятельность элемента, так и на деятельность всей системы в целом. Наиболее полно этому отвечает ориентация системы управления производством промышленных товаров на маркетинг. При таком подходе к развитию промышленности государственное регулирование должно нацеливаться на реализацию возможностей каждого предприятия в получении доходов и удовлетворении потребностей общества в промышленных товарах.

В условиях высококонкурентных рынков промышленные предприятия, являясь инерционными системами, не стремятся самостоятельно к каким-либо изменениям. Необходимо внешнее воздействие для выхода их из состояния равновесия и перехода на качественно новый уровень. В качестве такой силы следует рассматривать управление, как процесс активного воздействия на развитие предприятий. Таким образом, возникает проблема формирования новой системы управления на каждом промышленном предприятии при поддержке государственной социально-экономической политики, способствующей изменению структурных соотношений в промышленности по следующим направлениям:

- совершенствование организационных и управленческих структур в реальном секторе промышленности, предполагающее проведение реформы предприятий и государственного сектора экономики;

- улучшение технологической структуры материального производства на основе внедрения новой техники и прогрессивных технологий;

- развитие инфраструктуры экономики.

Немаловажной проблемой развития любого промышленного предприятия в условиях рыночной конкуренции является необходимость постоянного совершенствования потребительских свойств выпускаемой продукции. Это связано с финансовыми затратами на весь цикл создания, освоения и внедрения новых видов продукции и продвижения ее на рынок. В связи с этим необходимо формирование грамотной инновационно-инвестиционной политики.

Повышение конкурентных преимуществ, прежде всего, связано с формированием эффективной системы маркетингового управления развитием промышленных предприятий, способной принимать верные решения в условиях высокой степени неустойчивости и неопределенности внутренней и внешней среды. Только на этой основе возможен, по нашему мнению, рост конкурентоспособности предприятия путем создания устойчивых, управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу. Но формирование управления данного типа предполагает обязательную ориентацию на маркетинговое стратегическое планирование с широким использованием производственно-технологических, финансово-экономических и организационно-управленческих процессов.

Вместе с тем, с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды важно определить условия, отражающие потенциальные возможности организационно-технического развития предприятия и производства, которые и будут являться результирующими характеристиками процесса маркетингового управления. Основными из таких условий для формирования базовой

стратегии организационно-технического развития предприятия, на наш взгляд, являются: способность к макроэкономическому маркетинговому анализу; способность к анализу потребительского спроса; способность к анализу экономической конъюнктуры рынка; способность к инновационной деятельности; способность к адаптации в изменяющихся условиях внешней среды; способность обеспечить конкурентоспособность товаров и услуг; способность обеспечить экономическую и социальную эффективность деятельности предприятия.

Возникновение подобных условий возможно при создании системы маркетингового управления предприятия, основанной на научных принципах управления производством, которые конкретизируются в аспекте решаемых задач развития предприятия с ориентацией на интенсификацию. При таком подходе особенно важным становится принцип комплексности, который означает совокупность всех сторон производственно-хозяйственной и социально-психологической деятельности всех уровней управления предприятием, производством и реализацией продукции, всеми видами ресурсов, направлений и факторов повышения эффективности производства в целях устойчивого развития.

На основании результатов маркетингового стратегического анализа формируется концепция развития предприятия в долгосрочной перспективе, выражающаяся формированием целей и задач развития, разграничения сферы деятельности.

Другой не менее важной задачей совершенствования маркетингового управления является развитие механизма корпоративного управления, т.е. возникает необходимость обязательного введения в управление промышленными предприятиями принципов маркетингового стратегического планирования и управления всеми направлениями деятельности предприятия. Разработка и реализация корпоративной стратегии является основой маркетингового управления промышленным предприятием. При этом разработка стратегии не ограничивается затратами материальных, финансовых ресурсов, а также времени. Огромное значение при этом имеют информационные и интеллектуальные ресурсы. Обладание стратегическими ресурсами позволяет предприятиям принципиально определить характер их использования во взаимоотношениях с внешней средой.

Особое место в маркетинговом управлении развитием предприятия отводится проведению маркетинговых исследований, от которых во многом зависит обеспечение разработки и реализации программы устойчивого развития промышленного предприятия. Они способствуют установлению критериев выбора направленной маркетинговой стратегии, оценки ее действия, создают предпосылки для принятия оптимальных решений в области маркетинга, позволяют определить эффективность их реализаций.

Основным звеном маркетингового управления развитием промышленных предприятий должна стать системность стратегии на всех уровнях управления. Данная управленческая структура призвана обеспечить достижение стратегических целей развития предприятия путем удовлетворения потребностей всех заинтересованных экономических субъектов, используя необходимые принципы системного подхода. Ее целью является повышение эффективности развития предприятия на основе разработки механизма комплексной оценки и обоснования всех управленческих решений, направленных на увеличение конкурентоспособности предприятия в промышленном производстве. В качестве объектов управления конкурентоспособностью предприятия выступают производственная, инновационная, инвестиционная, информационная, управления персоналом и управляющая подсистемы.

Ориентация любого предприятия на эффективное развитие производства должна учитывать социальный аспект. Такой подход особенно характерен для предприятия промышленного производства, где роль знаний, умения и активности работников особенно велика. Если предприятие добилось успешных результатов в своей деятельности, то можно говорить и о высоком уровне индекса социального развития.

ВЫВОДЫ

Вследствие нерационального использования инструментов менеджмента и маркетинга наблюдается спонтанность формирования решений в области управления производством продукции, ее продвижения и взаимодействия с потребителем. Такое положение в полной мере сказывается на эффективности организационно-экономической деятельности субъектов предпринимательства промышленной сферы в части построения систем управления в условиях усиления маркетингового фактора. В результате этого производственные предприятия не способны реализовать сбалансированное экономическое развитие и обеспечить поддержание своего конкурентоспособного статуса. Изменить создавшуюся ситуацию возможно путем использования методов и инструментов маркетингового управления производственным предприятием для рационального использования его ресурсных возможностей и инновационного потенциала в условиях современных рыночных отношений.

Использование методов маркетингового управления позволяет связать воедино все структуры предприятия, придав им единую направленность. Ориентируя предприятие на рынок, система маркетингового управления в то же время определяет последний как взаимодействие всех факторов, влияющих на деятельность предприятия. Ориентация на все факторы и группы влияния и является той необходимой базой, которая способствует достижению предприятием дополнительных конкурентных преимуществ в условиях современного рынка.

Литература:

1. Аакер Д. Стратегическое развитие управления / Пер. с англ.; Под ред. Ю.К. Каптуревского — СПб: Питер, 2002. — 544 с.
2. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху; Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. — М.: Экономика, 1995. — 334 с.
3. Вадайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. — М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1997.
4. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. — М.: Изд-во стандартов, 1991. — 128 с.
5. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление / Т.А. Гайдаенко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2008. — 512 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.
7. Коупленд Т. и др. Стоимость компаний: оценка и управление. — М.: Олимп-Бизнес, 1999.
8. Ламбен Ж.Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 720 с.
9. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес / Под ред. Ю.М. Осипова. — М., 1992. — 432 с.
10. Райхельд Ф., Тил Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2013 р.

УДК 336.71

О. М. Ігнатова,
к. е. н., доцент кафедри банківської справи,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ "КНУ"
О. В. Касьян,
студентка 4 курсу, спеціальності банківська справа,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ "КНУ"

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ВАРТІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

О. М. Ignatova,
PhD, Associate Professor, SIHE "Kryvyi Rih national university"
O. V. Kasyan,
IV- th year student, SIHE "Kryvyi Rih national university"

STATISTICAL ANALYSIS OF CASH CIRCULATION IN UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE VALUE OF THE NATIONAL CURRENCY

У статті надано статистичний аналіз готівкового обігу в Україні та досліджено рівень готівки, яка може опосередковано впливати на вартість національної грошової одиниці. Визначено фактори, які зумовлюють підвищення рівня готівки, та запропоновано можливі шляхи її скорочення.

The article provided a statistical analysis of the cash circulation in Ukraine and studied the level of cash that may indirectly affect the value of the national currency. The article also identified the factors that determine the increase in cash and offered possible ways of its reduction.

*Ключові слова: готівковий обіг, грошова маса, готівка, рівень готівкової маси, грошові агрегати.
Key words: cash flow, money supply, cash, cash level mass, monetary aggregates.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У банківській сфері, а саме на монетарному ринку, повинно існувати певне співвідношення готівкової маси грошей до безготівкової. У країнах з розвинутою інфраструктурою це співвідношення відповідно у відсотках становить від 10% до 90%. Зростання готівкової маси в обігу сприяє появі негативних тенденцій на монетарному ринку країни, а саме: призводить до здешевлення національної грошової одиниці та зменшення вартості грошей, тому важливо правильно і чітко організувати готівковий обіг в країні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі проблеми організації готівково-грошового обігу знайшли висвітлення в наукових працях А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, А.А. Гриценка, Б.С. Івасіва, Н.В. Дорофєєвої, Р.В. Кисельова, В.Д. Лагутіна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, М.І. Савлука, Т.С. Смовженко, В.С. Стельмаха, С.А. Циганова, А.А. Чухно та інших науковців і практиків.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — дослідити динаміку та структуру готівкової маси в обороті на монетарному ринку України за останні десять років, визначити основні фактори збільшення готівки в обігу та можливі шляхи її скорочення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Готівково-грошовий обіг являє собою сукупність платежів, що здійснюється готівкою. Він є складовою частиною загального грошового обігу країни. Економіку України характеризує висока питома вага готівки в загальній грошовій масі. Готівка посідає важливе місце у платіжній системі країни і відіграє значну роль у здійсненні населенням готівкових платежів для обслуговування своїх потреб. Питаннями організації готівково-грошового обігу в Україні займається Національний банк України. Він прогнозує та організовує виробництво й випуск в обіг банкнот і монет національної валюти, створює їх резервні фонди, встановлює номінали, платіжні ознаки та порядок заміни й утилізації зношених банкнот і монет, правила зберігання та інкасації готівки, визначає порядок ведення касових операцій в банківській та позабанківській сферах.

У позабанківській сфері політика Національного банку України з питань готівкового обігу має спрямовуватися, в першу чергу, на:

— забезпечення оптимальної кількості та структури грошових знаків в обігу та своєчасне вилучення з обігу зношених, пошкоджених та підроблених банкнот і монет;

— проведення гнучкої, виваженої політики щодо організації готівкових розрахунків для активізації підприємницької діяльності;

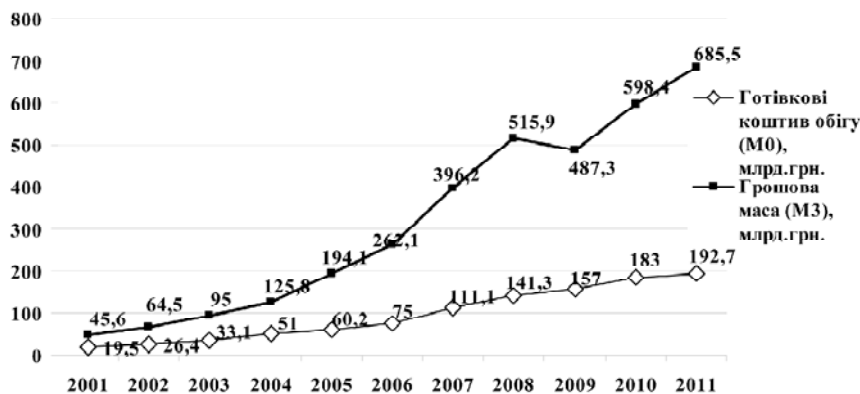


Рис. 1. Динаміка готівкових коштів в обігу в Україні за 2001 – 2011 рр., (млрд грн.)

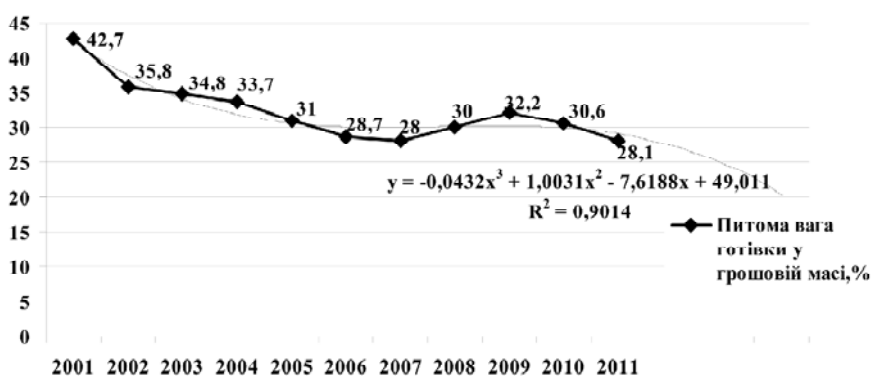


Рис. 2. Динаміка питомої ваги готівки у грошовій масі по Україні в 2001–2011 рр.

— постійне здійснення аналізу руху готівки у значних сумах за рахунками клієнтів, виключаючи можливість проведення сумнівних і некоректних операцій;

— скорочення готівкових розрахунків на основі розширення обсягів безготівкових платежів населення в сфері торгівлі, послуг шляхом створення національної системи масових електронних платежів, використання розрахункових чеків, векселів, акредитивів тощо та здійснення соціальних виплат населенню через установи банків.

У більшості розвинених країн світу останнім часом спостерігається тенденція до зростання обсягів готівки в грошовому обігу національних валют, однак значно меншими темпами у порівнянні з Україною. Найвищими темпами обсяги готівки в Україні зростали у період з 2004 до 2008 рр. (рис. 1). Дана тенденція обумовлена домінуючим становищем готівки у структурі платіжних інструментів, що використовуються населенням безпосередньо при здійсненні розрахунків за придбані у роздрібній торгівлі товари та надані послуги.

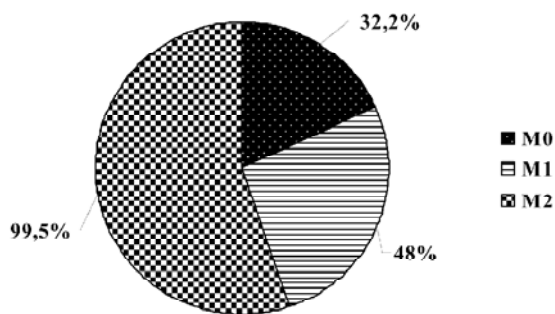


Рис. 3. Агрегатна структура грошової маси в Україні в 2009 році (%)

Готівковий обіг в Україні займає важливе місце у фінансовій системі держави, проте він є найбільш капіталоемним і трудомістким видом банківської діяльності. Хоча частка готівки у загальному обсязі грошової маси постійно знижується, але це відбувається повільними темпами (рис. 2).

У загальному обсязі грошової маси в економічно розвинених країнах частка готівки не перевищує 3–9%. Стосовно грошової системи України, то в нашій країні готівково-грошовий обіг посідає більш значне місце. Частка готівки (M0) у загальній грошовій масі (M3) у кілька разів перевищує рівень провідних країн. Починаючи з 2003 року, в Україні спостерігається постійне зменшення цього показника. Якщо у 2003 році ця частка становила 34,8%, то в 2004 р. — 33,7%, у 2005 р. — 31%, у 2006 р. — 28,7%, у 2007 р. — 28%, що свідчить про покращення структури грошової маси (рис. 2). Однак у 2008 році частка готівки зростає до рівня 30%, а в 2009 р. — до 32,2%. У цей же час обсяг грошової маси (M3) у 2009 р. скоротився на 28,4 млрд грн. Через зменшення загальної грошової маси в обігу зростає частка готівки в ньому, хоча обсяг останньої в 2009 році збільшився тільки на 2,2 п.п., тобто внаслідок фінансової кризи потреба в готівці зменшилася. Така динаміка пояснюється зниженням рівня довіри з боку населення до банків, значним рівнем інфляції під час фінансово-економічної кризи, що призводить до осідання готівки на руках у населення.

У 2010 році відновлення економічного росту сприяло підвищенню попиту на готівку. Питома вага готівкових коштів у грошовій масі мала позитивну тенденцію до скорочення з 32,2% на кінець 2009 р. до 30,6% на кінець 2010 року. У 2010 році відбулося зростання як видачі готівки із кас банків, так і її надходження. Надходження готівки до кас банків за 2010 рік збільшилися на 15,6% (порівняно зі зменшенням на 4,4% у 2009 році). Приріст було забезпечено переважно за рахунок зростання надходжень торгівельної виручки і виручки від усіх видів послуг та надходжень до кас банків на рахунки за вкладками фізичних осіб і за платіжними картками. Видача готівки з кас банків за 2010 рік збільшилася на 18% (за 2009 р. вона зменшилася на 8,1%). Найбільше зростає видача готівки за платіжними картками — на 27,5%.

Зростання грошової маси в Україні за 2011 рік становило 14,7% — до 685,5 млрд грн. порівняно зі збільшенням на 22,7% в 2010 році. Збільшення грошової маси в 2011 р. відбувалося як за рахунок збільшення готівкової складової, так і депозитної. Зокрема, обсяг готівки поза банками за 2011 р. збільшився на 5,3% — до 192,7 млрд грн. Питома вага готівки в структурі грошової маси за станом на 01.01.2012 р. зменшилася до 28,1% порівняно з 30,6% за станом на початок 2011 року, що пояснюється помірними темпами зростання готівкових коштів в обігу порівняно зі значним приростом депозитів.

Після проведення грошової реформи (за період 1997 по 2009 роки) обсяг готівки поза банками збільшився майже у 39 разів та становив на кінець 2011 року 192,7 млрд грн., причому найінтенсивніше зростання позабанківського обігу готівки спостерігається в останні роки. Тільки за п'ять останніх років готівка поза межами банківської системи збільшилась у 3,7 раза, а її приріст за цей період у 2,7 раза перевищував приріст готівки поза банками за усі попередні роки, починаючи з 1991 року.

У той же час питома вага готівки у грошовій масі, внаслідок більш швидкого зростання інших агрегатів та грошової маси в цілому, мала позитивну тенденцію до скорочення з 43,2% на початок 1997 року до 28,1% на кінець 2011 року, проте це набагато вище, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою, де вона становить до 10% від загальної грошової маси.

У розрахунку на одну особу в 2011 році припадало по 55 шт. банкнот (торік — 57 шт.) і по 204 шт. розмінних монет. Протягом цього року Національний банк України забезпечував безперерйне та своєчасне задоволення потреб готівкового обігу в банкнотах і монетах усіх номіналів. У цілому за 2011 рік по країні спостерігався випуск готівки в обіг на загальну суму 9,5 млрд грн. (у 2010 році — 29,6 млрд грн.), тобто це свідчить про скорочення обсягів готівки в обігу. Упродовж 2011 року здійснювався щоденний моніторинг стану готівкового обігу, залишків банкнот і монет у запасах готівки територіальних управлінь, проводилося своєчасне та повне підкріплення готівкою. З резервних фондів Національного банку України протягом 2011 року було видано банкнот і монет в сумі 59,7 млрд грн. (в 2010 році — 80,7 млрд грн.). За вищенаведеними даними видно, що обсяг готівки в грошовому обороті істотно зменшився в 2011 році у порівнянні з минулим роком.

Проаналізуємо структуру грошової маси в Україні та частку готівки в ній за останні три роки. У ході спостереження було з'ясовано, що структура грошової маси у 2009 році мала наступний вигляд: готівкові кошти в обігу (M0) склали 32,2% від загального обсягу грошової маси, грошовий агрегат M1 становив 48% і частка грошового агрегату M2 складала 99,5% в загальній структурі грошової маси (M3) (рис. 3).

У 2010 році простежується тенденція до зниження в порівнянні з минулим роком у структурі грошової маси. Готівкові кошти в обігу склали 30,6%, що на 1,6% менше, ніж у 2009 році, частка грошового агрегату M1 збільшилась на 0,5% і становила 48,5%, агрегат M2 становив 98,8% (рис. 4).

У 2011 році продовжується тенденція до зниження готівкових коштів в обігу і в загальній структурі грошової маси їх частка складала 28,1%, що на 2,5% нижче результату 2010 року. Частка грошового агрегату M1 та M2 у 2011 році відповідно становила 45,4% та 99,5% (рис. 5).

Зрушення в структурі грошової маси показали відповідні зміни: у 2010 році порівняно з 2009 роком змінювалася структура грошового агрегату M0 та M2 у бік зменшення і в п.п. відповідно становили 1,6 та 0,5; у 2011 році структура зменшувалася по агрегату M0 та M1 і в п.п. відповідно становили 2,5 та 3, на 0,7 п.п. збільшився грошовий агрегат M2. Отже, у 2011 році відбулися зрушення в структурі, які показали суттєві зміни грошових агрегатів M0 та M1 (табл. 1).

На основі проведеного дослідження визначимо фактори, які сприяють збільшенню частки готівки в структурі грошової маси. Перш за все, це зумовлено низкою переваг при здійсненні розрахунків готівкою, а саме:

- універсальність готівки як засобу платежу;
- легкість використання;
- обов'язковість до приймання при здійсненні платежів на всій території держави в будь-який час;

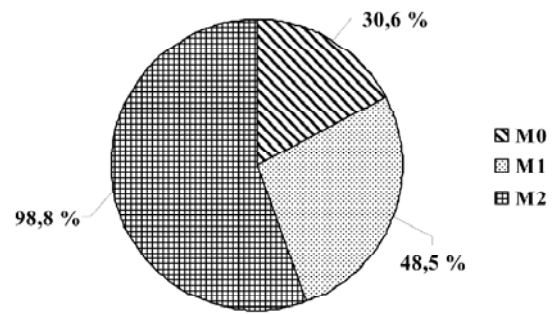


Рис. 4. Структура грошової маси за грошовими агрегатами в Україні в 2010 році (%)

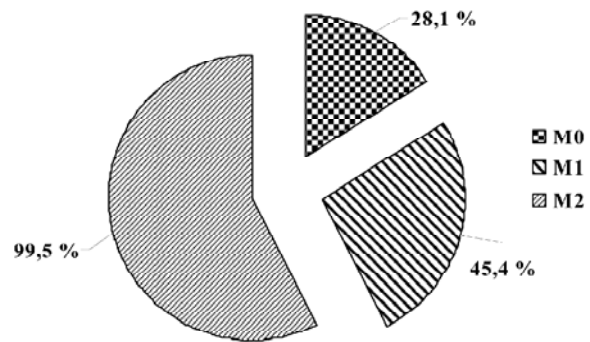


Рис. 5. Агрегатна структура грошової маси в Україні в 2011 році (%)

— дотримання анонімності при здійсненні розрахунків тощо.

Одним з факторів збільшення позабанківського обігу готівки може стати зростання споживчих цін, у зв'язку з цим населення, для здійснення поточних купівель постійно збільшуватиме обсяги "кишенькових" грошей, що вплине на зростання готівки поза касами банків.

За офіційними даними Національного банку України, впродовж 2010—2011 рр. відбулося зниження рівня готівкових коштів у грошовому обороті, що пояснюється зниженням рівня споживчих цін протягом 2011 року. На грошовому ринку існує обернено-пропорційна залежність між індексом споживчих цін і індексом купівельної спроможності національної грошової одиниці, тобто при збільшенні рівня споживчих цін індекс купівельної спроможності грошової одиниці зростає і навпаки (табл. 2). Індекс купівельної спроможності національної грошової одиниці показує, скільки товарів та послуг можна купити чи отримати на одну національну грошову одиницю. На основі даних таблиці 2 можна зробити висновок, що чіткої тенденції чи до зростання чи до зниження не простежується. Значення індексів упродовж 2000 — 2011 рр. динамічно коливаються. У 2000 році споживчі ціни зросли на 25,8%, відповідно індекс купівельної спроможності грошової одиниці знизився. У 2001 році рівень споживчих цін значно знизився у порівнянні з 2000 роком, а купівельна спроможність гривні зросла. У 2010—2011 рр. відбулося уповільнення зростання споживчих цін внаслідок низького використання виробничого потенціалу, слабкого внутрішнього попи-

Таблиця 1. Структурні зрушення грошових агрегатів на монетарному ринку України в 2010—2011 роках

Агрегати		2009		2010		2011		Структурні зрушення 2010 до 2009 рр. в п.п.	Структурні зрушення 2011 до 2010 рр. в п.п.
		питома вага, %	абсол. значен., млрд грн.	питома вага, %	абсол. значен., млрд грн.	питома вага, %	абсол. значен., млрд грн.		
M0	Готівкові кошти в обігу	32,2	183	30,6	192,7	28,1	- 1,6	- 2,5	
M1	Безготівкова	48	289,9	48,5	311,1	45,4	0,5	- 3,1	
M2	форма	99,5	596,8	98,8	681,8	99,5	- 0,7	0,7	
M3	грошей	100	597,9	100	685,5	100	×	×	

Таблиця 2. Індекс споживчих цін та купівельної спроможності української гривні за 2000—2011 рр.

Роки	Індекс споживчих цін	Індекс купівельної спроможності нац. од.
2000	125,8	0,79
2001	106,1	0,94
2002	99,4	1,01
2003	108,2	0,92
2004	112,3	0,89
2005	110,3	0,91
2006	111,6	0,89
2007	116,6	0,86
2008	122,3	0,82
2009	112,3	0,89
2010	109,1	0,92
2011	104,6	0,95

ту та стабільності валютного курсу, а в період 2007—2008 рр. темпи зростання цін були набагато вищі. Так, в Україні індекс споживчих цін у 2011 році становив 104,6%, у 2010 році — 109,1% порівняно зі 122,3% у 2008 році. За період 2000—2011 рр. найвище значення індексу купівельної спроможності простежується у 2011 році.

Таким чином, збільшення готівки в обігу може бути викликане наступними процесами:

— збільшенням кількості підприємств малого бізнесу (торгівля, сфера послуг), фізичних осіб — підприємців;

— збільшенням продажу товарів на організованих та неорганізованих ринках, де розрахунки повністю здійснюються готівкою, а також інтенсивне зростання обсягів споживчих кредитів.

Разом з тим високі показники частки готівки в обігу, як і раніше, спричиняють такі чинники:

— високий рівень тіньової економіки та велика кількість неконтрольованих стихійних ринків;

— низький рівень доходів населення;

— економічна та політична нестабільність;

— девальваційні та інфляційні очікування;

— високий податковий тиск на виробників;

— недовіра населення до фінансової системи держави і, як наслідок, осідання значних обсягів грошових коштів на руках у населення, а не на банківських рахунках;

— нестабільність депозитного та валютних ринків, внаслідок чого періодично спостерігається вилучення вкладниками депозитів, оскільки населення віддає перевагу заощадженням у готівці;

— нерозвиненість фінансових ринків;

— незначна частка безготівкових форм розрахунків населення за придбані товари і надані послуги, що призводить до зростання обсягів готівки, яка витрачається на такі цілі.

У сучасних умовах гальмівним фактором зростання готівки може бути подальше зростання обсягів безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток. Незважаючи на те, що на сьогодні використання платіжних карток є широко розповсюдженим явищем, однак суттєвого скорочення обсягів готівкового обігу не відбувається, оскільки розвиток карткового бізнесу в основному розвивається шляхом видачі карток на зняття заробітних плат, при яких платіжні картки використовуються для одержання коштів з рахунків через банкомати. Тому фактично як такого скорочення готівкових коштів в обігу через систему впровадження банківських карточок не відбувається.

ВИСНОВКИ

Сьогодні на монетарному ринку України співвідношення готівкової маси грошей до безготівкової у відсот-

ках відповідно становить 28,1% до 71,9%. Частка готівки в загальній структурі грошової маси в 2011 році була найменшою за останні десять років, проте її рівень все ще залишається високим у порівнянні з економічно розвиненими країнами, в яких питома вага готівки в обороті складає 3—9%. На обсяг готівки в обороті впливають чинники прямої та опосередкованої дії. До чинників прямої дії відносяться: рівень інфляційних процесів (передують коливання споживчих цін на товари та послуги) та приріст ВВП. Головною проблемою скорочення готівкового обігу залишається зниження приросту ВВП в країні. Опосередкований вплив мають такі чинники, як: високий рівень тіньової економіки, низький рівень доходів населення, економічна та політична нестабільність в країні, недовіра населення до фінансової системи держави та інші. Частка впливу кожного фактора на зміну готівкової маси в обігу буде відповідною до зміни кон'юнктури монетарного ринку України. Отже, перспективи скорочення готівково-грошового обігу в Україні пов'язані з макроекономічною стабілізацією вітчизняного народного господарства. Перспективним напрямком покращення готівково-грошового обігу має стати вдосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання готівкового обігу в країні, яка б, в свою чергу, сприяла підвищенню безготівкових платежів та довіри населення до банківської системи. Однак спроба урегулювати ситуацію на грошовому ринку на рівні держави лише частково вирішує проблему скорочення готівки в обороті. Для скорочення готівкового обігу та для того, щоб рівень готівки максимально наближався до рівня в розвинених європейських країнах необхідно вжити таких заходів, а саме:

1) підвищувати довіру з боку населення до банківської системи, яка була втрачена в умовах фінансової кризи, та збільшувати обсяги залучення на депозити коштів фізичних та юридичних осіб і цим самим підвищувати платіжну дисципліну населення;

2) забезпечити прискорення термінів зарахування коштів, отриманих з рахунків покупців на рахунки суб'єктів господарювання, торгівлі;

3) запровадити страхування ризиків власників платіжних карток від несанкціонованого втручання та передбачуваного використання.

Література:

1. Демченко Н.П. Стан готівкового обігу і оцінка перспектив [Електронний ресурс] // П'ята міжнародна науково-практична Інтернет-конференція "Спецпроект: аналіз наукових досліджень" (17—18 червня 2010 р.). — Режим доступу: <http://www.confcontact.com>

2. Гальчинський А.С. Теорія грошей: навч.-метод. посібн. / А. Гальчинський. — К.: Вид-во Соломії Павличко "Знання", 2001. — 412 с.

3. Дашченко О.В. Готівковий обіг в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2010. — Вип. 29. — С. 113—124.

4. Монетарний огляд за 2010, 2011 рік [Електронний ресурс]; Економічні матеріали НБУ. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>

5. Реальний сектор, монетарна політика та грошово-кредитний ринок у 2010 році // Фінансовий ринок України. — 2010. — № 6. — С. 3—7.

6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. — К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. — 404 с.

7. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Обсяг готівкових коштів в Україні досяг мінімального рівня за останні 10 років [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.newsru.ua/finance/03sep2012/nal_bez.html

Стаття надійшла до редакції 22.02.2013 р.

*Н. В. Приказюк,
к. е. н., доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту,
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка
С. А. Шимків,
студентка магістратури, Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*N. V. Priказyuk,
Ph.D., associate professor, associate professor of insurance and risk management department, Taras Shevchenko National University of Kyiv
S.A. Shymkiv,
master's degree, Taras Shevchenko National University of Kyiv*

SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Досліджено сучасний стан системи соціального страхування в Україні. Визначено основні проблеми функціонування системи соціального страхування. Обґрунтовано пріоритети подальшого розвитку системи соціального страхування в Україні.

The present state of the social insurance system in Ukraine is investigated. The main problems of the social insurance system are defined. The priorities for further development of the social insurance system in Ukraine are grounded.

Ключові слова: система соціального страхування, соціальне страхування, єдиний соціальний внесок, державне пенсійне забезпечення, недержавне пенсійне страхування.

Key words: social insurance, social insurance, single social tax, state pensions, private pension insurance.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

До соціальної сфери національної економіки належать явища та процеси, які пов'язані з життєдіяльністю суспільства, людини, задоволенням їх потреб та інтересів. Регулювання таких явищ шляхом соціальної політики гарантується державою, втручання якої забезпечує стабільність та соціальну справедливість у країні, а також компенсує вплив негативних наслідків функціонування ринкових механізмів. Захист населення посідає важливе місце в системі соціальної політики, що забезпечує гарантії непрацездатному населенню та найбільш уразливим верствам працездатного. Соціальне страхування дає змогу наблизити сферу захисту безпосередньо до кожного окремого громадянина та до населення країни, загалом.

Сьогодні фінансування соціальної сфери є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни, а тому проблеми її фінансового наповнення є важливим питанням сьогодення. В Україні в сфері соціального страхування існує ряд проблем, зокрема, недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, фінансування практично всіх статей соціальних видатків у меншому обсязі, ніж це необхідно для діючої соціальної підтримки населення, відсутність механізмів забезпечення якості соціальних послуг, що надаються, нерозвиненість недержавного соціального страхування. Зазначене зумовлює актуальність дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні і практичні аспекти державного соціального страхування, а також проблеми бідності, добробуту, зайнятості, безробіття, втрати працездат-

ності, як соціальних явищ, досліджувалися провідними вітчизняними науковцями, такими як В.Д. Базилевич, Р.В. Пікус, О.О. Василик, С.С. Осадець, О.О. Гаманкова, І.Т. Балабанов, С.К. Реверчук, С.А. Рибніков та інші.

Разом з тим, наукові дослідження сфери соціального страхування як цілісного елементу фінансової системи держави свідчать, що ця проблематика потребує наукового теоретико-практичного доопрацювання, яке полягає у визначенні і врахуванні проблем, які негативно впливають на добробут, зайнятість громадян, діяльність фінансових установ (недержавних пенсійних фондів, страхових компаній), забезпечення належного виконання функцій соціального страхування, а також соціально-економічний розвиток України загалом.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження проблем і перспектив розвитку соціального страхування в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Слід зазначити, що соціальний захист — це система соціальних, економічних, управлінських, законодавчих прав і гарантій, що забезпечуються та контролюються соціальною державою та її відповідними соціальними інститутами на підставі концепції, за допомогою державних механізмів і інструментів соціального страхування населення, з метою практичної реалізації стосовно кожного громадянина суспільства пріоритетних завдань соціальної політики, які створюють гідний рівень життя, необхідний для відновлення та розвитку особистості на всіх етапах життєдіяльності людини.

Сучасний стан розвитку України супроводжується появою гострих соціально-економічних проблем, які

спричиняють серйозні зміни якості життя населення, що виявляється у скрутному економічному становищі населення країни, зниженні реальної заробітної плати, середньої пенсії, погіршенні фізичного здоров'я, скороченні середньої тривалості життя, збільшенні диференціації доходів різних груп населення, погіршенні соціальної захищеності, соціального забезпечення, розвитку небезпечної ситуації у галузях соціальної сфери тощо. За відсутності консолідованої національної стратегії у соціальній політиці, яка б забезпечувала формування гармонійних відносин між різними соціальними прошарками, окремі розрізнені урядові заходи соціальної підтримки виявилися неспроможними кардинально вплинути на подолання вищезазначених негативних тенденцій. Більшість заходів соціальної політики мають декларативний характер і у повному обсязі не реалізовані. Для покращення ситуації у цій сфері необхідним є провадження виваженої державної політики, спрямованої на розвиток соціального страхування у всіх його проявах (державному та недержавному).

В умовах ринкових трансформацій державі варто чітко визначитися з напрямом реформування системи соціального страхування. Суттєвим кроком у реформуванні попередньої системи соціального забезпечення населення стало прийняття Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [1]. Цей базовий законодавчий акт передбачає комплексний соціальний захист громадян на основі принципів та засад загальнообов'язкового державного соціального страхування: пенсійного страхування; страхування на випадок безробіття; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; соціального медичного страхування.

Порядок здійснення окремих видів загальнообов'язкового державного соціального страхування та порядок справляння страхових внесків регулюються окремими законами, за винятком загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, яке досі не запроваджене в Україні. У своєму комплексі ці нормативно-правові акти забезпечили формування нової системи соціального страхування, дозволили зробити перехід від бюджетного до страхового принципу фінансування окремих напрямів соціальних видатків.

Одним з напрямів адміністрування соціальних платежів стало запровадження з 1 січня 2011 року єдиного соціального внеску замість платежів до чотирьох фондів соціального страхування.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування — консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Таблиця 1. Страхові тарифи для роботодавців та найманих працівників на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у 2009–2012 роках

Роки	Соціальне страхування на випадок безробіття	Соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності	Пенсійне страхування	Соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві	Разом
Роботодавець					
2009	1,3 % з 13.01.09 – 1,6%	до 13.01.09 - 1,5 % з 13.01.09 - 1,4%	33,2%	1,41%	37,61%
2010	1,6%	1,4%	33,2%	1,41%	37,61%
2011-2012	єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування 36,3–49,7%				
Наймани працівники					
2009	до 13.01.09 – 0,5% з 13.01.09 – 0,6%	0,5% від з/п нижчої прожит. мін. 1,0% від з/п вищої прожит. мін.	2%	-	3,1% від з/п нижчої прожит. мін. 3,6% від з/п вищої прожит. мін.
2010	0,6%	0,5% від з/п нижчої прожит. мін. 1,0% від з/п вищої прожит. мін.	2%	-	3,1% від з/п нижчої прожит. мін. 3,6% від з/п вищої прожит. мін.
2011—2012	єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування 3,6%				

Джерело: складено авторами на основі [3].

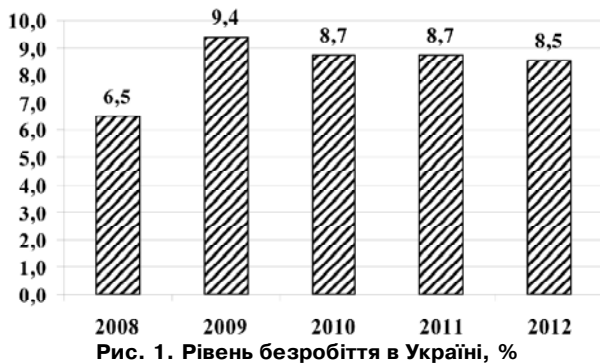
Розміри внесків (табл. 1) на загальнообов'язкове державне соціальне страхування щорічно встановлюються Верховною Радою України відповідно для роботодавців і застрахованих осіб з кожного виду страхування на календарний рік.

Запровадження єдиного внеску дозволило досягти збільшення надходжень до фондів соціального страхування, спростити взаємодію платників з фондами, зменшити кількість перевірок та форм звітності.

Введення єдиного соціального внеску, безумовно, значно спростило процедуру для роботодавців і підприємців у частині адміністрування нараховування та сплати внесків на пенсійне та соціальне страхування.

Однак, попри позитивні зрушення в системі соціального страхування, існує ряд проблем, які потребують нагального вирішення. Однією з основних проблем є недостатність коштів, у першу чергу, бюджетних, а оскільки сьогодні основним джерелом фінансового забезпечення соціальної сфери є бюджетні кошти, але, на жаль, вони не можуть в повному обсязі забезпечити соціальні потреби суспільства, як наслідок виникає необхідність залучення додаткових інвестиційних ресурсів. Тому при збільшенні розмірів державних соціальних гарантій, перш за все, необхідно об'єктивно враховувати реальні можливості бюджету. Також варто зазначити, що видатки на соціальне спрямування є одними з найвагоміших, але їх не вистачає для задоволення потреб населення в повному обсязі.

Варто зазначити, що Урядом України затверджено пенсійний кошторис на поточний 2013 рік, в якому загальний обсяг доходів Фонду прогнозується на рівні 230,3 млрд грн., з яких власні надходження становлять 73,2%, тобто 168,6 млрд гривень. Доходна частина бюджету Фонду враховує 61,5 млрд грн. асигнувань з Державного бюджету України на фінансування виплат, призначених за різними пенсійними програмами, а також кошти фондів соціального страхування для забезпечення відповідних видатків. Видатки Пенсійного



Джерело: складено авторами на основі [4].

Таблиця 2. Середній розмір пенсій, грн.

Види пенсії	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Пенсії за віком	496,98	796,68	942,73	1039,57	1156,04	1252,41
Пенсії по інвалідності	435,81	624,52	780,67	884,55	1033,80	1164,34
Пенсії у зв'язку з втратою годувальника	339,28	514,47	696,63	807,94	940,00	1053,80
Пенсії за вислугу років	551,34	759,10	945,03	1676,30	1719,06	1795,21
Соціальні пенсії	316,32	369,34	537,97	620,58	744,75	818,05
Довідково: середній зарібок станом на січень відповідного року, грн.	1111,90	1521,39	1665,00	1916,00	2297	2722

Джерело: складено авторами на основі [5].

фонду затверджені в сумі 252,1 млрд грн. [3]. Відповідно спостерігаємо перевищення обсягу видаткової частини над доходною, що становить 21,8 млрд гривень. Враховуючи те, що збалансованим бюджет Пенсійного фонду вважається лише з урахуванням виділених із державного бюджету асигнувань на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду, фактично відразу отримуємо відповідь на питання щодо збільшення державних соціальних гарантій.

Серйозною соціально-економічною проблемою є зростання рівня безробіття, що загрожує несприятливими соціальними наслідками. Подовження термінів безробіття є дуже небезпечним соціально-економічним процесом, який свідчить про тенденцію його переходу в застійну форму. Адаже зайнятість населення має бути гарантом у забезпеченні кожним працівником свого добробуту, відповідного до трудового вкладу, знань і здібностей. Аналізуючи рівень безробіття (рис. 1), простежимо динаміку щодо його зростання, починаючи з 2009 року, і незначне його зменшення в 2012 році. Також варто наголосити, що при розрахунку рівня безробіття враховувались дані офіційно зареєстрованих безробітних. Необхідним елементом, що сприятиме підвищенню рівня життя населення, є стимулювання зайнятості та створення нових робочих місць.

Слід зазначити, що в Україні також існує проблема тіньового сектора економіки. При цьому на сьогодні в Україні співіснують два самостійних ринки праці — офіційний та тіньовий. Зайнятість у тіньовій сфері з випадкового підробітку все частіше перетворюється на основне місце роботи та забезпечує в середньому 25—30% сімейного доходу.

Досить поширеним в Україні сьогодні є неофіційне працевлаштування, тобто тінізація трудових відносин. За окремими даними, близько 15—30% українських працівників обслуговують тіньову економіку на постійній основі.

Працівники ідуть на такі умови за відсутності альтернативних можливостей працевлаштування, а роботодавці — з метою економії на оплаті праці шляхом відмови від соціальних відрахувань за робітників.

Крім того, потребує розвитку та вдосконалення система адресної соціальної допомоги та пільг, яка сьогодні в Україні є непрозорою, малоефективною, соціально-несправедливою, фінансово не виправданою. Є багато сімей, що отримують соціальну допомогу, але насправді гостро її не потребують, — отже, на нужденних припадає менше коштів, а допомога має виплачуватись тільки тим особам, чий рівень добробуту є нижчим певної суми.

Щодо стану пенсійного забезпечення в Україні, то визначити його задовільним теж неможливо. Система пенсійного страхування не виконує свого головного завдання, оскільки теперішній розмір пенсій не дає можливості пенсіонерам підтримувати мінімальний рівень життєдіяльності (табл. 2). У зв'язку з цим необхідно удосконалити порядок призначення та індексації пенсій, забезпечити поетапне запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та стимулювати розвиток недержавного пенсійного забезпечення.

Важливою проблемою на шляху до розвитку недержавного пенсійного забезпечення є значна недовіра населення до діяльності фінансових установ (недержавних пенсійних фондів, страхових компаній), необізнаність з боку громадян щодо недержавного пенсійного забезпечення, а також невисокий рівень доходів, що відповідно обмежує можливості працездатного населення здійснювати внески до недержавних пенсійних фондів та страхових організацій.

Розбудова системи недержавного пенсійного забезпечення здійснюється, починаючи з 2004 року, після набрання чинності Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" [6]. Основу такої системи складають недержавні пенсійні фонди.

Хоча система недержавного пенсійного забезпечення розвивається досить повільно, все ж протягом останніх років відбувається поживлення на шляху до її розвитку. Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів та темпи їх приросту наведені в таблиці 3.

Як зазначалося вище, значною перепорою на шляху розвитку в Україні соціально орієнтованих видів страхування, що надаються страховими компаніями, є низька платоспроможність населення, що зумовлена відсутністю належного "середнього класу". Сьогодні в Україні ще не створено умов для формування належного середнього класу (за різними оцінками, його частка в загальній кількості населення України складає 10—15%). Загалом, при переході до ринкової економіки чільне місце займає проблема формування "середнього класу" населення, оскільки, саме середній клас є головною рушійною силою розвитку ринкової економіки та важливим чинником соціальної стабільності. Тому сьогодні врахування інтересів та потреб бідних верств населення, сприяння тим сферам економічної діяльності, які спроможні забезпечити їх переміщення до середнього класу, є одним з важливих завдань законодавчої та виконавчої влади.

Також в Україні існує загрозливий фактор з боку демографічної ситуації. Для України, як і для більшості країн світу, основною демографічною тенденцією поточного сторіччя по праву вважається старіння населення, яке виявляється у збільшенні питомої ваги осіб похилого віку, а також у зміні співвідношень між чисельністю поколінь. Процес старіння населення носить довготривалий та об'єктивний характер, і є неминучою складовою переходу до сучасного типу відтворення населення, якому властиві регульована народжуваність і зростаюча тривалість життя.

За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, чисельність населення України на початок 2051 року становитиме 36,0 млн осіб. Утім, відбуватиметься не просто зменшення загальної чисельності населення — очікуються значні структурні зрушення: передусім на тлі скорочення чисельності населення працездатного віку спостерігатиметься зростання осіб старшого віку [8, с. 81]. Ситуація постійного збільшення осіб пенсійного віку відповідно призводитиме до збільшення податкового тягаря на кожного працюючого громадянина. З метою регулювання даної ситуації було підвищено пенсійний вік для населення. У сучасних умовах такий метод застосовується в більшості європейських країн.

Завдання забезпечення зростання розмірів страхових виплат в існуючій системі та запровадження обов'язкового медичного страхування при назрілій потребі зменшення витрат виробництва на здійснення платежів до фондів соціального страхування, спонукає до пошуку шляхів удосконалення механізмів реалізації соціальних функцій, побудови фінансових та інформаційних потоків за більш ефективними схемами, враховуючи прогресивний зарубіжний досвід.

Для підвищення ефективності системи соціального захисту населення важливе значення мають принципи соціального захисту, які дозволяють окремим її елементам та підсистемам гнучко та динамічно адаптуватися до будь-яких змін соціально-орієнтованої економіки. Основними викликами щодо оптимізації механізму державного управління соціальним захистом сьогодні є наступні: проблема реалізації додаткових пільг і соціальних виплат, неоптимальна структура доходів населення, суперечність між широким розумінням соціальних послуг і невизначеність стратегічних пріоритетів державної політики в сфері соціального захисту населення України.

ВИСНОВКИ

Серед проблем, які породжують недоліки сучасної системи державного соціального страхування в Україні, — часткова тінізація економіки, високі ставки страхових внесків, збереження елементів нестрахового перозподілу коштів, низький рівень доходів населення, відсутність належного "середнього класу", недостатня ефективність функціонування фондів соціального страхування, а також розвиток їх діяльності без врахування світового досвіду та економічних умов нашої країни, недовіра до недержавного соціального страхування. Все це спричиняє втрату мотивації до праці і недостатній рівень охоплення населення системою соціального страхування.

Головна проблема соціального страхування — незавершеність соціальної реформи, відсутність політичної волі та політичного розуміння необхідності її поглиблення та завершення.

Ключовими напрямками подальшого реформування пенсійної системи України повинно стати суттєве вдосконалення солідарної системи, розширення участі населення та підвищення ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів, запровадження накопичувальної пенсійної системи з урахуванням досвіду розвинутих держав світу.

До найважливіших характеристик державної політики України у сфері соціального страхування в най-

Таблиця 3. Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Роки				Темпи приросту, %	
	2009	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	497,1	569,2	594,6	586,6	4,5	-1,3
Загальні активи НПФ (млн грн.)	857,9	1 144,3	1 386,9	1 467,2	21,2	5,8
Пенсійні внески (млн грн.), у т.ч.	754,6	925,4	1 102,0	1 151,3	19,1	4,5
- від фізичних осіб	31,8	40,7	50,6	53,0	24,3	4,7
- від юридичних осіб	722,7	884,6	1 051,2	1 098,1	18,8	4,5
- від фізичних осіб-підприємців	0,1	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
Пенсійні виплати (млн грн.)	90,1	158,2	208,9	219,5	32,0	5,1
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	28,1	47,8	63,1	65,3	32,0	3,5
Сума інвестиційного доходу (млн грн.)	236,7	433,0	559,9	513,0	29,3	-8,4
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн грн.)	47,1	64,6	86,6	91,1	34,1	5,2

Джерело: складено авторами на основі [7].

ближчій і більш віддаленій перспективі потрібно віднести: удосконалення механізму використання коштів системи соціального страхування; опрацювання методологічних підходів до побудови моделі адміністрування соціального страхування, враховуючи можливі переваги та наслідки не лише для соціальної страхової системи, а й соціально-економічної системи України загалом; створення недержавних форм і структур у сфері добровільного соціального страхування; запровадження економічної, конструктивної моделі медичного страхування.

Підприємства (роботодавці) мають стати справжніми суб'єктами соціального страхування (обов'язкового та добровільного), повною мірою забезпечуючи: соціальне страхування найманих працівників на всіх етапах відтворювального циклу при прийнятті на роботу, в її процеї, а також у випадку втрати працездатності чи скорочення робочих місць.

Література:

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14.01.1998 р. № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: закон України від 8.07.2010 року № 2464-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Міністерство соціальної політики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/ukrstat.gov.ua>.
5. Пенсійний фонд України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>.
6. Про недержавне пенсійне забезпечення: закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
8. Вольська А.О. Щодо проблем та перспектив соціального страхування / А.О. Вольська // Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції "Наукові засади сталого розвитку економіки". — Тернопіль, 2011. — С. 81—83.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2013 р.

Ю. В. Котова,
аспірант, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

МОНЕТАРНАЯ, КАПИТАЛИЗАЦИОННАЯ И СОЦИАЛИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНОГО КАНАЛА ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА МОНЕТИЗАЦИИ

Yu. V. Kotova,
postgraduate student, School of Economics, Vasyli' Karazin Kharkiv National University

MONETARY, CAPITALISATARY AND SOCIALISATORY STRUCTURES OF INTEREST RATE CHANNEL
OF MONETARY TRANSMISSION MECHANISMS

Современный этап развития национальной экономической системы определил новые ориентиры экономической политики государства. Это повлекло за собой необходимость реформирования не только финансового, но и реального секторов экономики. Соответствующие трансформации должна обеспечивать монетарная политика государства. Определение экономического и социального контента в разрезе фиктивного и реального срезов позволила не только проанализировать основные тенденции современного социо-экономического развития, но и непосредственно оценить эффективность современного процентного канала трансмиссионного механизма монетизации. Применение основных эконометрических методик моделирования, в частности VAR, и соответствующих процедур их тестирования, позволили осуществить верификацию логико-теоретических закономерностей развития национальной экономической системы, основанием которых стал ранее осуществленный анализ статистических данных инструментального (охватывающего статистики учетной ставки, процентных ставок по всем инструментам рефинансирования НБУ, ставки по межбанковским кредитам overnight, ставки по привлеченным депозитам и предоставленным кредитам), монетарного (охватывающего статистики частных структур денежных агрегатов, в соответствии с классификацией НБУ), капитализационного (охватывающего частные структуры капитализационных агрегатов: финансовый капитал, капитал как фактор производства, природный капитал и человеческий капитал) и социализационного (охватывающего частные структуры социального капитала: затраты на обеспечение условий био-физиологического развития, затраты на образование, затраты на социо-духовное развитие и затраты на обеспечение условий социо-культурного развития) уровней. Практической реализацией исследования стало построение поведенческих уравнений и прогнозных функций откликов на соответствующие импульсы.

The modern stage of development of the national economic system determined new guidelines of the state's economic policy. The latter caused the necessity of reforming not only financial but also the real sector of economy. The corresponding transformations are to be ensured by the state's monetary policy.

Determination of economic and social content within the framework of real and fictitious cross-sections let not only analyze basic trends of modern socio-economic development but to directly evaluate the efficiency of the modern percentage canal of monetization transmission mechanism.

Using basic econometric methodologies of modeling, VAR in particular, as well as corresponding procedures for testing, we carried out verification of logical and theoretical regularities of the development of national economic system, as a basis we used earlier conducted analysis of statistics of instrumental level (including statistics for interest rates, percentage rates for NBU refinancing instruments, rates for interbank credits overnight, rates for deposits and credits), capitalization (including specific structures of capitalization aggregates: financial capital, capital as a factor of production, natural capital and human capital), as well as socialization level (including specific structures of social capital: expenses to ensure conditions for biophysiological development, educational expenses, expenses for social-spiritual and social-cultural development). Practical realization of the research is represented by the behavioural equations and forecasting functions of reactions to the corresponding impulses.

Ключевые слова: процентный канал, монетизация, капитализация, социализация, монетарные агрегаты, капитализационные агрегаты, социализационные агрегаты.

Key words: interest rate channel, monetization, capitalization, socialization socialization, aggregates of monetization, aggregates of capitalization, aggregates of capitalization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Современный этап развития экономической системы выдвигает перед экономической политикой государства ряд новых требований, определяющих необходимость обеспечения трансформационных сдвигов всех воспроизводственных структур. Успех реализации которых зависит от эффективности действия денежно-кредитной политики и процентного канала трансмиссионного механизма монетизации, в частности [6, 7].

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Исследованию теоретических и практических вопросов механизма монетарной трансмиссии посвящены работы ведущих экономистов. В этой связи следует отметить фундаментальные работы отечественных исследователей: И.Н. Бобух [1], А.А. Гриценко [2], В.И. Мищенко [4], О.И. Петрик [4; 5], А.В. Сомик [4], Р.С. Лисенко [4], С.А. Николайчук [5] и др.

Таблиця 1. Результати модифіцированого теста Дики-Фуллера на стаціонарність

Переменная	Константа и тренд	Константа	t-DFGLS(n)	
	Факт.	Факт.	Спецификация	Результат
π_t	-3,93(0)***	-3,14(0)***	СТ	I(0)
r_{uch_t} , %	-4,4(0)***	-4,4(0)***	СТ	I(0)
r_{ref_t} , %	-4,6(1)***	-0,62(2)	СТ	I(0)
$r_{overnight_t}$	-3,83(1)***	-3,3(0)***	СТ	I(0)
r_{dep_t} , %	-3(0)*	-2,3(0)**	С	I(0)
r_{cred_t} , %	-9,3(0)***	-5,9(0)***	СТ	I(0)
y_t	-4,81(0)***	-4,05(0)***	СТ	I(0)
$cash_t$	-3,96(0)***	-3,9(0)***	СТ	I(0)
dep_{nat_t}	-5,47(0)***	-5,46(0)***	СТ	I(0)
dep_{for_t}	-5,39(0)***	-0,51(2)	СТ	I(0)
sec_t	-4,39(0)***	-0,89(2)	СТ	I(0)
fin_c_t	-4,23(0)***	-0,61(0)	СТ	I(0)
ind_c_t	-3,65(0)**	-2,8(0)**	СТ	I(0)
nat_c_t	-6,31(0)***	-6,03(0)***	СТ	I(0)
hum_c_t	-4,3(0)***	-4,27(0)***	СТ	I(0)
$cond_{bio-phys_t}$	-5,34(0)***	-5,13(0)***	СТ	I(0)
ed_val_t	-7,6(0)***	-7,28(0)***	СТ	I(0)
$soc-cult_c_t$	-3,72(0)**	-0,56(2)	СТ	I(0)
$soc-spir_c_t$	-3,69(0)**	-3,6(0)***	СТ	I(0)
m_s_t	-4,2(0)***	-3,98(0)***	СТ	I(0)
nat_w_t	-6,19(0)***	-5,98(0)***	СТ	I(0)
soc_c_t	-5,61(0)***	-5,4(0)***	СТ	I(0)

Примечание: *, **, *** — отклонения нулевой гипотезы на 10, 5 и 1% уровня значимости соответственно; n — оптимальная длина лага, при помощи модифицированного информационного критерия Акайка. I(0) — нулевой порядок интегрированности. Расчеты выполнены при помощи эконометрического пакета EViews 7.2.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Основной целью статьи является моделирование процентного канала трансмиссионного механизма монетизации, определение эффективности его частных структур, определение основных экономических пропорций, вследствие предварительного анализа статистических данных.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Передача сигналов монетарной политики реальному сектору осуществляется посредством разнообразных каналов, в частности процентного. Данный канал трансмиссии обеспечивает сбалансирование спроса и предложения на финансовом рынке, информирование субъектов финансового рынка касательно принятых решений в сфере сбережений, инвестиций, потребления, производства, что непосредственно влияет на ВВП (y_t) и инфляцию (π_t) [4, с. 15; 5].

В структуре монетарной трансмиссии процентного канала представляется возможным выделить четырех основных этапов: (1) инструментальный — затрагивающий область генерирования НБУ импульсов, объективирующихся в изменении цен на финансовом рынке; (2) монетарный — выражаемый в количественных изменениях (вследствие передачи импульсов) агрегированных структур финансового рынка; (3) капитализационный — выражается в последующем изменении стоимостных пропорций реального сектора экономики; (4) социализационный — рассматривается как конечная цель воспроизводства экономического цикла, имеющая также конкретные выражения и пропорции.

В соответствии с целями анализа, инструментальный уровень процентного канала трансмиссионного механизма представлен двумя наборами переменных: (1) официальные процентные ставки, устанавливаемые НБУ, краткосрочные процентные ставки на межбанковских кредитных рынках и (2) ставки коммерческих банков для субъектов экономики, отображающие результат влияния изменений в процентной политике НБУ на стоимость финансовых ресурсов [4, с. 22].

В ст. 1 п. 1.1 Положения "О процентной политике Национального банка Украины" отмечается, что учетная ставка Национального банка — один из монетарных инструментов, с помощью которого Национальный банк устанавливает для субъектов денежно-кредитного рынка ориентир касательно стоимости привлеченных и размещенных денежных средств на соответствующий период, и является основной процентной ставкой, которая зависит от процессов, которые происходят в макроэкономической, бюджетной сферах и на денежно-кредитном рынке [7]. Учетная процентная ставка (r_{uch_t}) определяется в данном исследовании как импульс денежно-кредитной политики, следствием которого являются изменения на денежном рынке. Опираясь на специфику отечественного денежно-кредитного рынка, наряду с учетной ставкой, значимой также определена в исследовании и ставка по основным инструментам рефинансирования НБУ (r_{ref_t}).

Ко второй группе анализируемых переменных включены ставка по кредитам overnight на межбанковском рынке и ставки банков по привлеченным депозитам и предоставленным кредитам в национальной валюте. Специфика первой определена двумя значимыми факторами: во-первых, данная ставка является основным индикатором ликвидности межбанковского кредитного рынка и, во-вторых, в развитых странах данная ставка — ставка-ориентир осуществляемой денежно-кредитной политики. Ставки банков по привлеченным депозитам и предоставленным кредитам в национальной валюте специфицируются в модели как конечные передаточные механизмы инструментального уровня трансмиссии.

Изложенное выше позволяет использовать следующую последовательность переменных инструментального уровня процентного канала трансмиссионного механизма, необходимых для идентификации структурных шоков: (r_{uch_t}) → (r_{ref_t}) → (r_{dep_t}) → (r_{cred_t}) [4].

Второй уровень модели — монетарный, соответствует монетизации (m_s_t) национальной экономической системы.

При построении модели используются частные монетарные структуры, соответствующие наличности в обращении ($cash_t$), депозитам в национальной валюте (dep_{nat_t}), депозитам в иностранной валюте (dep_{for_t}) и ценным бумагам, кроме акций (sec_t). Логика определения агрегатов монетизации позволяет сделать вывод о следующей последовательности переменных финансового уровня необходимых для идентификации структурных шоков: ($cash_t$) → (dep_{nat_t}) → (dep_{for_t}) → (sec_t).

Третий и четвертый уровни, определяющие реальный сектор экономики, соответствуют двум процессам — капитализации и социализации национальной экономики. Следуя ранее заданной логике, фундаментальная структура вышеотмеченных процессов представлена частными структурами их агрегатов [2; 3]. В случае капитализации (nat_w_t количественно равного сумме соответствующих частных агрегированных структур k_{agreg_t}) — это финансовый капитал (fin_c_t), капитал как фактор производства (ind_c_t), природный капитал (nat_c_t) и человеческий капитал (hum_c_t). Логика определения агрегатов капитализации позволяет сделать вывод о следующей последовательности переменных капитализационного сектора, необходимых для идентификации структурных шоков: (fin_c_t) → (ind_c_t) → (nat_c_t) → (hum_c_t).

Что касается процесса социализации (soc_c_t количественно равен сумме соответствующих частных структур агрегатов s_{agreg_t}), представляется возможным определить следующие частные структуры: стоимость воспроизводства био-физиологических условий ($cond_{bio-phys_t}$), стоимость затрат на образование (ed_val_t), сто-

имость социо-культурного капитала (soc-cult_ct), стоимость социо-духовного воспроизводства (soc-spir_c_t).

Логика определения агрегатов социализации позволяет сделать вывод о следующей последовательности переменных социализационного сектора необходимых для идентификации структурных шоков: (cond_bio-phys_t)→(ed_val_t)→(soc-cult_c_t)→(soc-spir_c_t).

Проанализируем логику моделируемой макроэкономической системы. Все временные ряды были проверены на стационарность с помощью модифицированного теста Дики-Фуллера (DFGLS) [8], с применением модифицированного теста Акайка. По результатам тестирования, нестационарные ряды ($y_t, m_{s_t}, cash_t, dep_{nat_t}, dep_{for_t}, sec_t, nat_w_t, fin_c_t, ind_c_t, cnat_c_t, hum_c_t, soc_c_t, cond_bio_phys_t, ed_val_t, soc_cult_c_t, soc_spir_c_t$) были преобразованы в стационарные путем логарифмирования вторых разниц (табл. 1).

Проведенные тесты LR, FRE, AIC, SC, HQ и тест χ^2 (Вальда) на исключение лагов показали необходимость включения двух лагов во все поведенческие модели, что соответствует критерию оптимальности. Проведенный анализ обратных корней характеристического AR-полинома, засвидетельствовал достаточную стабильность оцениваемых поведенческих уравнений.

Прогнозная модель может быть представлена следующими основными поведенческими уравнениями:

уравнение инфляции:

$$\pi_t = c1 + a1 * y_{(t-1)} + a2 * y_{(t-2)} + \varepsilon 1 \quad (1);$$

уравнения ВВП:

$$y_t = c2 + a3 * m_{s_t} + a4 * nat_w_t + a5 * soc_c_t + \varepsilon 2 \quad (2);$$

уравнения монетизации:

$$m_{s_t} = \sum_{P(i)} m_{agreg_i} \quad (3)$$

$$m_{s_t} = c4 + a8 * y_{(t-2)} + a9 * m_{s_{t-1}} + a10 * m_{s_{t-2}} + \varepsilon 4 \quad (3.1)$$

$$cash_t = c5 + a11 * cash_{(t-1)} + a12 * cash_{(t-1)} + a13 * r_{cred_{(t-1)}} + a14 * r_{cred_{(t-2)}} + \varepsilon 5 \quad (3.2)$$

$$dep_{nat_t} = c6 + a15 * hum_{c_{(t-2)}} + a16 * dep_{nat_{(t-1)}} + \varepsilon 6 \quad (3.3)$$

$$dep_{for_t} = c7 + a17 * dep_{for_{(t-1)}} + a18 * r_{dep_{(t-1)}} + \varepsilon 7 \quad (3.4);$$

уравнения капитализации:

$$nat_w_t = \sum_{P(i)} k_{agreg_i} \quad (4)$$

$$nat_w_t = c8 + a19 * y_{(t-1)} + a20 * nat_w_{(t-1)} + \varepsilon 8 \quad (4.1)$$

$$fin_c_t = c11 + a25 * sec_{(t-2)} + \varepsilon 11 \quad (4.2)$$

$$ind_c_t = c14 + a29 * sec_{(t-2)} + \varepsilon 14 \quad (4.3)$$

$$nat_c_t = c16 + a32 * soc_cult_{c_{(t-2)}} + a33 * nat_{c_{(t-1)}} + a34 * nat_{c_{(t-2)}} + \varepsilon 16 \quad (4.4)$$

$$hum_c_t = c18 + a39 * hum_{c_{(t-1)}} + a40 * hum_{c_{(t-2)}} + a41 * sec_{(t-1)} + \varepsilon 18 \quad (4.5);$$

уравнения социализации:

$$soc_c_t = \sum_{P(i)} s_{agreg_i} \quad (5)$$

$$cond_bio_phys_t = c19 + a42 * cond_bio_phys_{(t-1)} + a43 * nat_{c_{(t-1)}} + \varepsilon 19 \quad (5.1)$$

$$soc_cult_c_t = c20 + a44 * soc_cult_{c_{(t-1)}} + a45 * ed_val_{(t-1)} + \varepsilon 20 \quad (5.2)$$

$$soc_spir_c_t = c22 + a48 * soc_spir_{c_{(t-1)}} + a49 * soc_spir_{c_{(t-2)}} + a50 * \quad (5.3)$$

$$* soc_cult_{c_{(t-1)}} + a51 * soc_cult_{c_{(t-2)}} + \varepsilon 22 \quad (5.3)$$

$$ed_val_t = c23 + a52 * soc_cult_{c_{(t-1)}} + a53 * ed_val_{(t-1)} + \varepsilon 23 \quad (5.4);$$

$$r_ref_t = c24 + a54 * r_ref_{(t-2)} + a55 * r_uch_{(t-2)} + \varepsilon 24 \quad (6);$$

$$r_overnight_t = c25 + a56 * r_overnight_{(t-1)} + a57 * r_overnight_{(t-2)} + \quad (7);$$

$$+ a58 * r_uch_{(t-2)} + \varepsilon 25 \quad (7);$$

$$r_cred_t = c26 + a59 * r_cred_{(t-1)} + a60 * r_cred_{(t-2)} + a61 * r_uch_{(t-2)} + \varepsilon 26 \quad (8);$$

$$r_dep_t = c28 + a65 * r_dep_{(t-1)} + a66 * r_overnight_{(t-1)} + \varepsilon 28 \quad (9).$$

$$r_dep_t = c28 + a65 * r_dep_{(t-1)} + a66 * r_overnight_{(t-1)} + \varepsilon 28 \quad (9).$$

Результатом VAR анализа стало построение функций отклика переменных соответствующим поведенческим уравнениям (рис. 1 — 18)¹.

Прогнозная модель процентного канала трансмиссионного механизма монетизации, рассмотренная с точки зрения ее монетарной, капитализационной и социализационной структур, имеет высокие прогнозные ка-

чества, что свидетельствует о ее достаточной адекватности.

Графический анализ взаимосвязей частных структур процентного канала трансмиссионного механизма монетизации представлен на схеме 1.

Результаты анализа функций отклика переменных позволили сделать следующие выводы:

1) отклик π_t на шок изменения ut свидетельствует о краткосрочной отрицательной динамике π_t (до 0,5 п. в краткосрочной перспективе) (рис. 1);

2) шок увеличения ut положительно влияет на процесс монетизации, о чем свидетельствует увеличение последней до 0,2 п. в краткосрочной перспективе (рис. 2);

3) отрицательная реакция отклика $cash_t$ на шок увеличения r_cred_t (опосредована включением в данную модель предшествующих значений анализируемых переменных) определяет неэффективную кредитную политику и фактическую необходимость выплаты процентов по ранее взятым кредитам (рис. 3);

4) увеличение dep_{nat_t} (около 0,1 п. в краткосрочной перспективе) вследствие роста hum_{c_t} — что соответствует принципам экономической теории (рис. 4);

5) отрицательный отклик dep_{for_t} (около 0,5 п. в краткосрочной перспективе) на шок r_dep_t отчасти опосредован эффектом перераспределения депозитарных ресурсов (рис. 5);

6) отрицательный отклик nat_w_t на шок y_t (до 2-х п. в краткосрочной перспективе) опосредован функциональным перераспределением факторов производства в процессе воспроизводства стоимости (рис. 6);

7) незначительная отрицательная динамика, опосредующая отклик fin_c_t на шок увеличения $sect$ (около 0.1 п. в краткосрочной перспективе), обоснована заемным базисом финансового капитала (рис. 7), в то время как шок $sect$ положительно воздействует на nd_c_t (до 10 п. в краткосрочной перспективе) (рис. 8) и hum_{c_t} (до 1 п. в краткосрочный период) (рис. 10);

8) шок $soc_cult_c_t$ положительно влияет на nat_c_t , что связано с капитализацией последнего — удорожание nat_c_t вследствие его функциональной переориентации (рис. 9);

9) положительный отклик $cond_bio_phys_t$ на шок nat_c_t , составляющий около 0,5 п. в краткосрочный период (рис. 11);

10) отклик $soc_cult_c_t$ на шок ed_val_t имеет отрицательную долгосрочную тенденцию, что опосредовано отчасти неэффективным распределением средств данного сектора экономики (рис. 12); такой же вывод подтверждают и отклик $soc_spir_c_t$ на шок $soc_cult_c_t$ в краткосрочный период, имеющий также отрицательную тенденцию (до 1 п.) (рис. 13);

11) отклик ed_val_t на шок $soc_cult_c_t$ имеет положительную тенденцию, что обосновывает функциональное включение первой структуры в $soc_cult_c_t$ (рис. 14);

12) что касается шоков r_uch_t — во всех случаях, представленных на рисунках (рис. 15, 16, 18), она сопровождается положительными откликами $r_ref_t, r_overnight_t, r_cred_t$; шок $r_overnight_t$ негативно влияет на отклик r_dep_t , что также соответствует принципам экономической теории (рис. 17).

Таким образом, исследование теоретических оснований трансмиссионного механизма монетизации позволило определить четыре структурных среза — институциональный, монетарный, капитализационный и социализационный, что позволило более содержательно рассмотреть аспекты его [процентного канала трансмиссионного механизма монетизации] функционирования. Выводы, полученные вследствие исследования, свидетельствуют о функциональной диспропорциональности процентного канала трансмиссионного механизма монетизации и экономического развития

² Исходные статистические данные взяты с официальных сайтов Государственного комитета статистики Украины и Национального банка Украины.

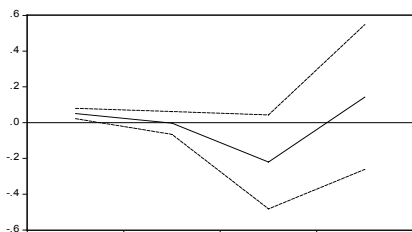


Рис. 1. Отклики π_t на шок изменения u_t

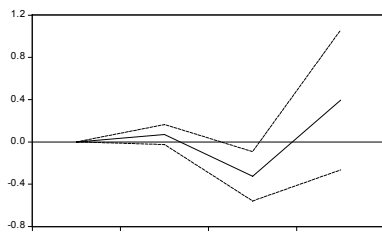


Рис. 2. Отклики m_s_t на шок изменения u_t

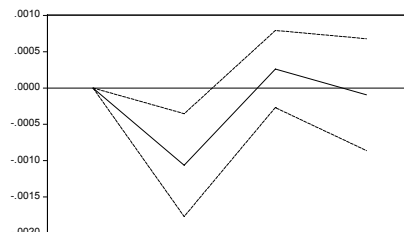


Рис. 3. Отклики $cash_t$ на шок изменения r_cred_t

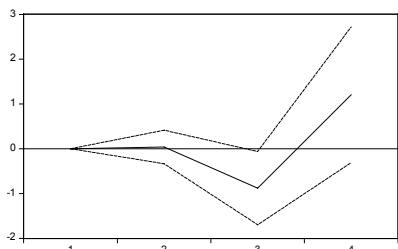


Рис. 4. Отклики dep_pat_t на шок изменения hnt_c_t

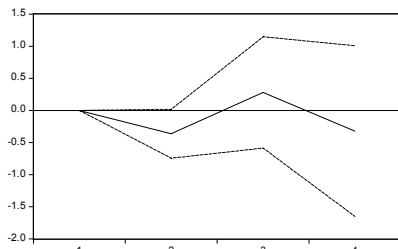


Рис. 5. Отклики dep_for_t на шок изменения r_dep_t

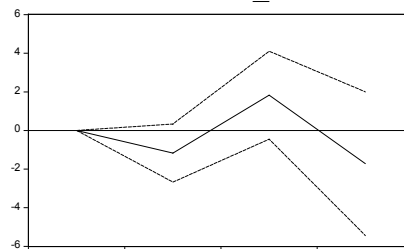


Рис. 6. Отклики pat_w_t на шок изменения u_t

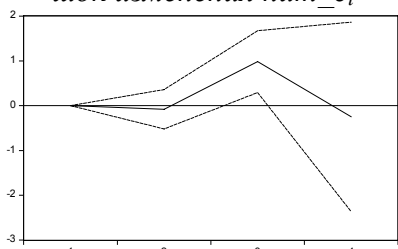


Рис. 7. Отклики fin_c_t на шок изменения sec_t

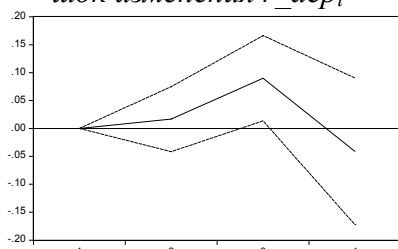


Рис. 8. Отклики ind_c_t на шок изменения sec_t

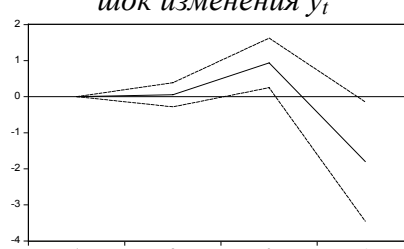


Рис. 9. Отклики pat_c_t на шок изменения $soc-cult_c_t$

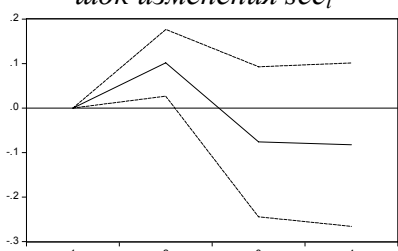


Рис. 10. Отклики hnt_c_t на шок изменения sec_t

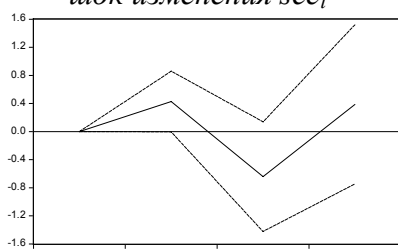


Рис. 11. Отклики $cond_bio_rhuz_t$ на шок pat_c_t

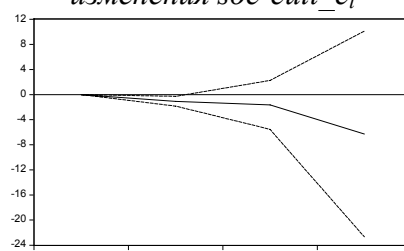


Рис. 12. Отклики $soc-cult_c_t$ на шок изменения ed_val_t

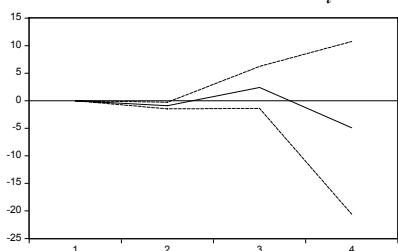


Рис. 13. Отклики $soc-spir_c_t$ на шок изменения $soc-cult_c_t$

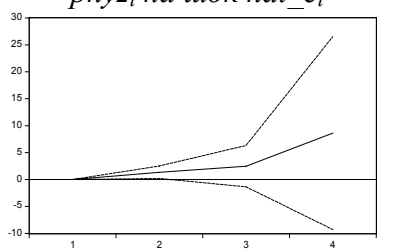


Рис. 14. Отклики ed_val_t на шок изменения $soc-cult_c_t$

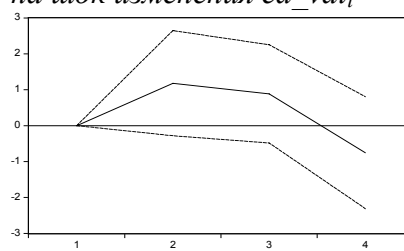


Рис. 15. Отклики r_ref_t на шок изменения r_uch_t

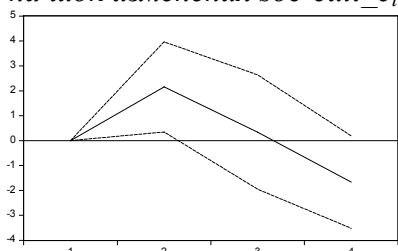


Рис. 16. Отклики $r_overnight_t$ на шок изменения r_uch_t

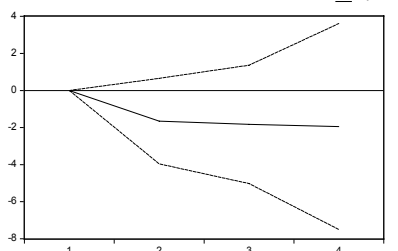


Рис. 17. Отклики r_dep_t на шок изменения $r_overnight_t$

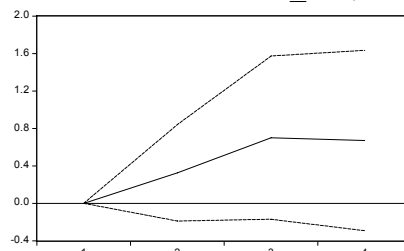
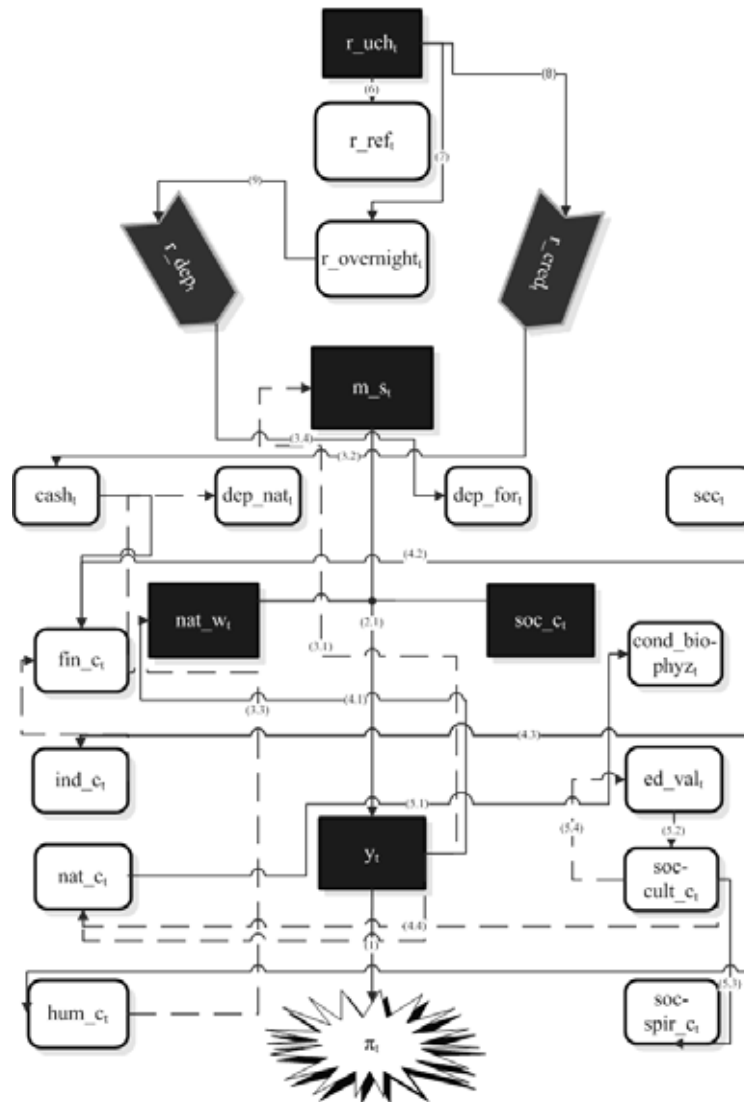


Рис. 18. Отклики r_cred_t на шок изменения r_uch_t



Примечание: в скобах приведены номера, соответствующие номерам поведенческих уравнений.

Схема 1. Структура процентного канала трансмиссионного механизма монетизации

национальной экономической системы в целом. Что проявляется в функциональной незначимости многих переменных в структуре поведенческих уравнений, фактическом отсутствии взаимосвязей между многими регрессорами, контентом социальной неразвитости и неэффективного использования капитализационных ресурсов. Последнее обстоятельство определило лаговость в вовлечении и воспроизводстве капитализационных и социализационных частных структур агрегатов.

Перспективами дальнейших исследований в этом направлении является анализ, сопутствующих процентному, каналов трансмиссионного механизмов монетизации — валютный, кредитный и канал ожиданий; теоретический, знаково-графический анализ экономического воспроизводства в контексте рассмотрения монетарной, капитализационной и социализационной составляющих и определение вида трехфакторной (с учетом факторов монетизации, капитализации и социализации национальной экономической системы) производственной модели типа Кобба-Дугласа.

Литература:

1. Бобух І. М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України: монографія / Ірина Миколаївна Бобух; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2010. — 372 с.
 2. Гриценко А. А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе // Методо-

логия, теория и практика социального анализа общества. — Выпуск 15. — С. 191—195.

3. Котова Ю.В. Методологічні передумови побудови моделі взаємозв'язку процесів монетизації, капіталізації та соціалізації національної економічної системи // Системи обробки інформації. — 2012. — 8 (106) — С. 243—244.

4. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. — К.; Національний банк України; Центр наукових досліджень, 2008. — 144 с.

5. Петрик О.І., Ніколайчук С.А. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні // Вісник НБУ. — 2006. — № 3. — С. 12—20.

6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2012 рік. Затверджено рішенням Ради Національного банку України від 26.04.2012 № 7 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://document.ua/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoyi-politiki-na-2012-rik-doc101575.html>

7. Положення про процентну політику Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=114668>

8. Dickey D.A., Fuller W.A. Distribution of the Estimators for the Autoregressive Time Series with a Unit Root // Journal of the American Statistical Association. — 1979. — № 74. — P. 427—431.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2013 р.

О. О. Горячка,

здобувач кафедри фінансів, Національний університет "Львівська політехніка"

МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНИХ КРЕАТИВНИХ КОЛЕКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

O. O. Goryachka,

Competitor of Finance Department, Lviv Polytechnica National University

STIMULATION METHODS OF INNOVATIVE CREATIVE COLLECTIVES' PERSONNEL BY INDUSTRIAL ENTERPRISES

Виякремено ключові особливості стимулювання персоналу інноваційних креативних колективів промислових підприємств, зважаючи на унікальні характеристики, високий рівень кваліфікації, талант, творчі здібності, інтелект їхніх учасників. Обґрунтовано, що для суб'єктів креативної діяльності пріоритетними є мотиви покликання та престижу, що зумовлює для них важливість задоволення потреб вищого рівня у саморозвитку, самовираженні, самоактуалізації, повазі, визнанні. Сформовано типологію методів стимулювання персоналу інноваційних креативних колективів за низкою істотних та незалежних ознак (змістом, формою, характером впливу, спрямованістю, формою дії, базою стимулювання), ідентифіковано ключові бази стимулювання (результати, компетентність, ринкову цінність працівників, рівень ризикованості рішень), систематизовано способи їхньої діагностики. Сформовано рекомендації щодо добору методів та баз стимулювання інноваційних креативних колективів залежно від форми їхнього організування.

The key features of personnel stimulation of innovative creative collectives of industrial enterprises are distinguished, having regard to unique descriptions, high level of qualification, talent, creative capabilities, intellect of their participants. Reasonably, that for the subjects of creative activity priority are reasons of calling and prestige, that predetermines for them importance of satisfaction of necessities of higher level in self-development, self-expression, self-actualization, respect, confession. The typology of methods of stimulation of personnel of innovative creative collectives is formed after the row of substantial and independent signs (by the table of contents, form, character of influence, orientation, form of action, base of stimulation), the key bases of stimulation (results, competence, market value of workers, level of risk decisions) are identified, the methods of their diagnostics are systematized. Recommendations are formed in relation to the selection of methods and base of stimulation of innovative creative collectives depending on a form their organization.

Ключові слова: інноваційний креативний колектив, метод стимулювання, база стимулювання, промислове підприємство.

Key words: innovative creative collective, method of stimulation, base of stimulation, industrial enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних мінливих та висококонкурентних умовах функціонування перед промисловими підприємствами постають проблеми утримання позицій на ринку, підвищення власної інвестиційної привабливості, забезпечення ресурсощадності та зростання ефективності діяльності. За наявності ресурсних обмежень вирішення вказаних проблем можливе на засадах продукування та реалізації нестандартних креативних управлінських рішень у різноманітних сферах, які генеруються персоналом інноваційних креативних колективів (ІКК) на підприємствах. ІКК можуть формуватись цілеспрямовано, а можуть виникати неформально на засадах спільних потреб та інтересів їхніх учасників. При цьому ІКК різних типів поєднує те, що вони зосереджують носіїв креативності — осіб, яким властиві нестандартне мислення, творчість, ерудованість, аналітичний склад розуму, стратегічне бачення, оригінальність ідей та думок, неспівпадність тиску авторитетів тощо. Учасники ІКК зазвичай формують інтелектуальний центр підприємства і у міру своїх характеристик потребують особливого ставлення з боку керівництва, специфічних методів стимулювання, які б розкривали інноваційний креативний потенціал таких працівників. Зважаючи на вищевик-

ладене, виникає необхідність у формуванні рекомендацій щодо добору адекватних і дієвих методів стимулювання персоналу ІКК.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми стимулювання креативного персоналу промислових підприємств викликають зацікавлення науковців та практиків. Так, Чушак-Голобородько А.М. наголошує, що у суб'єктів креативної діяльності порівняно з іншими працівниками є більш вираженими нематеріальні потреби, окрім цього, стимулювання таких працівників повинно ґрунтуватись на застосуванні персоналізованого підходу, індивідуального вивчення потреб, мотивів та спонукання до саморозвитку [1, с. 6, 17; 2].

Савицькою Н.В. ґрунтовно розглядаються проблеми управління креативним потенціалом промислових підприємств, в межах чого доведено необхідність розгляду цього типу управління у контексті конкретної функції менеджменту, що потребує послідовного виконання загальних функцій менеджменту (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання) [3, с. 6]. Таким чином доведено, що мотивування працівників креативного профілю є необхідною пере-

думовою успішного здійснення ними повноважень та функціональних обов'язків.

Інтелектуальні працівники продукують специфічний продукт — інноваційні ідеї, які можуть бути надалі втілені або невтілені у конкретні розробки, товари, технології тощо. З огляду на це оцінювання фахівців інтелектуальної праці та їх стимулювання є доволі складним завданням. На думку Зінов'єва І.Ф. та Нафієва Р.Е., виявлення об'єктивних критеріїв оцінювання таких працівників пов'язане насамперед із ідентифікуванням їх ціннісних установок (функціональних здібностей, загальних здібностей, підприємницької творчості, захопленості, автономності, стабільності, урівноваженості, подолання виклику). Критерії оцінювання фахівців у межах конкретного підприємства повинні охоплювати економічність (витрати на персонал), ефективність, результативність та спеціалізацію працівників [4, с. 78—81].

Михайлов М. (директор порталу rabota.ua) наголошує, що для висококваліфікованих кадрів, професіоналів високого класу, які здатні швидко та нестандартно вирішувати значний спектр проблем в організації, істотним є приналежність до успішного бізнесу компанії, яка володіє чіткою стратегією розвитку та цінує фахових працівників. За таких умов у креативних працівників виникає стимул працювати максимально продуктивно та віддано, щоб навіть у складних кризових умовах менеджери не були зацікавлені у пошуку на їх місце більш результативних підлеглих. Окрім цього, криза ґрунтовно вплинула на очікування щодо зарплатних пропозицій, які на ринку в останні роки практично не змінюються, але для талановитих працівників роботодавці пропонують спеціальні пропозиції, оскільки такі люди є найбільш цінними для компаній у періоди стагнації [5, с. 30]. Вищезазначене свідчить про те, що фахові, талановиті працівники формують інтелектуальне ядро будь-якого підприємства, що і вимагає специфічних підходів до стимулювання їхньої діяльності.

На жаль, у сучасних умовах підтримка з боку компанії талановитих працівників є недостатньо відчутною. Так, опитування експертами консалтингової компанії "McKinsey" 6000 керівників 50 найбільших корпорацій США засвідчило, що лише 3% керівників були задоволені підтримкою талановитих кадрів у їхній компанії та їхнім кар'єрним зростанням [6, с. 119].

Іванова І.В. наголошує, що успіх та результативність функціонування підприємства на ринку значною мірою визначається характеристиками його менеджерської команди, котра покликана приймати управлінські рішення в усіх функціональних сферах та забезпечувати зростання ринкової вартості й конкурентоспроможності підприємства. Якісний та професійний склад менеджерів безпосередньо пов'язаний із системою стимулювання їхньої праці [7, с. 579—581]. Зважаючи на те, що керівники різних напрямів часто об'єднуються у комітети з вирішення різноманітних нестандартних проблем, формуючи інноваційні креативні колективи, то щодо них слід використовувати найбільш дієві методи мотивування.

У літературі існує велика різноманітність методів мотивування персоналу. Зокрема, у праці [8, с. 91—95] методи мотивування класифіковано на економічні та нематеріальні, прямі та непрямі, індивідуальні та колективні. Більш розширена класифікація розглянута Івановою І.В., яка пропонує виокремлювати такі методи мотивування: за потребами (матеріальні, нематеріальні), за суб'єктами інтересів (індивідуальні, колективні, громадські), за спрямованістю (заохочувальні, блокуючі), за тривалістю (короткотермінові, довготермінові) [7, с. 579—581]. Ґрунтуючись на вказаному переліку методів мотивування, можна підібрати найбільш результативні для персоналу інноваційних креативних колективів.

Аналіз літературних джерел за проблемою свідчить, що зважаючи на особливі характеристики персоналу

інноваційних креативних колективів, їхні учасники потребують використання специфічних методів стимулювання, оскільки йдеться про найбільш цінних працівників компанії.

ЦІЛІ СТАТТІ

Зважаючи на результати аналізу теорії та практики, ціллю статті є формування типології методів та баз стимулювання персоналу інноваційних креативних колективів та формування рекомендацій щодо добору найбільш дієвих та ефективних методів залежно від особливостей формування ІКК.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Виконані дослідження дозволяють стверджувати, що методи стимулювання ІКК — це прийоми і способи спонукання персоналу таких колективів до вирішення нестандартних проблем підприємства та пошуку шляхів організаційного розвитку. Зважаючи на те, що учасниками ІКК є зазвичай найбільш талановиті, кваліфіковані, фахові, компетентні, інтелектуальні, ерудовані, творчі працівники, то і мотивування їхньої діяльності характеризується певними особливостями, зокрема такими.

1. Для працівників ІКК ключовими мотивами їхньої діяльності є мотиви покликання (передбачають прагнення до самореалізації, саморозвитку, самовираження, самоповаги, важливості використання власних талантів та здібностей, творчості) та мотиви престижу (характеризують важливість залучення до вирішення складних організаційних проблем, доводять цінність та унікальність працівника, значущість виконуваних робіт, участь в управлінні тощо), а не мотиви забезпечення (пов'язані із матеріальними інтересами).

2. Відповідно до ієрархії потреб А. Маслоу, пріоритетними потребами для персоналу ІКК здебільшого є потреби вищого рівня (соціальні потреби, потреби у повазі, у самоствердженні та реалізації), навіть незважаючи на неналежний рівень задоволення первинних потреб (фізіологічних та безпеки і захищеності). Варто зауважити, що для працівників, які характеризуються високим рівнем трудоголізму та любові до своєї роботи, умови праці та рівень заробітної плати зазвичай не є ключовими стимулами, хоча можливі і винятки.

3. Ключовою потребою вищого рівня у персоналу ІКК є потреба у самоактуалізації, яка передбачає прагнення індивіда до творчості, реалізації потенціалу та пошуку гідного місця у житті.

4. Мотивування працівників ІКК повинно ґрунтуватися на персоніфікованому і колективному підходах одночасно, зважаючи на унікальні характеристики осіб, які поєднуються у певний ІКК.

5. Зважаючи на те, що робота персоналу ІКК є творча, інтелектуалізована, пошукова, високо ризикова, нестандартна, пов'язана із продукуванням інноваційних ідей та рішень, то і результат такої роботи може бути відтермінований часовим лагом, що слід враховувати при оцінюванні діяльності ІКК та стимулюванні їх персоналу.

6. Методи мотивування ІКК істотно залежатимуть від форми його утворення, категорії залучених працівників, місця ІКК у структурі управління, складності та характеру вирішуваних завдань, постійності функціонування ІКК тощо.

Вивчення теорії та практики за проблемою дає змогу сформулювати типологію методів стимулювання персоналу ІКК (табл. 1). У межах цієї типології для стимулювання ІКК найбільш істотно цінністі мають методи, виокремлені за базою стимулювання, оскільки вони передбачають не лише традиційні підходи до надання стимулів за результати виконаних робіт, але й охоплюють варіанти стимулювання за унікальністю компетентностей працівників, їхню ринкову цінність та ризиковість діяльності.

Таблиця 1. Типологія методів стимулювання персоналу ІКК

Типологічні ознаки	Типи методів	Коротка характеристика методів
1. За змістом	Матеріальні	Включають різноманітні форми (відрядну, почасову, комісійну, комбіновану) та системи оплати праці, премії, надбавки, доплати, фінансування соціальних пакетів, компенсаційні виплати, фінансування освітніх програм, цільові допомоги, цінні подарунки тощо
	Нематеріальні	Подяки, грамоти, медалі, ордени, умови праці, залучення до управлінських процесів, висвітлення досягнень у засобах масової інформації
2. За формою	Грошові	Грошові виплати у формі основної та додаткової заробітної плати, готівкові гроші без облікування, грошові допомоги
	Негрошові	Подарунки, сертифікати, цінні папери, індивідуальний кабінет, авто, мобільний зв'язок, технічне та програмне забезпечення, опціони
3. За характером впливу	Прямі	Основна і додаткова заробітна плата, подяка, грамота, особисті привітання, індивідуальний кабінет тощо
	Непрямі	Корпоративний мобільний зв'язок, необмежений доступ до Інтернету, імідж та репутація підприємства, сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі
4. За спрямованістю	Індивідуальні	Персоналізовані посадові оклади, премії, надбавки, доплати, бонусні системи, подяки, матеріальні допомоги тощо
	Колективні	Розподіл прибутку між працівниками компанії, преміювання на засадах різноманітних систем (Скенлона, Раккера, за коефіцієнтами трудової участі), програми пенсійного забезпечення працівників компанії
5. За формою дії	Активізуючі	Усі позитивні стимули (зростання заробітної плати, додаткові виплати, просування за ієрархією, створення можливостей для навчання, покращання умов праці тощо)
	Блокуючі	Дестимули (догани, штрафи, депреміювання, зменшення заробітної плати, пониження за посадою, ліквідація пільг)
6. За базою стимулювання*	Методи стимулювання за результати	Передбачають стимулювання персоналу ІКК за конкретні результати (зменшення браку, підвищення конкурентоспроможності продукції, вирішення проблем із неплатоспроможністю, розроблення інноваційного маркетингового комплексу, успішну реалізацію інвестиційного проекту)
	Методи стимулювання за компетентності	Мають на меті стимулювання праці учасників ІКК за їхні унікальні компетентності (креативність, інноваційність, нестандартність мислення, ерудованість, інтелект, професійність тощо)
	Методи стимулювання за ринкову цінність	Грунтуються на встановленні оплати праці на підставі ринкової вартості вузькоспеціалізованих профільних фахівців, особливо в умовах кадрового «голоду»
	Методи стимулювання за ризик	Передбачають стимулювання за успішну реалізацію високоризикових венчурних проектів

* Примітка: запропоновано автором саме для стимулювання учасників ІКК.

База стимулювання в межах діяльності ІКК потребує належного оцінювання та ідентифікування. Як стверджують науковці, відсутність оцінювання певних аспектів діяльності працівників чинить демотивуючу дію [9, с. 84; 10; 11]. Виконані дослідження дали змогу систематизувати перелік способів діагностики виокремлених баз стимулювання учасників ІКК (рис. 1).

Для діагностики результатів діяльності ІКК як бази стимулювання їхніх учасників можуть використовуватись такі способи.

1) Фактологічний спосіб. Передбачає фактичне ознаявлення із результатами діяльності ІКК на засадах безпосереднього вивчення, замірів, аналізування, дослідження, перерахунку тощо.

2) Спосіб балансових комісій. Грунтується на створенні на підприємствах спеціальних балансових комісій, які за результатами звітних періодів оцінюють діяльність ІКК та інших підрозділів підприємства.

3) Спосіб оцінки досягнення цілей. Має на меті порівняння встановлених перед ІКК цілей та досягнутих результатів.

4) Спосіб економічної ефективності (витратно-результативний). Передбачає вивчення не лише результатів діяльності ІКК, але й їх порівняння із витратами на роботу таких колективів.

5) Документально-реєстраційний спосіб. Грунтується на документальній фіксації результатів ІКК та їхнього аналізу.

6) Досвідний спосіб. Тісно пов'язаний із досвідом суб'єктів оцінювання та їхніми міркуваннями щодо кількісних і якісних характеристик діяльності ІКК.

7) Статистичний спосіб. Полягає у статистичному облікуванні результатів ІКК у хронологічному ракурсі, дослідженні тенденцій, чинників тощо.

8) Аналоговий спосіб. Передбачає порівняння результативності ІКК із показниками діяльності інших ІКК.

Зважаючи на те, що учасники ІКК зазвичай є унікальними особистостями, талановитими працівниками та висококваліфікованими фахівцями, то все більшого поширення набуває їхнє стимулювання за наявні компетентності. Варто зауважити, що креативну діяльність не можна оцінити на засадах ритмічності, безперервності здійснення, перманентної результативності, адже інноваційні ідеї та рішення виникають несистематично. Тому оцінювання діяльності учасників ІКК на засадах компетентнісного підходу є більш виправданим у порівнянні із результативною базою. Ключовими способами діагностування компетентностей учасників ІКК є:

1) спосіб анкетування.

Передбачає цільовий збір даних про знання, навик, уміння, здібності працівників за допомогою спеціального опитувальника у формі анкети;

2) спосіб "360 градусів". Має на меті збір даних про дії та кваліфікацію працівника у конкретних робочих ситуаціях від його колег, подальше оброблення отриманої інформації з метою формування висновків про рівень компетентності працівника;

3) тестування. Грунтується на виявленні потенціалу працівника на засадах проведення комплексного або вузькоспеціалізованого (кваліфікаційного, психологічного, фізіологічного) тестування;

4) спосіб центрів оцінки. Полягає у залученні зовнішніх або внутрішніх центрів оцінювання, які за певними критеріями оцінюють діяльність учасників ІКК та відстежують розвиток їхніх особистісних характеристик;

5) імітаційний спосіб. Має на меті оцінювання кваліфікації та здібностей учасників ІКК в певних нестандартних змітованих умовах та ідентифікування їхніх можливостей у складних для підприємства ситуаціях;

6) конкурсний спосіб. Грунтується на одночасному виконанні вставленого завдання різними членами ІКК на конкурсних засадах та порівняння їхніх результатів й інноваційних ідей;

7) атестаційний спосіб. Передбачає здійснення періодичної атестації учасників ІКК з метою встановлення рівня їхнього кваліфікаційного прогресу;

8) спосіб неформального інформування. Полягає у зборі інформації про характеристики працівника через неформальні канали;

9) еталонний спосіб. Полягає у порівнянні характеристик учасника ІКК з ідеальними критеріями, якими він повинен володіти для розв'язання встановлених завдань;

10) біографічний спосіб. Ґрунтується на ретельному вивченні біографії працівника, його кар'єрних досягнень, здобутих навиків, знань, освіти, підвищення кваліфікації;

11) спосіб графічного профілю. Передбачає побудову графічної схеми характеристик працівника, яка відображає найбільш виражені та недосконалі компетентності.

В умовах дефіциту на ринку працівників певних рідкісних та унікальних професій виникли системи їхнього стимулювання на засадах ідентифікування ринкової цінності або вартості персоналу. Оскільки суб'єкти креативної діяльності, які продукують інноваційні ідеї у різноманітних сферах функціонування підприємства, належать до категорії найбільш талановитих фахівців, то за ними на ринку можуть влаштувати "полювання" хедхантери та пропонувати їм більш вигідні умови співпраці. До способів ідентифікування ринкової цінності працівників креативної діяльності належать:

1) спосіб ринкового моніторингу. Ґрунтується на дослідженні пропозицій на ринку щодо умов співпраці із суб'єктами креативної діяльності;

2) спосіб аналогій. Полягає у вивченні досвіду систем стимулювання креативних працівників на інших підприємствах ідентичного профілю;

3) спосіб конкурентного аналізу. Має на меті здійснення попарного порівняння характеристик та умов співпраці і стимулювання працівників унікальних професій на ринку;

4) спосіб еталону. Передбачає порівняння пропозицій щодо стимулювання із критеріями претендентів на посади та еталонними вимогами підприємства до працівників-інноваторів;

5) спосіб рекрутингового експертного оцінювання. Ґрунтується на встановленні цінності працівників рекрутинговими агентствами;

6) спосіб обмеженості пропозиції. Полягає в оцінюванні пропозиції працівників унікальних професій на ринку та встановленні умов стимулювання залежно від рівня дефіциту претендентів на вакантні посади.

З огляду на те, що учасники ІКК покликані приймати інноваційні рішення, продукувати нові нестандартні ідеї та реалізовувати їх, їхня діяльність належить до категорії ризикованої. Це дає змогу стимулювати працівників за ризик, тобто чим ризиковіші та водночас успішні, прибуткові рішення приймаються та реалізуються членами ІКК, тим на вищий рівень стимулювання вони можуть претендувати. До способів діагностування ризику діяльності як бази стимулювання персоналу ІКК належать:

1) спосіб імовірності реалізації рішень. Ґрунтується на ідентифікуванні рівня ймовірності успішного реалізування інноваційного рішення;

2) експертний спосіб. Передбачає залучення експертів до оцінювання перспективності та ресурсної складності реалізації розроблених інноваційних заходів учасниками ІКК;

3) спосіб ціни ризиків. Полягає у встановленні вартісних втрат при виникненні потенційних ризиків за умови неуспішної реалізації інноваційних заходів та проектів;

4) імітаційне моделювання. Має на меті імітування процесу реалізації розроблених інноваційних заходів з метою ідентифікування рівня ризиковості;

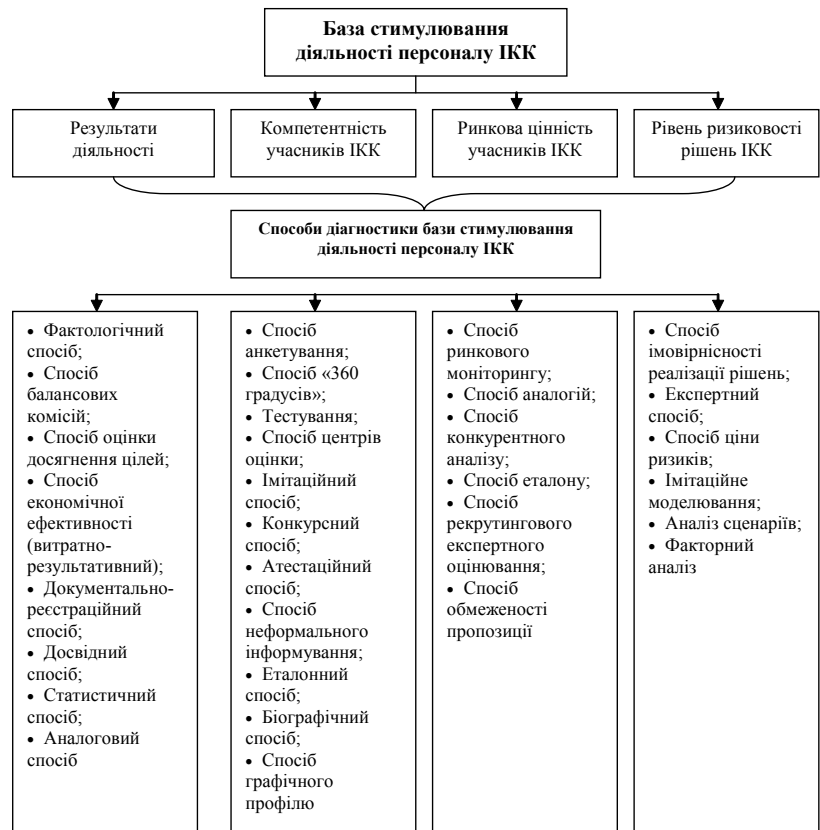


Рис. 1. Способи діагностики баз стимулювання учасників ІКК*

Джерело: сформовано автором.

5) аналіз сценаріїв. Ґрунтується на розгляді оптимістичного, песимістичного та нейтрального сценарію розвитку подій при виконанні креативних рішень учасників ІКК;

6) факторний аналіз. Передбачає дослідження факторів ризику, що потенційно можуть вплинути на результати реалізації інноваційних рішень.

Як свідчать виконані дослідження, ІКК можуть формуватись за допомогою різноманітних організаційних форм, а саме [12]:

— тимчасові комітети (антикризові комітети, гуртки з оптимізування витрат, ліквідації браку, виходу із кризи неплатоспроможності, конкурсні комісії тощо);

— постійно-діючі комітети (гуртки якості, балансові комісії, бюджетні комітети, комітети з організаційного розвитку та організаційних змін);

— відокремлені підрозділи підприємства (креативний відділ, інноваційний центр, венчурний відділ, інформаційно-аналітичний відділ, відділ з організаційного розвитку);

— зовнішні агентські групи (фахівці консалтингових, інжинірингових, юридичних, аудиторських агенцій).

Кожна організаційна форма утворення ІКК зумовлює необхідність добору найбільш ефективних та дієвих методів стимулювання їхніх учасників, що дало змогу сформулювати пропозиції у цій сфері (табл. 2).

ВИСНОВКИ

Виконані дослідження дають змогу констатувати, що ІКК формуються на засадах залучення талановитих, творчих, високофахових, інтелектуальних працівників, що визначає пріоритетність їхніх мотивів та потреб, а також зумовлює добір найбільш дієвої бази стимулювання на засадах належного діагностування у цій сфері. Крім цього, стимулювання учасників ІКК повинно ґрунтуватись одночасно на застосуванні персоналізованого і колективного підходів та істотно залежить від форми

Таблиця 2. Приоритетні бази та методи стимулювання учасників ІКК за різних форм їхнього утворення

Форми утворення ІКК	Пріоритетна база стимулювання	Ключові методи персоналізованого стимулювання	Ключові методи колективного стимулювання
Тимчасові комітети	Рівень ризикованості	<ul style="list-style-type: none"> Премії за індивідуальні раціоналізаторські пропозиції; Доплати за розширення зони обслуговування, виконання додаткових робіт, роботу у нічний та вечірній час; Надбавки за високу професійну майстерність, досягнення; Гнучкі робочі графіки; Подяки, грамоти, особисті привітання; Разові цільові допомоги, цінні подарунки тощо 	<ul style="list-style-type: none"> Розподіл преміального фонду на засадах коефіцієнта трудової участі; Балансова система розподілу преміального фонду; Пропорційний розподіл преміального фонду; Оплата праці учасників ІКК з урахуванням коефіцієнта вартості праці; Метод преміювання за системою Раккера (на основі отриманої економії, яка розподіляється порівно між працівниками та компанією)
Постійно діючі комітети	Результати діяльності	<ul style="list-style-type: none"> Доплати за розширення зони обслуговування та виконання додаткових робіт; Премії за виконання встановлених завдань; Подяки, грамоти, висвітлення інформації про успіхи в ЗМІ; Разові компенсації відпочинку, навчання, проїзду 	<ul style="list-style-type: none"> Розподіл преміального фонду, сформованого на засадах досягнутої економії або зростання доходів з урахуванням пропорційних чи непропорційних підходів; Безтарифна система оплати праці (за результати); Балансова система розподілу преміального фонду
Відокремлені підрозділи підприємства	Компетентності учасників ІКК	<ul style="list-style-type: none"> Контрактна форма оплати праці з урахуванням рівня компетентності працівників ІКК; Участь у акціях, опціони на акції, віртуальні опціони, фантом-акції; Метод трейдів (ранжирування посад); Метод преміювання за системою Роуена (залежить від зростання продуктивності праці працівника); Метод «Нау-Points» (ґрунтується на визначенні вартості виконуваних робіт); Метод Меррика (оплата праці залежить від рівня та успішності виконання завдань); Медичне страхування, безкоштовне або пільгове харчування; Фінансування кредитів чи споживчих позик працівників; Оплата навчання та підвищення кваліфікації; Створення сприятливих умов праці у сфері соціально-психологічного клімату та матеріально-технічної бази; Гнучкі робочі графіки; Метод «банку неробочих днів» 	<ul style="list-style-type: none"> Участь у розподілі дивідендного фонду; Преміювання за підсумками роботи; Оплата вартості колективних тренінгів, стажувань, навчальних поїздок, відпочинку; Корпоративний мобільний зв'язок для членів ІКК; Програми недержавного пенсійного забезпечення; Імідж та репутація підприємства
Зовнішні агентські групи	Ринкова цінність учасників ІКК	<ul style="list-style-type: none"> Контрактний метод роботи із встановленням індивідуальних умов оплати праці з урахуванням цінності учасника ІКК; Подарункові сертифікати 	<ul style="list-style-type: none"> Договірна вартість наданих послуг та виконаних робіт групи зовнішніх фахівців із визначеними або невизначеними умовами розподілу

утворення ІКК на підприємстві. Наведені положення дали змогу розробити рекомендації щодо добору баз та методів стимулювання відповідно до особливостей організування діяльності ІКК.

Перспективами подальших досліджень за проблемою є розроблення положень із контролювання діяльності ІКК.

Література:

1. Чушак-Голобородько А.М. Мотивування суб'єктів креативної діяльності в системі менеджменту машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяль-

ності) / А.М. Чушак-Голобородько. — Львів, 2013. — 25 с.

2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та методичні положення з формування системи мотивування суб'єктів креативної діяльності на промислових підприємствах / О.Є. Кузьмін, А.М. Чушак-Голобородько // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 3. — С. 99—110.

3. Савицька Н.В. Управління креативним потенціалом промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н.В. Савицька. — Львів, 2012. — 23 с.

4. Зінов'єв І.Ф. Критерії оцінки фахівця на ринку інтелектуальної праці / І.Ф. Зінов'єв, Р.Е. Нафіїв // Держава та регіони. Серія: "Економіка та підприємництво". — 2006. — № 1. — С. 77—80.

5. Михайлов Н. Осень замешений // Експерт. Український деловий журнал. — 2009. — № 34(225). — С. 30.

6. Кулик Ю.Є. Професійний розвиток менеджерів як стратегія управління персоналом у міжнародному бізнесі / Ю.Є. Кулик // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 8 (74). — С. 116—123.

7. Іванова І.В. Професіоналізація менеджменту: [монографія] / І.В. Іванова. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 695 с.

8. Кузьмін О.Є. Система корпоративного управління: формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування): [монографія] / О.Є. Кузьмін, А.М. Дідик, О.Г. Мельник, О.В. Мукан.; за заг. ред. д.е.н., проф. О.Є. Кузьміна. — Львів: "Тріада плюс", 2008. — 369 с.

9. Ситнік О.Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О.Д. Ситнік, О.А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 11 (77). — С. 84—87.

10. Ананьев В.Г. Психология педагогической оценки / В.Г. Ананьев. — М., 1980. — 216 с.

11. Афонін А.С. Основи мотивації праці: організаційно-економічні аспекти. — К.: Наукова думка, 2002.

12. Кузьмін О.Є. Сутність та типологія креативних колективів на промислових підприємствах / О.Є. Кузьмін, О.О. Горячка // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". — Львів: Видавництво НУ "Львівська політехніка", 2011. — № 714. — С. 22—27.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2013 р.

О. О. Мосін,
аспірант кафедри менеджменту виробничої сфери,
Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпропетровськ

ІННОВАТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ КОМПЛЕКСНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

A.A. Mosin,
post-graduate student of the Industrial sphere management department, State HEE "National mining university"

THE ECONOMY INNOVATIZATION BY MEANS OF INTEGRATED IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS

У статті викладена характеристика інноваційно активних підприємств країн Європейського Союзу. Аналізується структура інноваційно активних підприємств України. Обґрунтовується необхідність комплексного впровадження інновацій промисловими підприємствами України.

In article the characteristic of innovatively active enterprises of the countries of the European Union is stated. The structure of innovatively active enterprises of Ukraine is analyzed. Need of integrated implementation of innovations for the industrial enterprises of Ukraine is proved.

Ключові слова: інноватизація, комплексність, впровадження інновацій, технологічні та нетехнологічні інновації.

Key words: innovatization, integration, implementation of innovations, technological and nontechnological innovations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інноваційний розвиток економіки дозволяє використати прихований потенціал розвитку промислових підприємств. Інтелектуальні та технологічні трансформації потребують постійного продовження досліджень. Теоретичні положення вимагають переосмислення та збагачення досвідом практичних рішень.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Визначення сутності інновацій та інноваційного розвитку є предметом дискусії вітчизняних та іноземних науковців. Цим питанням у своїх працях займалися такі вітчизняні та іноземні вчені: І.В. Федулова, Н.І. Чухрай, М.І. Іванова, І.В. Новікова, А.В. Шевченко, Ю.Г. Левченко, Т.О. Соболева, Ж.М. Жигалкевич, Н.К. Васильєва, М.П. Хмара, Т.С. Медведкін, А. Маршалл, Й. Шумпетер, М. Вебер, Б. Санто, П. Друкер.

Слід зауважити, що єдиного підходу до вирішення цих завдань не існує. Так, А.В. Шевченко розуміє під інновацією "новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію, послуги, а також соціальні та організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру, які при практичному використанні поліпшують структуру та якість виробництва, соціальної сфери, а також покращують фінансовий стан підприємства" [6, с. 5].

Ю.Г. Левченко трактує інновації як "нові та вдосконалені продукти, послуги або процеси, які впроваджуються шляхом зміни об'єкта управління з метою отримання економічного, соціального, екологічного та інших видів ефекту" [3, с. 8].

Т.О. Соболева пропонує розуміти інновацію як "новину, впроваджену у практику або реалізовану на ринку в результаті процесу створення, розробки та комерціалізації нового продукту, технології, методу або процесу, з метою більш повного задоволення потреб споживачів, що комплексно враховують принципи як об'єктного, так і процесного підходів до її визначення" [4, с. 5].

М.І. Іванова розглядає інноваційне кооперування підприємств як перспективний напрямок розвитку галузей промисловості України. На думку вченої, інноваційна кластеризація у цьому контексті вимагає особливої державної підтримки [2, с. 156].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Цілями статті є дослідження структури інноваційно активних підприємств країн Європейського Союзу; обґрунтування необхідності комплексного впровадження інновацій інноваційно активними промисловими підприємствами України.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Питання дослідження інноваційного розвитку є досить актуальним у іноземних країнах. Передусім, слід зазначити практику країн Європейського Союзу, де з цією метою застосовується "Керівництво Осло" ("Oslo Manual"), де вказані рекомендації щодо аналізу та збору даних стосовно інноваційного розвитку. Статистичне врахування інновацій вимагає чіткої стандартизованої класифікації. Ця класифікація вдосконалюється новими виданнями "Керівництво Осло". Так, перше видання було присвячено особливостям статистичної обробки змісту комплексного явища інноваційного процесу. Друге видання пропонувало конкретні рекомендації щодо визначення та класифікації інновацій, спираючись на врахування технологічних інновацій (продуктових та процесних), а також окреслюючи наявність дискусії стосовно організаційних інновацій. У третьому виданні "Керівництво Осло" була вдосконалена класифікація інновацій, яка застосовується для статистичного збору даних у країнах Європейського Союзу. Згідно з цією концепцією інновації розподіляються на [9, с. 10—11]:

- продуктові;
- процесні;
- організаційні;
- маркетингові.

Продуктові та процесні інновації мають технологічний характер, а організаційні та маркетингові — нетехнологічний. Комісія Eurostat відповідно до програми європейського інноваційного дослідження CIS (Community Innovation Survey) надає такі статистичні дані щодо інноваційно активних підприємств, проілюстровані на рис. 1, за видами економічної діяльності відповідно до статистичної номенклатури видів економічної діяльності Європейського Союзу NACE (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community): гірничо-промисловість та кар'єрні роботи; виробництво; постачання електроенергії, газу, пару, повітря; водопостачання, каналізація, управління відходами, діяльність з відновлення; оптова торгівля, крім автомобілів та мотоциклів; транспортування та збереження; видавнича діяльність; телекомунікації; комп'ютерне програмування, консультування та пов'язані з цим діяльності; сфера інформаційних послуг; фінансова та страхова діяльність; архітектурна та інженерна діяльність.

Загальною тенденцією для країн ЄС є домінування інноваційно активних підприємств, які комплексно впроваджують технологічні інновації (продуктові і процесні) та нетехнологічні інновації (організаційні та маркетингові). Їх кількість складає 50,8% від загальної сукупності європейсь-

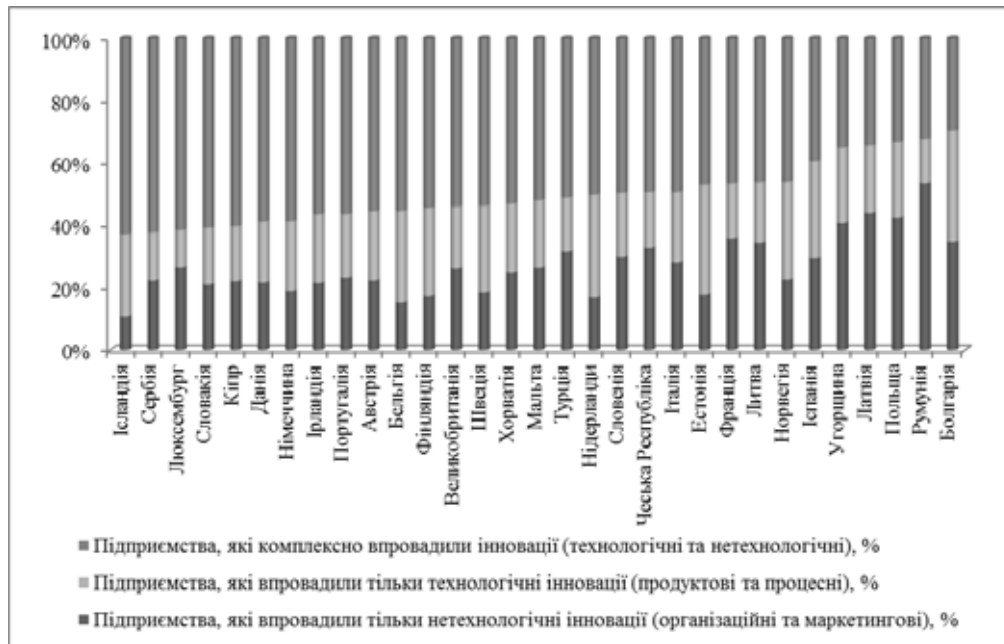


Рис. 1. Структура інноваційно активних підприємств країн Європейського Союзу, 2010 р.

ких інноваційно активних підприємств. Натомість, кількість підприємств, які впроваджують тільки технологічні або нетехнологічні інновації дорівнює лише 22,5 % та 26,7% відповідно. Винятком з цієї тенденції є Болгарія, Латвія, Угорщина, Польща та Румунія. У цих країнах переважають інноваційно активні підприємства, які впроваджують тільки нетехнологічні інновації.

У доповіді Державної служби статистики "Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008—2010 років (за міжнародною методологією)" міститься інформація стосовно інноваційно активних підприємств України, (табл. 1).

Порівнюючи статистичну інформацію відносно структури інноваційно активних підприємств Європейського Союзу та України, зауважимо, що серед інноваційно активних підприємств України домінуючу позицію займають підприємства, які впроваджують тільки нетехнологічні інновації (53,3%). Натомість, підприємства, які впроваджують одночасно технологічні та нетехнологічні інновації складають лише 25,2% від загальної кількості інноваційно активних підприємств. Така риса економіки зближує Україну з вказаними вище державами ЄС, що є винятком із загальної тенденції інноваційного розвитку (Болгарія, Латвія, Угорщина, Польща та Румунія).

З метою аналізу сутності процесів, які супроводжують інноваційний розвиток підприємств країн ЄС, застосуємо коефіцієнт кореляції R , розрахований у програмному середовищі MS Excel, складає 0,79, що свідчить про сильний прямий зв'язок між вказаними показниками. Відтак, проведемо економічний аналіз визначеної кореляції показників комплексного впровадження технологічних та нетехнологічних інновацій та рівня інноваційної активності підприємств у різних країнах. Збільшенню першого показника відповідає збільшення другого, що за умови прийняття концепції інноваційного розвитку як стратегії державного управління, призводить до інноватизації економіки країни.

Коефіцієнт кореляції (R), розрахований у програмному середовищі MS Excel, складає 0,79, що свідчить про сильний прямий зв'язок між вказаними показниками. Відтак, проведемо економічний аналіз визначеної кореляції показників комплексного впровадження технологічних та нетехнологічних інновацій та рівня інноваційної активності підприємств у різних країнах. Збільшенню першого показника відповідає збільшення другого, що за умови прийняття концепції інноваційного розвитку як стратегії державного управління, призводить до інноватизації економіки країни.

Стаття 3 пункт 1 Закону України "Про інноваційну діяльність" визначають головною метою державної інноваційної політики створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпе-

Таблиця 1. Структура інноваційно активних підприємств України, 2010 р.

Підприємства, які впровадили тільки нетехнологічні інновації (організаційні та маркетингові), %	Підприємства, які впровадили тільки технологічні інновації (продуктові та процесні), %	Підприємства, які комплексно впровадили технологічні та нетехнологічні інновації, %	Питома вага інноваційно активних підприємств, %
53,3	21,4	25,2	21

чення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції [1].

Інноваційна діяльність підприємства є спрямованою на досягнення конкретних результатів, здійснюється підприємствами з певною метою та мотивами. Мотиви підприємства визначають рушійні сили інноваційного розвитку, мета може стосуватися продуктів, ринків, ефективності, якості. Третє видання "Керівництво Осло" визначає фактори, які формують сутність мети і результатів інновацій. Ці фактори можуть охоплювати понад один тип інновацій. Перейдемо від макросередовища до макрорівня та розглянемо у цьому контексті машинобудівну галузь промисловості України відповідно до рекомендацій "Керівництво Осло" [9, с. 106—108]. Емпіричний аналіз виявив типи інновацій, необхідні для досягнення результатів інноваційної діяльності підприємства галузі важкого машинобудування, які наведені на рисунку 3.

Наведена на рисунку 3 інформація демонструє зв'язок між результативністю інноваційної діяльності та різними ти-

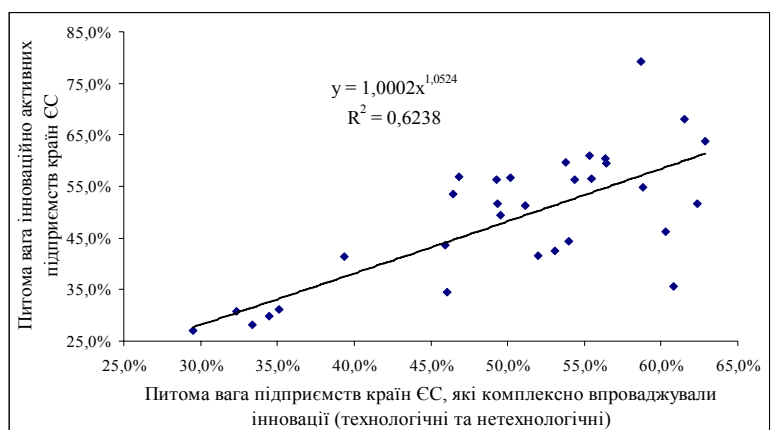


Рис. 2. Взаємозв'язок впровадження технологічних та нетехнологічних інновацій та рівня інноваційно активних підприємств ЄС

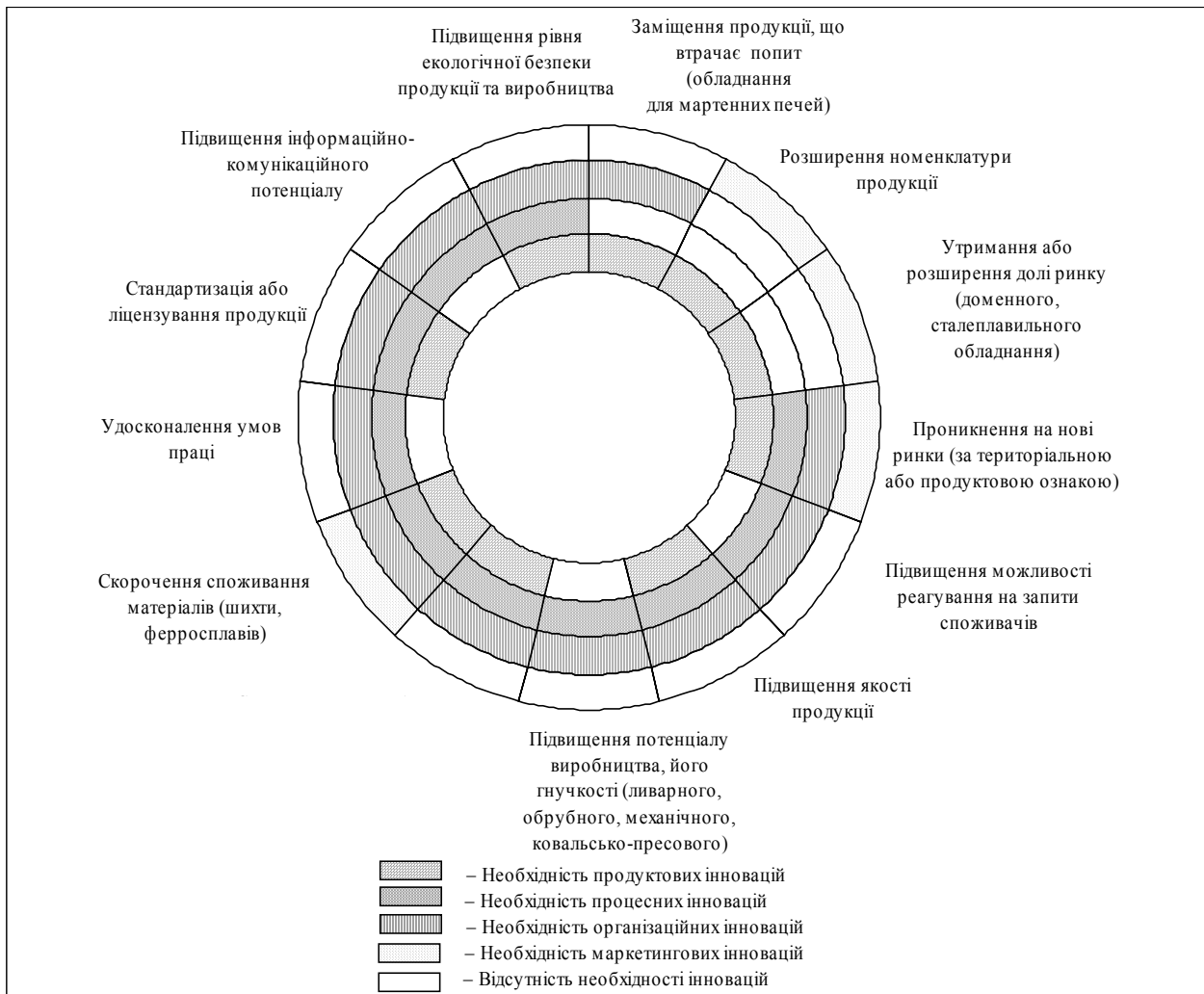


Рис. 3. Типи інновацій, необхідні для досягнення результатів інноваційної діяльності підприємства галузі важкого машинобудування

пами інновацій. Отримання результатів та досягнення мети інноваційних заходів, відповідно до цих факторів, стосується необхідності комплексного впровадження інновацій.

ВИСНОВКИ

Практичною цінністю дослідження є обґрунтування необхідності комплексного впровадження технологічних (продуктових та процесних) і нетехнологічних (організаційних та маркетингових) інновацій, що є перспективним напрямом розвитку підприємств України.

Такий характер інноваційного розвитку забезпечує збалансований характер трансформації внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Відбувається зміцнення індустріально-виробничої бази та розширення номенклатури підприємства, яке супроводжується прогресивними засобами організації господарських процесів підприємства і сучасними маркетинговими концепціями. Підприємство стає більш стійким до впливу дифузії інновацій (поширення первісних інновацій між підприємствами галузі), оскільки не концентрується на окремих групах інновацій, а впроваджує їх комплексно.

Науковою новизною дослідження є виявлення зв'язку між комплексним впровадженням технологічних (продуктових та процесних) та нетехнологічних (організаційних та маркетингових) інновацій та рівнем інноваційно активних підприємств у різних європейських країнах.

Дослідження комплексного впровадження інновацій промисловими підприємствами України має суттєві перспективи подальшого розвитку.

Література:

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. — Режим доступу: URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

2. Іванова М.І., Мосін О.О. Інноваційна кластеризація через організацію економічних об'єднань / М.І. Іванова, О.О. Мосін // Інноваційно-інвестиційна політика сталого розвитку регіонів України: від теорії до практики: колективна монографія в двох томах. Т. 2 / під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. — Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. — С. 151—161.

3. Левченко Ю.Г. Управління інноваціями на підприємствах харчової промисловості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)" / Ю.Г. Левченко. — К., 2007. — 23 с.

4. Соболева Т.О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Т.О. Соболева. — К., 2008. — 20 с.

5. Соловійов В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (синергетические эффекты инноваций): монографія / В.П. Соловійов. — Київ: Фенікс, 2006. — 560 с.

6. Шевченко А.В. Організаційно-економічний механізм управління перспективним розвитком інноваційної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація та управління підприємствами" / А.В. Шевченко. — К., 2006. — 20 с.

7. Статистика науки та інновацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

8. Database — Eurostat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

9. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition. — OECD/EQ, 2005. — 164 p.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2013 р.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ

G. S. Zaiats,

PhD student of Institute of Economics of Natural Resources and sustainable development of the NAS of Ukraine

STATE REGULATION OF STAFFING EDUCATIONAL SPHERE IN UKRAINE: DIRECTIONS OF MODERNIZATION

У статті розглянуто проблеми державного регулювання кадрового забезпечення освітньої сфери України. Визначено напрями та механізм його модернізації в умовах соціально-економічної нестабільності.

The article is considered the problem of state regulation and staffing educational sphere in Ukraine. Defined the directions and the mechanism of its modernization in terms of socio-economic instability.

Ключові слова: державне регулювання, соціогуманітарна сфера, кадрове забезпечення, освітній рівень.

Key words: State regulation, socio-humanitarian sphere, staffing, educational level.

ВСТУП

В Україні в освітній сфері зосереджено потужний кадровий потенціал, що забезпечує її розвиток як важливої сфери економічної діяльності та соціальної цінності, що створює умови для професійної свободи кожного члена суспільства. У країні сформовано розгалужену мережу навчальних закладів з різноманітними формами навчання, досягнуто високі показники охоплення ними молоді, а головне — збережено принципи обов'язковості та безкоштовності загальної освіти. Рівень освіти населення країни залишається високим — вищу освіту має близько чверті населення старше 25 років, повну загальну середню — близько 40 %.

У досягненні якісних параметрів розвитку освіти пріоритетного значення набуває підвищення ефективності державної освітньої політики на основі забезпечення доступності цих послуг незалежно від місця проживання особи та рівня її добробуту. Сучасні проблеми державного регулювання кадрового забезпечення освітньої сфери України відображено у наукових працях таких вчених, як І. Запатріна, В. Кущенко, М. Козак, В. Новіков, У. Садова, Л. Шевчук та багатьох інших. Однак окремі аспекти його сучасної модернізації залишаються недостатньо дослідженими.

На думку переважної більшості українських вчених, потенціал вітчизняної вищої освіти відповідає освітньому потенціалу європейських країн, проте її подальший розвиток стримує відсутність розвинутого інституційного середовища, невирішеність низки фінансових проблем, а також проблем взаємозв'язку ринку освітніх послуг з потребами ринку праці. Проте науковці відмічають тенденцію до зниження якості вищої освіти порівняно з розвинутими європейськими країнами.

Мета статті полягає у визначенні напрямів модернізації державного механізму регулювання кадрового забезпечення освітньої сфери України в контексті світового досвіду вирішення цієї проблеми.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Державні органи управління впливають на формування кадрового потенціалу освітньої сфери України та особливості його використання через інституціональне середовище, обсяги та структуру фінансування, інвестиційні потоки в розвиток матеріально-технічної бази, формування системи професійної орієнтації кадрів, запровадження форм та систем оплати праці в освітній галузі та інші. Проте в умовах модернізації українського суспільства співвідношення цих важелів впливу повинно змінюватися

на користь більш гнучких, адаптованих до змін в циклічному розвитку економіки країни та її регіонів. Серед них пріоритетне значення має державне фінансування освітньої сфери як основний регулятор кадрових пропорцій та реальних можливостей їх оптимізації.

У табл. 1 наведено основні показники державних видатків у країні на освіту, що становили у 2011 р. 6,6 % до ВВП, збільшившись порівняно з 2000 р. на 2,4 відсоткові пункти. Випереджаючими темпами зростали видатки на загальну середню освіту, найнижчими — на професійно-технічну освіту. Внаслідок таких пропорцій проблемність розвитку професійно-технічної освіти в Україні є очевидною.

Обсяги, динаміка та структура фінансування освіти повною мірою залежить від продуктивності економічної системи. На основі співставлення показників рівня соціально-економічного розвитку країн світу, фінансування освітньої галузі та середнього періоду навчання можна зробити висновок, що державні пріоритети в освітній сфері знаходяться у прямій залежності від економічного потенціалу країни — його зростання забезпечує надходження необхідних коштів у цю сферу. Зокрема, Норвегія, США, Німеччина, що виробляють ВВП на одну особу на рівні відповідно 46,7 тис. дол., 42,7 та 33,5 тис. дол. США, мають найвищі показники середньої тривалості навчання, що становлять 12,2—12,6 років [2]. Розвиток освіти та її кадрового забезпечення відбувається в європейських країнах таким чином, щоб забезпечити широкий доступ населення до здобуття освіти не тільки через надання певного стандарту освітніх послуг, а здебільшого на основі стимулів для самоосвіти. Внаслідок цього поширюється процес інтелектуалізації праці, зростають кваліфікаційні вимоги до працівників та питома вага високоосвічених працівників.

За останні роки у світових рейтингах освітнього рівня населення Україна зміцнила власні позиції, досягнувши 21 місця у 2010 р. (2000 р. — 31 місце), перевищивши середні значення індексу освіти у світі та відповідні показники таких країн, як Іспанія, Великобританія, Франція, Польща, Італія, Білорусь, Португалія, Російська Федерація [4, с. 143—145]. Досягнуто високого освітнього рівня населення України у віці понад 15 років (99,7 % і відповідно 7 місце у світовому рейтингу) (табл. 2). При цьому слід зазначити, що за показником ВВП на душу населення, що становить лише 6535 дол. за ПКС, країна значно відстає від розвинених країн світу (для порівняння: Великобританія — 35087 дол., Франція — 34341 дол.,

Польща — 17803 дол., 12926 дол. — Білорусь) при середньому показнику в світі на рівні 10631 дол. або в 1,6 рази вище, ніж в Україні [4, с. 143—145]. Ця невідповідність між достатньо високими освітніми параметрами населення та низькими значеннями ВВП на душу населення пов'язана з неефективним використанням ресурсної бази економічного та соціального розвитку країни.

В європейських країнах та США державне регулювання освітньої сфери та вирішення її кадрових проблем здійснюють таким чином, щоб забезпечити активне стимулювання соціальної відповідальності кожного громадянина за власну освіту, майновий статус та рівень соціального забезпечення. Для посилення широкого спектра соціальних функцій держави залучають ринкові інструменти регулювання та проведення соціально-економічної політики, орієнтованої на підвищення конкуренто-спроможності кадрового потенціалу, створення умов для його реалізації на основі нестандартних форм зайнятості, децентралізації трудового законодавства. У системі стимулювання освітнього рівня населення використовують адміністративні, організаційно-економічні, фінансові заходи. Важливе значення має розробка цільових програм сприяння зайнятості населенню у розрізі професійної підготовки для молоді, громадських робіт, допомоги безробітним.

В Україні динаміка чисельності осіб, які навчаються в освітніх закладах України, протягом 2000—2011 рр. скоротилася на 21,7 % (табл. 3), при цьому в загальноосвітніх навчальних закладах — на 36,5 %, у професійно-технічних закладах — на 17,4 %, у вищих навчальних закладах I—II рівнів акредитації — на 31,7 %; на відміну від цих тенденцій чисельність осіб, що навчаються у вищих навчальних закладах III—IV рівнів акредитації зросла за цей період на 51,8 %.

У світовій практиці регулювання розвитку освітньої сфери на особливу увагу заслуговує проблема джерел її фінансування, від яких залежить структура та якісний склад кадрового складу, рівень винагороди за результати праці. Серед таких перспективних джерел слід відзначити публічно-приватне партнерство, що передбачає формування та розвиток нових форм взаємодії органів публічної влади з приватними структурами, започатковане у Великій Британії наприкінці 80-х років минулого сторіччя.

У проєктах, що здійснюються за моделлю публічно-приватного партнерства, інфраструктурні об'єкти, як правило, знаходяться у державній (муніципальній) власності чи є спільною державно-приватною власністю, що дає підставу говорити про процес часткової приватизації. Підставою для участі держави в цих проєктах є їх соціальна значущість, важливість для розвитку певної території та її населення, вирішення важливих соціально-економічних завдань. За існуючими оцінками міжнародних експертів у Росії у структурі видатків на реалізацію цих проєктів частка держбюджету очікується у найближчі роки на рівні 50 % [5, с. 60].

Таблиця 1. Динаміка державних видатків на освіту в Україні, 2000—2011 рр.

Показники	Роки					2011 р. в % до 2000 р.
	2000	2005	2009	2010	2011	
Державні видатки на освіту, % до ВВП	4,2	6,1	7,3	7,4	6,6	2,4
у тому числі на:						
дошкільну освіту	0,5	0,7	0,9	0,9	0,9	0,4
загальну середню	1,5	2,5	3,0	3,0	2,7	1,2
професійно-технічну	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,1
Вищу	1,3	1,8	2,3	2,3	2,0	0,7

Джерело [1, с. 4].

Таблиця 2. Україна у світовому рейтингу освітнього рівня населення

Показники	Роки		
	2000	2005	2010
Індекс освіти	0,92	0,95	0,795
Місце у світовому рейтингу	31	32	21
Освітній рівень населення у віці понад 15 років, %	99,5	99,4	99,7
Місце у світовому рейтингу	4	12	7
ВВП на душу населення, за ПКС у дол.	3194	5491	6535
Місце у світовому рейтингу	104	91	89

Джерело: [4, с. 143—145].

В умовах другої хвилі фінансово-економічної кризи на особливу увагу заслуговує проблема власне механізму реалізації проєктів у вигляді публічно-приватного партнерства. В узагальненому вигляді цей механізм можна представити такими інструментами: пряма бюджетна підтримка, податкові канікули, надання без-

Таблиця 3. Динаміка чисельності осіб, які навчалися в освітніх закладах України, 2000—2011 рр.

Показники	Навчальні роки, на початок року								
	2000/01	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11
Усього тис. осіб	9220	8974	8813	8605	8381	8124	7825	7518	7224
у розрахунку на 10 тис. населення	1870	1884	1864	1834	1797	1751	1697	1636	1578
У загальноосвітніх навчальних закладах, тис. осіб	6764	6044	5731	5399	5120	4857	4617	4495	4299
у розрахунку на 10 тис. населення	1372	1269	1212	1151	1098	1047	1001	978	939
У професійно-технічних навчальних закладах, тис. осіб	525	493	507	497	474	454	444	424	434
у розрахунку на 10 тис. населення	107	104	107	106	102	98	96	92	95
У вищих навчальних закладах, тис. осіб									
I—II рівнів акредитації	528	593	548	505	468	441	399	354	361
у розрахунку на 10 тис. населення	107	125	116	108	100	95	87	77	79
III—IV рівнів акредитації	1403	1844	2027	2204	2319	2372	2365	2245	2130
у розрахунку на 10 тис. населення	285	387	429	470	497	511	512	488	465

Джерело: [1; 11; 12].

відсоткових державних кредитів, надання гарантій у випадку збитків від недостатнього попиту чи з інших причин, регулювання норми прибутку, встановлення цінових меж, залучення коштів міжнародних фінансових організацій. Важливе значення для процесів модернізації має залучення до цих проектів так званих інституціональних інвесторів, серед яких страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди.

Необхідно відзначити, що в Україні лише третина недержавних організацій, що виконують соціальні завдання, одержують необхідну фінансову допомогу від владних органів, при цьому частка такого фінансування, як правило, не перевищує 11 %. Натомість неурядові організації Великобританії одержують від державних органів до 26 % обсягів фінансування, Фінляндії — до 57 %, у Німеччині — 83 % [6, с. 164].

Особливе значення для модернізації державного регулювання розвитку освітньої сфери та її кадрового забезпечення має програмно-цільовий підхід. У цьому контексті корисним для України є досвід Канади [7, с. 138—139]. Розробка та реалізація інфраструктурних проектів на публічно-приватних засадах як основи федерального Плану підтримки економіки на період 2009—2011 рр. дала змогу успішно реалізовувати антикризові заходи та забезпечити фінансову стабільність, у тому числі у соціальній сфері. У Росії у зв'язку з обмеженою бюджетних ресурсів розроблено програму "Фінансування сприяння проектам розвитку", що передбачає допомогу органам влади в реалізації регіональних та міських проектів розвитку, серед яких значну питому вагу становлять проекти соціального розвитку, включаючи модернізацію об'єктів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту [8, с. 106—107].

У світі лідерами за реалізованими проектами на публічно-приватних засадах є транспортна інфраструктура та заклади соціальної інфраструктури. При цьому спостерігаються істотні відмінності у розрізі розвинувих країн світу і тих, що розвиваються. Зокрема, у постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи, включаючи Польщу, Хорватію, Угорщину, Румунію, країни Балтії та СНД на проекти щодо модернізації соціальної інфраструктури припадає незначна частка, а в окремих з них такі проекти відсутні зовсім [9, с. 166—169].

Акцентуючи увагу на необхідності поширення в Україні практики формування та реалізації соціогуманітарних проектів на публічно-приватних засадах, необхідно зазначити, що за оцінкою Міжнародного валютного фонду, основними його детермінантами є: стан державного бюджету, макроекономічна ситуація, обсяги внутрішнього ринку, стан ринкових інститутів [10, с. 121—122]. Вочевидь, що за цими параметрами ситуація в країні несприятлива — нестабільна суспільно-політична ситуація, недостатнє державне регулювання соціогуманітарної сфери, відсутність соціальної відповідальності бізнесу.

Для поширення зазначених проектів важливо створювати необхідні передумови, зокрема формувати нормативно-правову базу, вести підготовку фахівців цього профілю. Не випадково згідно з рекомендаціями Європейського парламенту щодо розвитку приватно-державного партнерства особлива увага приділена саме підготовці відповідних фахівців [5, с. 137]. Крім того, ці проекти вимагають довгострокових інвестицій, а тому важливе значення мають державні гарантії, що мінімізують соціальні ризики.

Узагальнюючи світовий досвід, усю сукупність механізмів публічно-приватного партнерства, яка може бути залучена до модернізації процесів державного регулювання розвитку об'єктів освітньої сфери країни, можна представити як: управління, що передбачає делегування приватному бізнесу функцій із забезпечення розвитку цих об'єктів; концесія — передача приватному сектору конкретних функцій з модернізації з наступним правом одержання плати за відповідні послуги, що надаватиме цей об'єкт; форфейтинг передбачає само-

стійне виконання приватним агентом будівельно-монтажних робіт, після чого об'єкт передається державному сектору в аренду; афермаж, тобто залучення недержавного сектора до модернізації об'єктів із використанням коштів публічних фондів. Отже, галузі соціогуманітарної сфери повинна бути сферою застосування приватно-державних проектів як основи вирішення її матеріально-технічних та кадрових проблем.

Світова практика доводить необхідність формування сучасних інтеграційних моделей розвитку соціогуманітарної сфери, насамперед в освіті, де створено певні інституційні структури, що об'єднують науку, освіту, бізнес для реалізації спільних проектів, що забезпечує стабільність фінансового становища закладів соціальної сфери. В Україні інтеграція освітніх закладів та науки відбувається повільними темпами, хоча і створені конструкторські бюро, експериментальні виробництва, лабораторії, міжвузівські комплекси, філіали базових кафедр в наукових організаціях Національної академії наук України. Проте і вони відчувають проблеми з фінансуванням. З-поміж інших причин необхідно зазначити, що в Україні вищі навчальні заклади не можуть забезпечити капіталізацію ресурсів, необхідних для їх розвитку через те, що не мають права брати участь у фондовому ринку через купівлю та продаж акцій, створювати на власній базі малі підприємства.

Отже, пошук нових напрямів та шляхів вирішення проблем розвитку освітньої сфери України є досить складним завданням, що передбачає об'єднання зусиль усіх гілок влади, бізнесу, громадських організацій.

Література:

1. Продовження навчання та здобуття професійної освіти: стат. бюлетень. — К.: Державна служба статистики України, 2011. — 28 с.
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О.Г. Осауленка. — К.: Державна служба статистики, 2012. — 566 с.
3. Education at a Glance 2012: OECD Indicators — Chapter A: The output of educational institutions and the impact of learning — Indicators [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/edu/educationataglance2012>
4. Доклад о развитии человека 2010 "Реальное богатство народов: путь к развитию человека". — С. 143—145.
5. Запатрина И. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик. — К.: Издательский центр Союза собственников жилья Украины, 2011. — 152 с.
6. Горемікіна Ю.В. Проблеми розвитку недержавних організацій у сфері надання соціальних послуг // Демографія та соціальна економіка. — 2009. — № 1 (11). — С. 161—168.
7. Немова Л.А. Публично-частное партнерство в Канаде: чем интересен опыт этой страны? // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — № 1 (17). — С. 138—145.
8. Баженов А.В. Развитие государственно-частного партнерства в России // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — № 1 (17). — С. 103—109.
9. Пильтяй О.В. Рівень економічного розвитку та пріоритети публічно-приватного партнерства // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — № 1 (17). — С. 165—175.
10. Андрюшкевич О.А. Что мешает развитию государственно-частного партнерства в России // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — № 1 (17). — С. 120—129.
11. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2010/2011 навчального року: стат. бюл. — К.: Державна служба статистики України, 2011. — 100 с.
12. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року: стат. бюл. — К.: Державна служба статистики України, 2011. — 219 с.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2013 р.

Г. М. Шпак,
здобувач кафедри менеджменту,
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ СЕРТИФІКОВАНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ

G.M. Shpak,
researcher of the Department of Management, National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne

IMPROVING THE EVALUATION OF CERTIFIED OF AGRICULTURAL LANDS

Удосконалено метод розвитку щодо грошової оцінки сільськогосподарських земель. Розроблено алгоритм експертної грошової оцінки сертифікованих сільськогосподарських земель для органічного виробництва. Розраховано ринкову ціну сертифікованих земель для органічного виробництва з врахуванням синергетичних ефектів.

Improved the method of monetary value on agricultural land. The algorithm of expert money estimation certified agricultural land for organic production. Calculated market price of land certified for organic production, taking into account synergistic effects.

Ключові слова: грошова оцінка сільськогосподарських земель, синергетичні ефекти, сертифіковані землі, алгоритм грошової оцінки.

Key words: monetary valuation of agricultural land, synergies, certified land algorithm monetary valuation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогодні одним із пріоритетних завдань аграрного сектора економіки України є ринок землі, що засвідчує розробка та відтермінування Закону України "Про ринок земель". Проте в країні досі діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. Суттєвою перешкодою для екологічно виваженого функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні є недосконалі методи її економічної оцінки та ціноутворення земель, які не дозволяють визначити реальну ринкову вартість.

Слідуючи світовим тенденціям екологізації економіки, в нашій державі стрімко розвивається органічне землекористування, про це свідчить: розроблений проект закону "Про органічне виробництво", теоретико-методологічні розробки у галузі стандартизації і органічного сільськогосподарського виробництва; проводиться сертифікація угідь для органічного виробництва, в основному в приватному секторі, розвивається торгівельна мережа органічної продукції.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На сучасному етапі земельних відносин дослідженню організаційно-економічних аспектів органічного виробництва присвячені роботи Н.М. Головченко, О.Т. Дудар, екологічних передумов — Б.І. Шувар, В.М. Писаренко, В.І. Кисіль, М.В. Капштик; соціально-економічних та маркетингових питань — О.І. Корніцька, Т.В. Боровик; формуванню інституційного середовища, організаційно-економічних інструментів та механізмів аграрного землекористування роботи — Є.В. Мішеніна, В.І. Павлова, О.Я. Сохничка,

П.Т. Саблука; дослідженням проблеми удосконалення економічної оцінки земель, як природного ресурсу та засобу виробництва, у сільськогосподарському виробництві — О.О. Мінца, Д.С. Добряка, Н.В. Збагерської, О.М. Гарнаги та ін.

Зокрема, О.Т. Дудар обгрунтувала концептуальну модель формування стратегії розвитку органічного агровиробництва [1, с. 145]. У роботах Н.М. Головченко обгрунтовано перспективну модель управління розвитком виробництва органічної продукції в АПК України [2, с. 230]. Для визначення придатності сільських територій для ведення органічного виробництва Б.І. Шувар запропонував методику на основі інтегрального показника з урахуванням антропогенної придатності, організаційних, ендегенних і екзогенних чинників [3, с. 96], а В.І. Кисіль — розробив картосхему придатності ґрунтів України для вирощування екологічно чистої продукції [4, с. 107].

Т.В. Боровик у своїй роботі [5, с. 129] удосконалила організаційно-економічні підходи маркетингового забезпечення та цінової політики органічної продукції, а О.І. Корніцька розробила методичні засади моделювання основних стадій життєвого циклу органічної продукції [6, с. 61].

Проте, у цих роботах питання грошової оцінки сертифікованих сільськогосподарських земель, призначених для органічного виробництва, не розглядалося.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основним завданням статті є удосконалення існуючих методичних підходів грошової оцінки сільськогосподарських земель з метою їх сертифікації для органічного виробництва в ринкових умовах.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

За останній рік Верховна Рада ухвалила декілька законопроектів, пов'язаних із ринком землі, а саме: Закон України "Про Державний земельний кадастр" у новій редакції від 01.01.2013 року, прийнято у першому читанні проект закону "Про ринок земель" від 9.12.2011 року та розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року". Метою Програми є визначення та реалізація основних напрямів державної політики, спрямованих на удосконалення земельних відносин та завершення земельної реформи. Від 10.10.2012 року прийнято до розгляду Проект Закону про внесення змін до Земельного кодексу України (щодо обігу земель сільськогосподарського призначення). Згідно із проектом, завершення мораторію пов'язується не з конкретною датою, а з прийняттям закону про обіг земель сільськогосподарського призначення замість закону про ринок земель.

Актуальність обраної тематики підтверджує прийнятий 18.09.2012 року Верховною Радою Закон № 5248-VI "Про внесення змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність" щодо державного земельного банку". Згідно закону, Державний земельний банк України здійснюватиме кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі, яка попередньо пройшла процедуру оцінювання. Це також є кроком уперед до зняття мораторію на продаж земель. Тому постійно відбувається вдосконалення інструментарію проведення оцінювання стану і тенденцій якості сільськогосподарських земель. Так, в Україні для визначення нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель використовують рентний підхід, який постійно піддається критиці, як такий що не здатний показати реальну ринкову вартість земель і значно її занижує. З метою коригування ситуації, Державний комітет України із земельних ресурсів щороку проводить індексацію нормативної грошової оцінки земель на виконання п. 3 постанови Кабінету Міністрів України від 12 травня 2000 р. № 783 "Про проведення індексації грошової оцінки земель". У 2012 році нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення, проведена станом на 01.07.95 р., підлягає індексації станом на 01.01.12 р. на коефіцієнт 3,2. Найдешевше оцінено 1 га ріллі у Житомирській області — 7 821 грн./га, а найдорожче у Черкаській області — 15 126 грн./га. У середньому в Україні нормативна оцінка вартість 1 га ріллі становить близько 11 784 грн. або 1 500 доларів.

31 січня 2012 року набрала чинності Постанова Кабінету Міністрів № 1185 від 31 жовтня 2011 року "Про внесення змін до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів". Для врахування змін у рентному доході, який створюється при виробництві зернових культур, до показників нормативної грошової оцінки ріллі, проведеної станом на 1 липня 1995 р. (з урахуванням індексації), застосовується коефіцієнт 1,756. Після такої переоцінки вартість 1 середнього гектара української ріллі зросла з 11 751 грн. до 20 635 грн. (або 2,5 тис. доларів). Зокрема 1 га сільськогосподарських земель Рівненської області оцінено в 20 954 грн. [7].

Для порівняння, в Російській Федерації земля коштує 800 дол./га, в США гектар сільськогосподарських угідь оцінюється в 11 тис. доларів, в Англії — 17 тис. доларів, в Данії — 23 тис. доларів, в Іспанії — 28 тис. доларів, Нідерландах — 31,5 тис. доларів, Ірландії — 38 тис. доларів за га.

З одного боку, перспектива відкриття ринку землі протягом наступних років може означати нові можливості для закордонних інвесторів. З іншого — фермери не спроможні будуть заплатити високу ціну за землю, яка сформується в ринкових умовах. Повноцінний ринок землі реалізується за допомогою таких ринкових операцій, як купівля, продаж, оренда, іпотека, обмін, що вимагає достовірної грошової оцінки сільськогосподарських земель, у тому числі сертифікованих. На основі систематизації методичних підходів грошової оцінки земельних ресурсів, що відповідають законодавчо-нормативним документам України та положень [8], запропоновано алгоритм експертної грошової оцінки сертифікованих сільськогосподарських земель у ринкових умовах (рис. 1).

Першочерговим етапом є огляд земельної ділянки та вивчення наявної правової, технічної та кадастрової документації щодо місця розташування земельної ділянки, її

правового статусу, меж та розміру, складу угідь та земельних поліпшень, існуючого функціонального використання, а також визначення оцінюваних прав щодо земельної ділянки.

Другим етапом в алгоритмі є збір, обробка та аналіз вихідних даних для проведення оцінки земель. Таке повне інформаційне забезпечення можливе завдяки проведенню екологічного аудиту земельної ділянки, що є, наприклад, обов'язковою процедурою перед сертифікацією. Розвиток екологічного аудиту в Україні та зарубіжний досвід його проведення підтверджує актуальність його використання для експертної оцінки земель різного статусу і призначення. Так, наприклад, відома методика екологічного аудиту осушених сільськогосподарських земель, природних об'єктів, окремих територій [17].

На третьому етапі є визначення найбільш ефективного використання земельної ділянки і передбачає встановлення можливих варіантів використання земельної ділянки, що оцінюється. Можливі варіанти використання встановлюються, виходячи з фізичних характеристик земельної ділянки, дозволених видів використання, характеру та рівня поліпшення у районі розташування земельної ділянки. Так, земельна ділянка може бути використана для традиційного або органічного землекористування.

Наступним, четвертим етапом, є вибір методу оцінки. Згідно з [11], для визначення вартості земельних ділянок існує можливість застосування таких методичних підходів:

- капіталізація чистого доходу від використання земельної ділянки;
- зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;
- урахування витрат на спорудження об'єктів нерухомого майна на земельній ділянці;
- поєднання декількох методичних підходів.

На нашу думку, для визначення експертної грошової оцінки сертифікованих земель, призначених для органічного виробництва в ринкових умовах, доцільно застосувати метод розвитку, що базується на результатах екологічного аудиту та аналізу "вигоди-затрати", враховує синергетичні ефекти від органічного землекористування, маркетинговий потенціал території і в цілому регіону, агропромислової сфери, якості НПС та сільськогосподарських угідь, сировинні зони, кон'юнктуру на сировину і продовольчу продукцію, ціни експорту з України, а поєднує використання усіх трьох методичних підходів. Згідно з методом, вартість землі може бути визначена як різниця між дисконтованими доходами від передбачуваного використання (інтернальний ефект) та екстернальних ефектів, і дисконтованими витратами, пов'язаними з переходом до такого використання.

Запропонований метод грошової оцінки сільськогосподарських земель, на відміну від існуючих, оцінює землі не лише як засіб виробництва, а як комплексну і багатофункціоналу складову навколишнього природного середовища. Тоді, експертну грошову оцінку органічних земель пропонуємо розраховувати за формулою:

$$\Pi_{\text{зм}} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i \times k}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{V_i}{(1+r)^i} \quad (1),$$

де $\Pi_{\text{зм}}$ — експерта грошова оцінка органічних земель, грн./га;

D — доходи від використання органічних земель, грн.;

V_i — витрати, пов'язані з переходом до органічного землекористування, грн.;

k — коефіцієнт коригування інтернального результату для розрахунку синергетичного ефекту суб'єкта господарювання із урахуванням екстернальних ефектів;

$(1+r)^i$ — коефіцієнт дисконтування.
Перехід до органічного землекористування відбувається в два етапи і на кожному з них землекористувач буде змушений нести певні витрати. Зокрема, в разі необхідності — витрати на стабілізацію якісного стану ґрунтів [18, с. 130—135]. До витрат прирівнюється втрачена вигода (недоотриманий прибуток), залежно від агротехнічних рішень на цьому етапі. Наприклад, якщо частина земель була залужена або залишена під пар (не обробляється і не засівається).

Найбільшим бар'єром для фермерів, які хочуть впровадити органічне землеробство, є збитки у перехідний період, викликані зниженням урожайності культур через відмову від мінеральних добрив і пестицидів. Лише землі господарства, які вже пройшли такий перехідний період, мо-

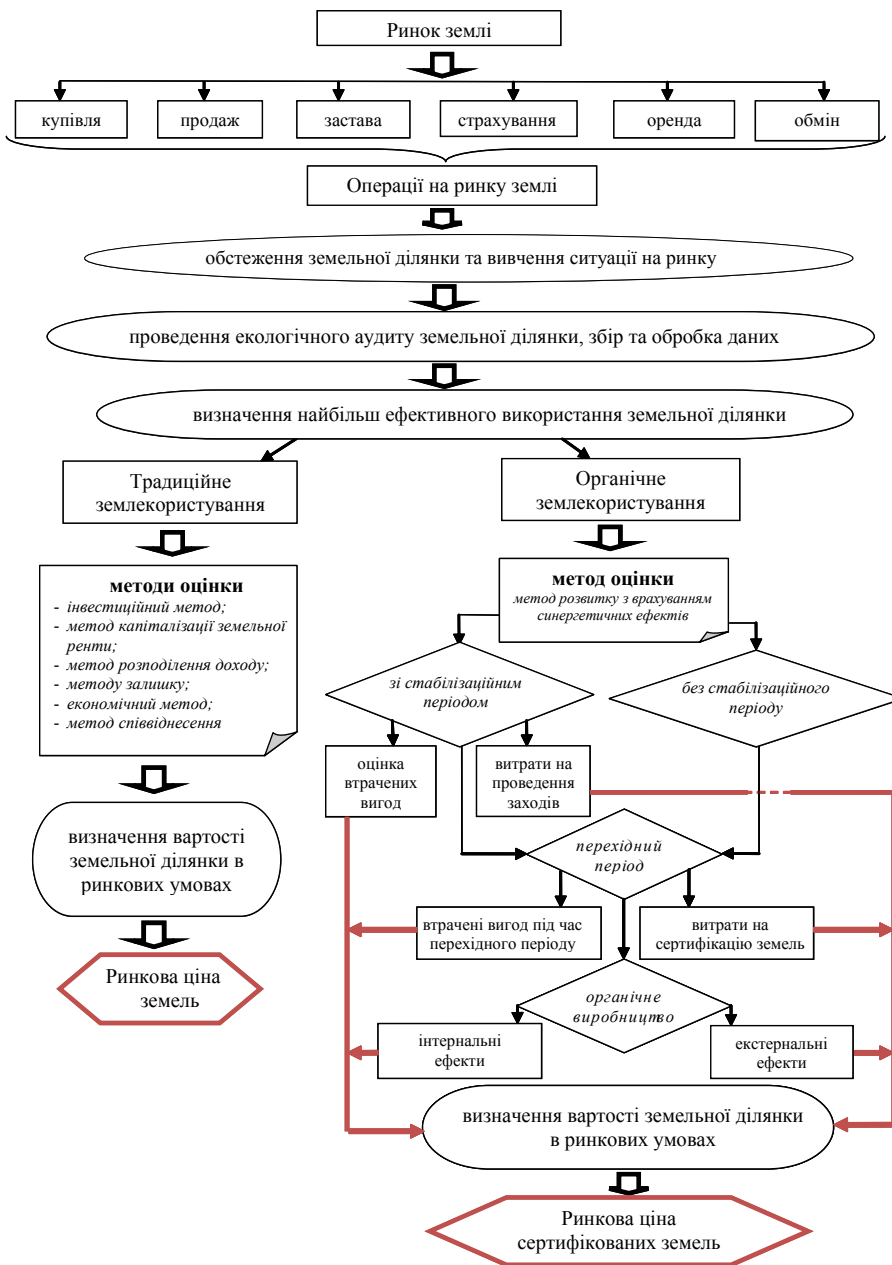


Рис 1. Алгоритм експертної грошової оцінки сертифікованих земель для органічного виробництва в ринкових умовах

жуть бути сертифіковані і готові до вирощування органічної продукції.

Витрати на сертифікацію земель включають прямі і непрямі витрати. До прямих витрат можна віднести:

- витрати на оплату праці (основна і додаткова заробітна плата);
- оплата послуг спеціально залучених фахівців та сторонніх організацій;
- відрахування на соціальні заходи (соціальне страхування) та інші обов'язкові платежі, встановлені законодавством;
- амортизація основних фондів та нематеріальних активів, що використовуються для виконання робіт із сертифікації земельних ділянок;
- витрати, пов'язані з придбанням матеріалів, пального, енергії, інструмента, пристроїв, спеціального одягу і взуття, ін. передбачених законодавством;
- інші виплати, пов'язані з виконанням робіт із сертифікації земельних ділянок (за експертизу та реєстрацію документів із сертифікації).

До непрямих витрат — загальногосподарські витрати: витрати на утримання і технічне обслуговування основних фондів, що використовуються для виконання робіт із сертифікації земельних ділянок, оплату послуг зв'язку, за-

собів сигналізації, оренду приміщень, витрати на вдосконалення методик дослідження, навчання та підвищення кваліфікації працівників, витрати на охорону праці та відрядження, комунальні послуги тощо. Вартість сертифікації може зрости через терміновість виконання роботи, необхідність залучення спеціалістів іншого (нового) профілю, через більшу кількість показників якості ґрунту, що аналізуються і оцінюються аудитором, через віддаленість земельної ділянки та органу із сертифікації.

При повноцінному функціонуванні ринку землі наявність сертифіката слугуватиме додатковою конкурентною перевагою сільськогосподарських угідь як товару на ринку і об'єкту інвестицій. Причиною зростання попиту, ціни та інвестиційної привабливості на такі угіддя є повне інформаційне забезпечення покупця або інвестора про екологічний стан об'єкту в агропромисловому комплексі. Це зменшить ризик покупця (інвестора) отримати збитки у сумі штрафів за вплив на НПС внаслідок попередньої діяльності сільськогосподарського підприємства та додаткових витрат на заходи щодо охорони ґрунтів. При реалізації несертифікованих земель той факт, що вони потенційно придатні для органічного землекористування, можуть служити додатковою конкурентною перевагою.

Основний дохід від органічного землекористування очікується отримувати від вирощування та продажу органічної продукції. Це так званий інфляційний ефект. Як показує практичний досвід, органічне господарство з кожним наступним роком стає більш прибутковим. Відбувається відновлення ґрунтів та екосистеми, зростання урожайності та налагодження роботи господарства в цілому. Тому господарства, на землях якого протягом останніх 8—10 років вирощують органічні культури, будуть більш прибутковими, ніж ті де лише 1—2 роки практикують органічне землеробство. У першому випадку ціна на органічні сертифіковані землі буде вища, що робить не вигідним для фермерів переведення їх на традиційне землеробство. Це дозволить зберегти позитивну тенденцію поширення органічного землекористування серед господарств (історія полів).

Коефіцієнт коригування інтернального результату для розрахунку синергетичного ефекту суб'єкта господарювання дозволяє враховувати екстернальні ефекти, які виникають внаслідок діяльності органічного господарства, але сприймаються іншими суб'єктами господарювання через зміну їхнього фінансового стану, що узгоджується з розробками А.Г. Мельника та І.Б. Дегтярьової [19, с. 95—97]. Так, позитивним екстернальним ефектом буде підвищення врожайності культур на полі, що знаходяться поблизу органічного; покращення якісного стану ґрунтів, мінімізація негативного впливу на водойми; стабілізація екологічного стану та збільшення рекреаційного потенціалу регіону; розвиток зеленого туризму; зменшення захворюваності населення, та як результат — підвищення працездатності та економія витрат на втрату тимчасової непрацездатності внаслідок споживання органічних продуктів; формування спеціальних сировинних зон, кон'юнктури ринку органічної сировини і готової продукції; зростання маркетингового та логістичного потенціалу аграрно-промислової сфери, території і регіону в цілому тощо. Тобто екстернальні ефекти від органічного землекористування реалізуються на економічному, соціальному та екологічному рівнях.

Враховуючи наукові розробки А.Г. Мельника та І.Б. Дегтярьової [19, с. 95—97], можна стверджувати, що екстер-

нальні ефекти від органічного землекористування за своїм змістом схожі до екстернальних ефектів від рекреаційної діяльності, а саме: збільшення обсягів зв'язування CO₂ в органічній речовині ґрунту; позитивний вплив на здоров'я населення, що засвідчує моделювання соціально-економічного ефекту для умов Рівненської області Радивилівського району [20; 21, с. 195]. Тому, для подальших розрахунків пропонуємо коефіцієнт коригування інтернального результату для розрахунку синергетичного ефекту суб'єкта органічного господарювання із урахуванням екстернальних ефектів (k) прийняти на рівні 1,3, як для рекреаційних ресурсів.

Використовуючи запропонований метод та планові показники змодельованого органічного господарства, що спеціалізуються на вирощуванні зернових, площею 100 га з перехідним та без перехідного періоду, відповідно у Гоцанському та Радивилівському районах Рівненської області проведемо експертну оцінку сертифікованих сільськогосподарських земель.

До витрат, пов'язаних з переходом на органічне землекористування зі стабілізаційним періодом у Гоцанському районі (табл. 1), віднесено витрати на стабілізацію якості ґрунтів — 0,2 млн грн./ рік протягом трьох років, витрати на сертифікацію земель щорічно — 0,006 млн грн., та втрачену вигоду під час перехідного періоду порівняно з традиційним землекористуванням — 0,023, 0,089 та 0,089 млн грн. Недоотриманий прибуток під час перехідного періоду порівняно з традиційним землекористуванням (втрачена вигода) за три роки становить — 0,201 млн грн. Дохід від органічного землекористування починаємо отримувати на четвертий рік з початком перехідного періоду і за наступних сім років він складе 3,9525 млн грн., що формує інтернальні ефекти. Для врахування екстернального ефекту використовуємо коефіцієнт коригування інтернального результату для розрахунку синергетичного ефекту суб'єкта господарювання із урахуванням екстернальних ефектів (k), прийнятий на рівні 1,3. Тоді синергетичний ефект від органічного землекористування становить — 5,13825 млн грн.

Наступним кроком є дисконтування доходів і витрат. Різниця між ними, згідно з обраним методом оцінки, становитиме експертну грошову оцінку сертифікованих земель. Отже, прогнозована ринкова ціна 1 га сертифікованих земель для органічного виробництва зі стабілізаційним періодом становить — 12,695 тис. грн. Порівняно нижча ціна пов'язана зі значними інвестиціями, які необхідні для використання цих земель саме для органічного виробництва, що відповідно зменшує його дохідність і здешевлює вартість землі на ринку як засобу виробництва. Проте, відомо, що з кожним наступним роком органічного землекористування вартість землі зростатиме. Розглянемо розрахунки в таблиці 2, де за аналогією визначено експерт-

Таблиця 1. Експертна грошова оцінка сертифікованих земель для органічного виробництва зі стабілізаційним періодом у ринкових умовах (за методом розвитку з врахуванням синергетичних ефектів)

Роки	Етапи	Витрати		Доходи (з врахуванням синергетичних ефектів)		Коефіцієнт дисконтування (i=16%*)	Дисконтовані		
		інші витрати	втрачена вигода	інтернальний ефект	екстернальний ефект		доходи	витрати	
1	Стабілізаційний період	0,2				0,862		0,172	
2		0,2				0,743		0,149	
3		0,2				0,641		0,128	
4	Перехідний період і сертифікація	0,006	0,023	0,506	0,1518	0,552	0,363	0,016	
5		0,006	0,089	0,44	0,132	0,476	0,272	0,045	
6	Органічне землекористування	0,006	0,089	0,44	0,132	0,410	0,235	0,039	
7		0,006		0,6195	0,1858	0,354	0,285	0,002	
8		0,006		0,649	0,1947	0,305	0,257	0,002	
9		0,006		0,649	0,1947	0,263	0,222	0,002	
10		0,006		0,649	0,1947	0,227	0,191	0,001	
Сума		0,642	0,201	3,9525	1,1857			1,826	
Експертна грошова оцінка 1 га сертифікованих земель (ринкова ціна), тис. грн./га							12,695		

* Ставка дисконтування визначається як середньозважена вартість капіталу, яка враховує вартість власного (акціонерного) капіталу і вартість позикових коштів.

Таблиця 2. Експертна грошова оцінка сертифікованих земель для органічного виробництва без стабілізаційного періоду в ринкових умовах (за методом розвитку з врахуванням синергетичних ефектів)

Роки	Етапи	Витрати		Доходи (з врахуванням синергетичних ефектів)		Коефіцієнт дисконтування (i=14%*)	Дисконтовані		
		інші витрати	втрачена вигода	інтернальний ефект	екстернальний ефект		доходи	витрати	
1	Перехідний період і екологічна сертифікація	0,006	0,05			0,862		0,044	
2		0,006	0,07			0,743		0,054	
3		0,006	0,07			0,641		0,047	
4	Органічне землекористування	0,006		0,590	0,767	0,552	0,424	0,003	
5		0,006		0,590	0,767	0,476	0,365	0,003	
6		0,006		0,620	0,80535	0,410	0,331	0,002	
7		0,006		0,620	0,80535	0,354	0,285	0,002	
8		0,006		0,649	0,8437	0,305	0,257	0,002	
9		0,006		0,649	0,8437	0,263	0,222	0,002	
10		0,006		0,649	0,8437	0,227	0,191	0,001	
Сума			0,060	0,179	4,366		2,075	0,161	
Експертна грошова оцінка 1 га сертифікованих земель (ринкова ціна), тис. грн./га							19,142		

* Ставка дисконтування визначається як середньозважена вартість капіталу, яка враховує вартість власного (акціонерного) капіталу і вартість позикових коштів.

Таблиця 3. Порівняння нормативної та експертної грошової оцінки сільськогосподарських земель

Адміністративний район	Грошова оцінка сільськогосподарських земель області, грн./га			Відхилення експертної оцінки від нормативної, %	
	нормативна станом на 01.2011	нормативна станом на 01.2012	експертна станом на 01.2012	від 2011 року	від 2012 року
Радивилівський	11 933	20 954	19 142	60,4	-8,6
Гоцанський			12 695	6,4	-39,4

ну ціну сертифікованих земель для органічного виробництва без стабілізаційного періоду. Один гектар таких земель оцінено у 19,142 тис. грн. При цьому витрати, пов'язані з переходом до органічного землекористування, значно нижчі (0,06 + 0,179 = 0,239 млн грн. порівняно з 1,797 + 0,113 = 1,89 млн грн.), а отже прибутковість такого господарства значно вища.

ВИСНОВОК

Отже, проведено експертну грошову оцінку сертифікованих сільськогосподарських земель за методом розвитку, що базується на результатах екологічного аудиту, аналізу "вигоди-затрати" та враховує синергетичні ефекти від органічного землекористування. Згідно з розрахунками,

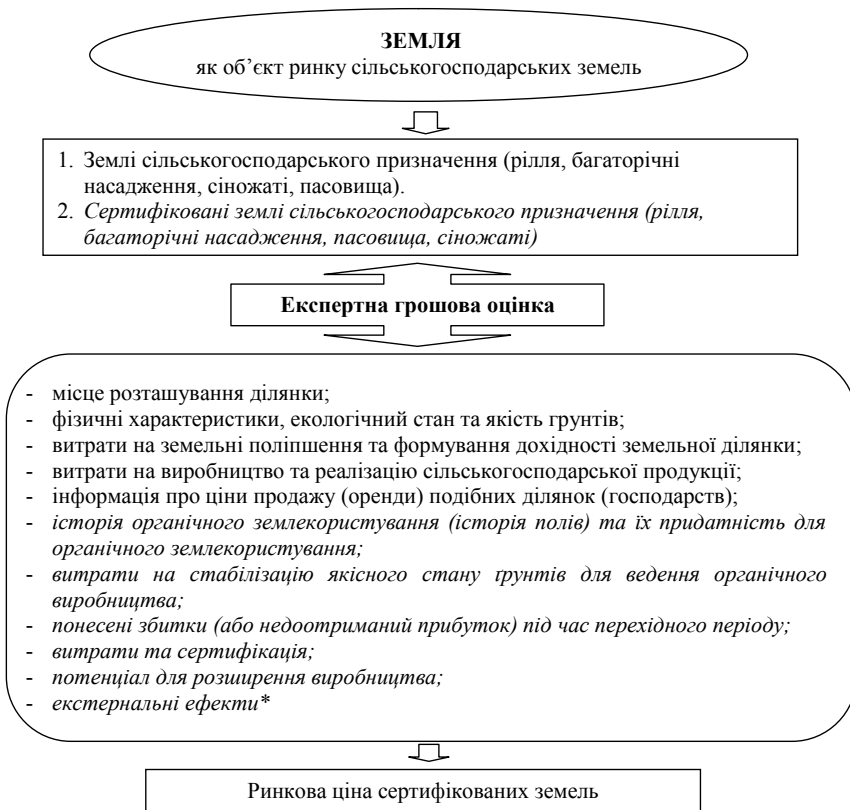


Рис. 2. Фактори ціноутворення сертифікованих земель для ведення органічного землекористування

* Курсивом виділені доробки автора.

сертифіковані землі без стабілізаційного періоду у Радивилівському районі та зі стабілізаційним періодом у Гошанському районі Рівненської області оцінено у 19 142 грн./га та 12 695 грн./га відповідно. Провівши порівняння (табл. 3), можна стверджувати, що розрахована експертна грошова оцінка сільськогосподарських земель є реальною, справедливою, враховує діючі ціни та ситуацію, що склалась на ринку. А використання удосконаленого методу експертної оцінки земель дозволяє врахувати особливості землі не лише як засобу виробництва, а й як складової навколишнього природного середовища.

Отже, на імовірну ціну продажу сертифікованих сільськогосподарських земель на ринку будуть впливати, окрім вже відомих, ще ряд факторів (рис. 2).

Література:

1. Дудар О.Т. Організаційно-економічні засади формування органічного агровиробництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Оксана Тарасівна Дудар. — Тернопіль, 2012. — 241 с.
2. Головченко Н.М. Організаційно-економічні засади розвитку органічного сільського господарства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Наталя Миколаївна Головченко. — Київ, 2010. — 194 с.
3. Шувар Б.І. Організаційно-економічне забезпечення ведення органічного сільськогосподарського виробництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Наталя Миколаївна Головченко. — Київ, 2010. — 200 с.
4. Кисіль В.І. Агрохімічні аспекти екологізації землеробства / УАН; Національний науковий центр Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського. — Х.: 13 типографія, 2005. — 167 с.
5. Боровик Т.В. Розвиток Маркетингової діяльності плодоовочевих господарств на ринку органічної продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Т.В. Боровик. — Полтава, 2009. — 21 с.
6. Корніцька О.І. Екологічні та соціально-економічні передумови розвитку органічної продукції: дис. ... канд. екон. наук: 03.00.16 / Олена Іванівна Корніцька. — Київ, 2009. — 133 с.

7. Показники нормативної грошової оцінки 1 гектара сільськогосподарських угідь (рілля та перелогів, багаторічних насаджень, природних сіножатей, пасовищ) у середньому по Україні та в розрізі регіонів України за період 1995 — 2012 років [Електронний ресурс]: за даними Державного агентства земельних ресурсів України. — Режим доступу: http://www.dazgu.gov.ua/terra/control/uk/publish/category?cat_id=37202

8. Про затвердження порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок: Наказ Державного комітету України по земельних ресурсах від 09.01.2003 р. № 2 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0396-03>

9. Закон України "Про оцінку земель" від 11 грудня 2003 р. № 1378. — Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>

10. Про внесення зміни до Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011 р. № 1248 [Електронний ресурс]. — Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1248-2011-p>

11. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України 11 жовтня 2002 р. № 1531 [Електронний ресурс]. — Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-p>

12. Історія економічних учень: підручник, за ред. А.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 1999. — 564 с.

13. Струмилин С.Г. К оценке даровых благ природы. Избранные произведения / Струмилин С.Г. — М.: Соцэкгиз, 1963. — Т. 1. — 698 с.

14. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики. Вопросы теории и методологии / Гофман К.Г. — М.: Наука, 1977. — 236 с.

15. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України / Руденко В.П. — Львів: Світ, 1993. — 240 с.

16. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли / Карнаухова Е.С. — М.: Экономика, 1977. — 189 с.

17. Скрипчук П.М. Екологічна сертифікація в сфері природокористування: еколого-економічні засади розвитку: [монографія] / П.М. Скрипчук. — Рівне: НУВГП, 2011. — 358 с.

18. Шпак Г.М. Напрями стабілізації якісного стану ґрунтів / Г.М. Шпак // Економіка АПК. — № 2. — 2012. — С. 130—135.

19. Мельник А.Г., Дегтярьова І.Б. Врахування екстеріальних ефектів в управлінні розвитком продуктивних сил в Україні. Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнар. наук. конф. 20 березня 2009 р., м. Київ. Частина I. — К., НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України, 2009. — С. 95—97.

20. Gattinger A., Mueller A., Haeni M., Skinner C., Fliessbach A., Buchmann N., Mader P., Stolze M., Smith P., N. El-Hage Scialabba, U. Niggli Enhanced top soil carbon stocks under organic farming [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pnas.org/content/early/2012/10/>

21. Скрипчук П.М., Шпак Г.М. Соціально-економічний ефект від впровадження органічного землекористування / Вісник НУВГП: зб. наук. пр. Нац. ун-ту водного госп. та природокор. Серія: Економіка. — Рівне: НУВГП, 2012. — Вип 3 (59). — С. 193—200.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2013 р.

А. П. Вороновська,
здобувач, Харківська національна академія міського господарства

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

L. P. Voronovskaya,
senior lecturer, department of higher mathematics, Kharkiv National University of Municipal Economy

PROVIDING THE EFFECTIVE ACTIVITY OF INFORMATION SYSTEM IN HOUSING AND MUNICIPAL ECONOMY

Досліджено проблему інформатизації реформування житлово-комунального господарства. Наведено обґрунтування проблем інформатизації реформування житлово-комунального господарства, розкрито основні вимоги забезпечення інформатизації реформування житлово-комунального господарства.

It has been researched the problem of information reformation in housing and municipal economy. It has been made basing of the informational reformation in housing and municipal economy problem, discovered the main demands of providing the informational reformation in housing and municipal economy.

*Ключові слова: житлово-комунальне господарство, система інформатизації, реформування, інновації.
Key words: housing and municipal economy, information system, reformation, innovation.*

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

У сучасних умовах гостро постає проблема інформатизації населення щодо функціонування житлово-комунального господарства (ЖКГ), особливо в контексті його реформування. Відсутність достовірної інформації формує негативне ставлення населення до перетворень, що проводяться, непрозорість розрахунків і фінансових потоків у ЖКГ відлякують інвесторів і потенційних суб'єктів діяльності, управлінські дії здійснюються із запізненням. У зв'язку із цим необхідність отримання актуальної і достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємств ЖКГ на певній території вимагає впровадження нових інформаційних технологій.

Аналіз економічних проблем реформування житлово-комунального господарства дозволяє зробити висновок про необхідність комплексної інформатизації процесів, що відбуваються в галузі.

Дослідження певних аспектів проблеми реформування житлово-комунального господарства знайшли відображення в працях провідних науковців, серед яких: В.А. Студінський [1], Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чететова [2], М.І. Лебедєв [3] та інші.

МЕТА СТАТТІ

У зв'язку із цим у контексті дослідження доцільно сформулювати мету статті: провести обґрунтування проблем інформатизації житлово-комунального господарства, здійснити їх оцінку, розкрити основні вимоги забезпечення ефективної діяльності системи інформатизації, запропонувати механізм функціонування інформаційної системи ЖКГ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Забезпечення ефективного функціонування системи інформатизації повинне досягатися за рахунок реалізації таких вимог.

Вимога надійності. Для забезпечення надійності роботи інформаційних вузлів необхідно, щоб на технічних засобах використовувалися джерела безперебійного живлення (UPS) і резервне електроживлення, технічні засоби інформаційних вузлів забезпечували стійку роботу при пікових навантаженнях і мали резерв для розширення кількості користувачів і вирішуваних задач. Використовувані загальносистемні програмні засоби повинні володіти відмовостійкістю і мати засоби оперативного відновлення працездатності при аварійних ситуаціях.

Вимога безпеки. Для забезпечення безпеки обслуговуючого персоналу і електронних компонентів технічних засобів інформаційних вузлів від дій електричного струму необхідно використовувати захисне заземлення використовуваних технічних засобів.

Вимога захисту інформації. Засоби захисту інформації від несанкціонованого доступу повинні забезпечувати парольний захист, розмежування прав доступу користувачів до інформаційних ресурсів і послуг інформаційних вузлів, а також мати засоби шифрування (дешифрування) передаваних і отримуваних електронних документів і засоби електронного підпису.

Вимоги до засобів адміністративного управління службами АСУ. Необхідно, щоб системні програмні засоби інформаційних вузлів мали ефективні засоби управління процесами взаємодії з користувачами, засоби створення і відновлення резервних копій інформації, засоби контролю і управління роботою інформаційних служб у реальному часі.

Вимоги стандартизації і уніфікації. Для сумісного функціонування інформаційних вузлів, взаємодії користувачів з інформаційними ресурсами необхідно забезпечити сумісність використовуваного програмного забезпечення, що розробляється, і наявність призначеного для користувача інтерфейсу.

Вимоги до технології інформаційної взаємодії. Користувачів мережі необхідно забезпечити послугами електронної пошти, доступу до баз даних і програм. Перераховані послуги надаються відповідними структурами інформаційного вузла. Щодня інформація на сайті повинна оновлюватися.

На рис. 1 зображений запропонований механізм функціонування інформаційної системи ЖКГ. Як видно з рисунка, до споживачів надходить інформація про всі суб'єкти, включені в систему, їх плани і виконувані роботи, а також рахунки по оплаті наданих послуг.

Абоненти зможуть здійснювати електронні платежі, відправляти заявки, скарги та іншу інформацію.

Органи влади, місцевого самоврядування, державної статистики публікують на сайті нові нормативно-правові акти всіх рівнів і гілок влади у сфері ЖКГ, проводять електронний переказ бюджетних коштів, здійснюють контролюючі дії різного характеру, а також отримують різноманітну інформацію з пропонованої системи. Бюджетні дотації перераховуються засобами електронного платежу відразу на



Рис. 1. Механізм функціонування інформаційної системи ЖКГ

Найменшу значущість повинні мати такі критерії, як досвід роботи на даному ринку і наявність власної виробничої бази. Інакше новостворюваним підприємствам буде практично неможливо досягти високого рівня рейтингу, а малоефективним, створеним на основі колишніх житлово-ремонтно-експлуатаційних підприємств і організацій дасть необґрунтовані переваги [6].

Розрахунок рейтингу проводиться автоматично першого числа кожного місяця. Необхідні дані вибираються програмою з інформації, що зберігається на сайті. Визначається значення кожного критерію, підсумовуються добутки значень на їх вагу, результат множить на 100. Діапазон значень рейтингу (від 0 до 100) є відкритим. Таким чином, керівники будуть зацікавлені у своєчасній

особові рахунки споживачів, кошти з яких можуть бути списані тільки на оплату послуг ЖКГ. Інші цільові бюджетні кошти також зараховуються на спеціальний рахунок, і їх списання проводиться під конкретний проект певному виконавцеві. Усе це дозволить чітко фіксувати і контролювати витрати фінансових коштів, що здійснюється з метою розвитку житлово-комунального господарства.

Керуючі компанії на основі баз даних інформаційної системи, рейтингових показників здійснюють вибір підприємств для обслуговування споживачів, виконують контролюючі дії. Одночасно вони надають інформацію про себе, зокрема про виконані роботи, намічені плани, можуть припинити фінансування підприємств і постачальників у разі порушення ними своїх зобов'язань. Аналогічним чином на основі рейтингової оцінки відбувається вибір постачальників матеріалів, ресурсів для підприємств організацій і взаємодія з ними.

Використання інформаційних технологій дозволяє оперативніше отримувати й обробляти первинні дані про якість послуг, що надаються, безпосередньо від абонентів. Це прискорює процеси корекції діяльності підприємства, служить стимулом для підвищення рівня обслуговування і привертає увагу інертної частини користувачів — населення — до проблеми роботи житлово-комунального комплексу. Повне задоволення їх потреб у послугах ЖКГ є метою перетворень, що проводяться [4].

Одним із головних за значущістю критеріїв є фінансовий стан. Підприємства даної галузі є нерентабельними, фінансово нестійкими і мають великі суми дебіторської і кредиторської заборгованостей, а деякі знаходяться на межі банкрутства. Разом з тим для розрахунку рейтингу необхідний один інтегрований показник, визначення величини якого не становило б особливих складнощів, зважало на специфіку галузі і могло б відбуватися в автоматичному режимі, на основі інформації підприємств, опублікованої ними на сайті ЖКГ у спеціальному доступі.

Істотним недоліком пропонованих методик комплексної і рейтингової оцінок є те, що за базу порівняння пропонується прийняти еталонне підприємство, яке практично неможливо визначити одночасно для підприємств різного розміру. Виникає не вирішена проблема: яке підприємство прийняти за еталон для малих, середніх і великих підприємств ЖКГ. Недоліком методик оцінки фінансового стану є і той факт, що авторами аналізуються різні комбінації загальних властивостей підприємств, при цьому практично не вивчаються і не порівнюються індивідуальні відмінності підприємств (динаміка зміни окремих ознак, внесок кожної ознаки в загальну оцінку фінансового стану тощо) [5].

Відповідно до вищесказаного, оцінку фінансового стану підприємств ЖКГ для розрахунку їх рейтингу нами пропонується проводити з урахуванням величин їх кредиторської, дебіторської заборгованостей і своєчасності виплати заробітної плати.

Наступні за значущістю два критерії — кваліфікація персоналу і пропоновані методи і форми організації роботи.

передачі достовірних відомостей про роботу підприємств. У свою чергу, інвестори отримають чітку і правильну інформацію про суб'єктів ринку, проекти і, отримавши гарантії цільового витратання засобів, активніше вкладатимуть їх у цю галузь [7].

Таким чином, у результаті розробки і впровадження інформаційна система дозволить:

- посилити контроль за фінансовими потоками в галузі;
- підвищити зручність і швидкість розрахунків;
- забезпечити цільове використання обмежених фінансових коштів;
- підвищити інвестиційну привабливість галузі;
- уніфікувати форму проведення конкурсних відборів управліючих компаній, підприємств і постачальників;
- стимулювати розвиток повноцінного конкурентного середовища;
- проводити незалежну експертизу обґрунтованості підвищення тарифів;
- підвищити якість і швидкість ухвалення управлінських рішень;
- забезпечити вчасність платежів за надані житлово-комунальні послуги;
- реалізувати право громадян на отримання інформації щодо структури тарифів і первинної документації;
- змінити негативне ставлення населення до перетворень, що проводяться в галузі;
- удосконалити механізм впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо.

Література:

1. Студінський В.А. Маркетинг у житлово-комунальній сфері: навчальний посібник / В.А. Студінський // Державна академія житлово-комунального господарства. — К.; Житомир: ДАЖКГ — Видавництво "Волинь", 2001. — 312 с.
2. Лега Ю.Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Четова. — Черкаси: ЧДТУ, 2003. — 219 с.
3. Лебедев М.І. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень / М.І. Лебедев. — К.: Знання, 2000. — 125 с.
4. Лубенец Г.А. Особенности развития рынка жилищно-коммунальных услуг в условиях рыночной экономики / Г.А. Лубенец. — СПб.: ГОУ ВПО СПбГУЭФ, 2007. — 200 с.
5. Кондратьева М.Н. Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / М.Н. Кондратьева. — Ульяновск: УЛГТУ, 2009. — 160 с.
6. Проектирование экономических информационных систем / Под ред. Ю.Ф. Тельнова. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 510 с.
7. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 333 с.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2013 р.

*О. Я. Романчук,
здобувач кафедри економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЛЬВІВЩИНІ

*O. Ya. Romanchuk,
degree seekers Department of Business Economics, Lviv National Ivan Franko University*

STATE REGULATION OF INVESTMENT AT THE LVIV REGION

У статті досліджені особливості державного регулювання інвестицій на Львівщині в сучасних умовах. Обґрунтована необхідність покращення клімату, пріоритетності та прозорості регулювання інвестицій.

In the article the features of state regulation of investment at the Lviv region in modern conditions studied are. The necessity of improving the climate, prioritizing and regulatory transparency investments well-grounded is.

*Ключові слова: інвестиції, методи та засоби державного регулювання.
Key words: investments, methods and means of government regulation.*

ФОРМУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМИ

Посилення державного регулювання шляхом активізації фінансово-інвестиційних ринків, сфери фінансових послуг і лібералізації фінансових ринків стає загальносвітовою тенденцією. Уже з перших років існування наша держава спрямовувала свою політику на законодавче забезпечення та регулювання інвестицій. Проте, окремі якісні зміни в управлінні інвестиційних процесів не додали державній політиці у цій сфері системності та наукової обґрунтованості. Крім того, інтеграція України до глобального та європейського економічного простору, вплив наддержавних систем багатостороннього регулювання, наслідки сучасних фінансово-економічних криз можуть мати негативний соціально-економічний вплив на ті регіони, які ще досі не виробили власної стратегії конкурентоспроможності.

Державна інвестиційна політика не має комплексного характеру, пільги здебільшого є тимчасовими і швидко скасовуються або обмежуються. Загальне податкове навантаження зростає, а порядок нарахування та сплати податків залишається складним. Норми законодавства часто по-різному тлумачаться окремими державними структурами, особливо на місцях, що ще більше ускладнює діяльність іноземних інвесторів в недосконалому українському податковому полі.

Державне регулювання інвестиційного ринку в Україні залишається непослідовним, суперечливим і таким, що негативно впливає на стан економічної безпеки країни загалом. Тому є актуальним створення ефективної системи державного регулювання інвестиційного процесу, зокрема з урахуванням його регіональних особливостей.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематиці державного регулювання інвестиційної діяльності присвячені наукові праці таких українських учених: П. Беленького, О. Береславської, І. Бланка,

І. Бураковського, О. Вовчак, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Іваницької, В. Корнеєва, М. Крупки, В. Козика, І. Михасюка, І. Лукінова, С. Панчишина, С. Реверчука, Н. Стукало, М. Трохимченко та інших. Питання та шляхи покращення інвестиційної діяльності, оптимізації інвестиційних процесів і виявлення їх впливу на структурні зрушення в економіці Львівщини досліджували, зокрема, О. Вермінська [2], Б. Вишивана [3], Г. Горин [5], Н. Заярна [11], Н. Криштоф [15], В. Марцин [17], І. Скоропад [23] та інші. У їх наукових роботах розкриті сутність, особливості, методи та механізми здійснення іноземних інвестицій, розроблені засади державного регулювання інвестиційних потоків. І хоча більшість учених і практиків усвідомлюють економічне значення фінансової лібералізації й демократизації ринків фінансових інвестицій, недосконале державне регулювання загрожує їх стабільності та економічній безпеці загалом. Тому для розвитку фінансових ринків важливим є підвищення якості регулювання діяльності на ринку фінансово-інвестиційних послуг, яке потребує створення ефективної системи державного регулювання діяльності фінансових установ з урахуванням значних змін в архітектурі інвестиційних ринків [22, с. 243].

Водночас відсутні поглиблені наукові розробки щодо активізації залучення західноєвропейських інвестицій в економіку регіону на основі досвіду країн з перехідною економікою Центральної і Східної Європи з метою підвищення обсягів інвестування та прискорення євроінтеграційних процесів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення методів і засобів державного регулювання та відстеження загальної динаміки інвестиційних потоків у територіальному розрізі Львівської області, а також їхнього впливу на розвиток економіки регіону.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Державна політика у сфері іноземних інвестицій здійснюється Кабінетом Міністрів України разом із Національним банком і регулюється Верховною Радою України [7—10]. На місцях її реалізують ради та державні адміністрації відповідних рівнів. Для активізації інвестицій державою проводилися заходи з пільгового оподаткування, утворення вільних економічних зон, надання державних гарантій, пільгових кредитів, забезпечення сприятливих умов страхування, прискорення амортизації, розвитку інноваційної діяльності.

Процеси глобалізації й загальної інтернаціоналізації фінансової діяльності, що відбуваються разом із фінансовою лібералізацією та демократизацією, призводять до громіздкої структури ринків фінансових інвестицій і, як наслідок, — до ускладнення процесів їх регулювання [27, с. 89]. До того ж, внаслідок підвищення мобільності капіталу значно загострилася глобальна конкуренція щодо залучення вигідних фінансових ресурсів, конкуренція зросла й у межах держави, окремих регіонів.

Посилення державного контролю над ринком фінансових інвестицій стало передбачуваною реакцією на фінансову лібералізацію та зростання мобільності капіталу. За таких умов секторний підхід до регулювання ринків інвестицій стає неефективним, і проблема узгодженості регуляторної діяльності органів державного регулювання може вирішуватися або через міжвідомчі робочі групи та консультативні органи, або через створення єдиного органу комплексного нагляду й регулювання — мегарегулятора [22, с. 247].

На нашу думку, цікавим є досвід практичного об'єднання національних ринків фінансових інвестицій держав-учасниць ЄС, коли регулювання ринку цінних паперів реалізується, відповідно до норм ЄС, як на фондовому ринку. Вони сформульовані як директиви, які максимально використовують досвід США у сфері розкриття інформації, запобігання маніпуляціям і інсайдерській торгівлі на ринку, а також забезпечення чесної практики торгівлі.

Сьогодні, в умовах глобалізації та подолання наслідків фінансово-економічної кризи, одним із першочергових завдань у процесі розвитку фінансової системи України та заохочення інвестицій має стати визначення оптимального рівня оподаткування, ступеню державного регулювання та лібералізації фінансових ринків, адаптація українського законодавства у фінансовій сфері до міжнародних стандартів тощо [27, с. 88].

В Україні державне регулювання інвестицій здійснюється відповідно до встановлених зобов'язань і вимог щодо діяльності емітентів і професійних учасників ринку фінансових інвестицій та його стандартів [22, с. 244]. Як зауважує автор, характерною ознакою регуляторної структури українського ринку цінних паперів є активне втручання держави й слабкий нагляд, а також непорозуміння в законодавчих основах функціонування ринку фінансових інвестицій. Відсутність систематизованої правової бази на ринку фінансових інвестицій, реальних механізмів покарання порушників законодавства, нагадує за фінансовим станом інвестиційних інститутів і захисту прав інвесторів залишається гострою проблемою українського законодавства.

Крім того, не виконуються у повному обсязі рішення уряду у сфері стимулювання ПП. Це призводить до того, що окремі стратегічні напрями оптимізації державного регулювання іноземних вкладень залишають актуальними та не досягнутими й понині. Показовим, наприклад, є той факт, що упродовж останніх 10—15 років у постановках і рішеннях уряду щодо стимулювання інвестиційної діяльності як першочергове завдання називаються судово-реформа, заходи з поліпшення умов оподаткування, захисту прав власності, розвитку фінансових ринків, створення позитивного іміджу України на міжнародній арені тощо [2].

Непривабливість для інвесторів українського інвестиційного ринку пояснюється його низькою ефективністю, основними причинами якої є політична нестабільність, недостатній законодавчий захист інвесторів, слабо розвинена інфраструктура фінансового ринку, ма-

ніпулювання цінами, використання інсайдерської інформації та непоодинокі випадки недобросовісного ставлення фінансових посередників до клієнтів [1]. Все це негативно впливає й на розвиток системи державного регулювання інвестиційного ринку в Україні, яка повинна забезпечувати покращення інвестиційного середовища, захист інтересів інвесторів, справедливе ціноутворення, усунення системних ризиків, функціонування ринку фінансових інвестицій як механізму економічного розвитку [22, с. 245].

Держава як суб'єкт інвестиційної діяльності формує нормативно-правову базу, відповідає за регуляторну політику в сфері інвестиційної діяльності та відіграє важливу роль в організації процесу інвестування. Основними факторами, що визначають темпи та результати процесу проникнення інвестиційних ресурсів на загальнодержавний рівень, є сучасні тенденції розвитку України та рівень конкуренції на міжнародних ринках капіталу. Для поживлення інвестиційної активності та залучення нових іноземних інвесторів наприкінці 90-х — початку 2000-х рр. в Україні були створені 11 спеціальних економічних зон (СЕЗ), одну спеціальну експериментальну зону та визначені дев'ять територій пріоритетного розвитку, з яких 2 СЕЗ — на Львівщині.

Крім створення СЕЗ, існує практика запровадження в окремих регіонах України (на територіях пріоритетного розвитку) спеціальних режимів інвестиційної діяльності щодо реалізації інвестиційних проектів у тих видах економічної діяльності, які визначені пріоритетними для даної території. Спеціальний режим інвестиційної діяльності передбачає встановлення податкових і митних пільг для суб'єктів підприємницької діяльності, які уклали договір з місцевими органами влади щодо реалізації інвестиційного проекту у пріоритетній галузі.

Відповідним законодавством для цих зон була передбачена низка пільг (режим митної зони, пільговий режим оподаткування тощо), особливі умови валютного регулювання, землекористування, спеціальні режими інвестиційної діяльності щодо реалізації інвестиційних проектів тощо [18].

Встановлені пільги передбачають звільнення на визначений період:

- від обкладення ввізним митом і податком на додану вартість устаткування та обладнання (крім підакцизних товарів) для реалізації інвестиційного проекту;

- від оподаткування прибутку новостворених підприємств при внесенні інвестицій, розмір яких визначено для кожної території окремо;

- від сплати обов'язкового збору до Державного інноваційного фонду; встановлення особливого порядку обчислення валового доходу для підприємств СЕЗ з метою його оподаткування.

Проте, пільги та преференції, надані для поживлення інвестиційної діяльності суб'єктам господарювання, не завжди використовувалися ними в повному обсязі, не було жорсткого контролю за цільовим використанням виділених коштів уповноваженими банками та державними органами. Тому істотних позитивних зрушень у регуляторній політиці щодо іноземних інвестицій не було досягнуто.

З метою активізації інвестиційного процесу Львівською обласною радою були затверджені Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року, моніторинг якої здійснюється кожного півроку; низка стратегічних документів регіонального рівня: Програма інвестиційного розвитку на 2011—2015 рр.; Програма розвитку туризму та рекреації на 2011—2013 рр.; Програма забезпечення реалізації проектів з пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку Львівської області "Олімпійська надія — 2022"; Програма з підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб органів місцевого самоврядування у 2011 році та інші [25; 26].

Регуляторна політика місцевих органів виконавчої влади Львівщини постійно спрямовується на вдосконалення правового регулювання, зокрема в частині перегляду прийнятих актів і приведення їх у відповідність із принципами державної регуляторної політики, публічного обговорення проектів регуляторних актів за учас-

Таблиця 1. Основні показники інвестиційної діяльності у Львівській області за 2006–2011 роки

Показники	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Капітальні інвестиції, млн грн.	6835,3	9872,4	12696,3	8382,2	9646,0*	12956,7*
у тому числі в основний капітал	5875,5	8287,3	10799,3	6707,6	8060,8*	11415,6*
зокрема, м. Львів	3229,4	4348,8	4939,1	3266,4	4044,9*	6619,4*
Індекси інвестицій в основний капітал до попереднього року, до 1990 року	110,7 94,3	123,2 116,1	101,0 117,3	55,3 64,9	119,0 77,2	125,3 96,7
Інвестиції в основний капітал у розрахунку на одну особу, грн.	2300,1	3255,4	4255,1	2648,2	3187,6	4522,0
Місце в Україні за обсягами інвестицій в основний капітал	7	8	7	8	5	6
Місце в Україні за обсягами інвестицій в основний капітал з розрахунку на одну особу	12	11	10	13	9	7
Частка в Україні інвестицій в основний капітал	4,7	4,4	4,6	4,4	5,4	5,5
Надійшло прямих іноземних інвестицій за рік, млн дол. США	91,4	344,8	319,1	234,9	120,5	146,5
Обсяг прямих іноземних інвестицій на кінець року, млн дол. США	515,0	838,5	958,0	1198,6	1254,6	1358,2
Прямі іноземні інвестиції з розрахунку на одну особу, дол. США	202	303,6	351,5	439,3	504	538
Місце в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій	8	8	8	8	7	6
Місце в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій з розрахунку на одну особу	12	10	8	8	6	6
Частка в Україні за обсягами прямих іноземних інвестицій	2,4	2,8	2,7	3,0	2,9	2,7
Кількість інвестиційних проектів у СЕЗ на кінець року, одиниць	101	99	83	78	73	63
Надійшло інвестицій у СЕЗ за рік, млн грн. / % до надходжень ПП**	190,9 41,3	240,1 13,8	210,3 10,2	60,1 3,2	43,0 4,5	79,4 6,8

Джерело: [21; 24].

* — Без урахування суми ПДВ.

** — %, обчислений автором із урахуванням поточного курсу гривні до долара США.

тюд підприємницько-інвестиційних структур регіону. Так, тільки протягом I півріччя 2012 року органами місцевого самоврядування Львівської області були прийняті 22 нових, переглянуті 33 та здійснене відстеження результативності 38 регуляторних актів [14].

На Львівщині реалізується 45 інвестиційних проектів у галузі АПК, з них 16 за участю зарубіжних інвесторів. Серед сільськогосподарських підприємств області найбільший обсяг іноземних інвестицій зосереджено в ТзОВ "ЛК Юкрейн Груп", ТзОВ "Галичина-Захід", ТзОВ "Агро АВ Лімітед", ТзОВ "Агрмарк Юкей".

Консультативну та фінансову допомогу малому підприємству надають 2 технопарки, 16 бізнес-центрів, 2 бізнес-інкубатори, 15 лізингових центрів, 142 небанківських фінансово-кредитних установи, 21 інвестиційний фонд, 1 інноваційний фонд, 53 інформаційно-консультативні установи, 2 аудиторські фірми, 23 консультативні центри державних податкових інспекцій у містах і районах області. На сайті Львівської обласної державної адміністрації (ЛОДА) (<http://www.loda.gov.ua>) в рубриці "Львівщина інвестиційна" розміщена інформація щодо переваг вигідного інвестування в область, перспективних інвестиційних проектів, інвестицій до Євро-2012, правового регулювання інвестиційної діяльності, анкета інвестора тощо.

Останнім часом у сфері державного управління розвитком регіону намітилися тенденції зростання уваги до ринкових інституцій, міжрегіонального співробітництва, децентралізації та розвитку інноваційно-інвестиційної інфраструктури. Однак, для інвестиційного процесу в області на посткризовому етапі розвитку характерними є структурні, географічні та секторальні диспропорції, які істотно погіршують динамічну конкурентоспроможність регіону [19].

Проаналізуємо динаміку основних показників інвестиційної діяльності у Львівській області, які наведені в

табл. 1, 2, виходячи зі статистичних даних на початок 2012 року.

Дані двох нижніх рядків таблиці 1 дозволяють констатувати, що кількість інвестиційних проектів, які виконувалися в СЕЗ Львівщини, скоротилася понад півтора рази (зі 101 до 63). Відношення ж обсягів інвестицій у СЕЗ до обсягів ПП в регіон у цілому, зростаючи за останні роки, було в 2011 р. меншим у 6 разів, ніж у 2006 р. Отже, однією з причин погіршення інвестиційної діяльності у Львівській області є, безперечно, наслідки світової економічної кризи, особливо відчутне зниження відбулося в 2009 р., після чого вона повільно активізується. Правда, за даними ЛОДА, уже в 2012 році Львівщина отримала ПП на суму в 290 млн дол. США, що вдвічі більше, ніж за попередній рік, і досягла 1,5996 млрд дол. США загального обсягу інвестицій [28], або 620 дол. США на особу [12; 16].

Розподіл обсягів капітальних інвестицій на Львівщині за джерелами фінансування [24] наведений у таблиці 2. Як видно з таблиці 2, така структура інвестицій зберігалася протягом досліджуваного періоду, проте частка власних коштів підприємств і організацій в інвестиціях знизилася з 60,7 % до 45,1 %, тобто на 15,6 %. Дещо зростає участь в інвестиціях з боку держави, залишаючись низькою (10,6 %), банків і фінансових організацій (25,8 %). Однак, незначними є залучення інвестиційних коштів з боку місцевого бюджету чи іноземних інвесторів (біля 2,0 %). За індексом інвестицій в основний капітал область знаходиться на рівні 1990 року.

У області, зокрема в м. Львові, були стратегічні бюджетонаповнювальні підприємства, які внаслідок втрати контролю над ними з боку держави, допущених помилок при приватизації та реструктуризації, шкідливої діяльності "інвесторів" стали (або стануть) банкрутами: завод "Електрон", "Кінескоп", "ЛОРТА", "Полярон", "Мікроприлад", телеграфної апаратури, ЛАЗ, "Автонавантажувач", Дрогобицький крановий завод, Львівський мехсклозавод, Стрийський склозавод і ін. Це сталося, перш за все, через байдужість місцевих органів влади в особі чиновників, їх безвідповідальності, нездатності відстоювати інтереси свого регіону на урядовому та парламентському рівні.

Держава повинна виступати ефективним господарем у країні, а не запобігливим "прохачем" перед інвесторами. Вона має скеровувати свої інвестиції на стратегічно важливі напрями господарювання, щоб не віддавати їх у "чужі руки", стимулювати іноземні інвестиції в модернізацію та технічне переоснащення техніко-технологічної бази промислового виробництва.

Однак, проект з орієнтовною інвестиційною вартістю 12,3 млн дол. США, що передбачає проведення на умовах лізингу реконструкції колісно-роликowego цеху з будівництвом вагоноколісної майстерні в м. Дрогобичі, призупинений: розпочате в 2007 р. будівництво нульового циклу через світову економічну кризу було законсервоване в 2008 р. на рівні готовності 40 % [13].

Найактивнішими учасниками інвестиційного процесу в області є такі підприємства: ТзОВ "Леоні" (Німеччина, виробництво кабельних мереж); УКСП ТзОВ "Галичина" (Данія, вирощування свиней, корів тощо); ТзОВ "ОДВ-Електрик" (Німеччина, виробництво електротехнічного устаткування).

Останнім часом на Львівщині було забезпечене максимальне сприяння реалізації наступних інвестиційних проектів: будівництво шахти з видобутку коксівного вугілля у м. Любеля ("Сі-Сі-Ай Любеля") з обсягом інвестицій в 1,0 млрд дол. США; будівництво німецькою фірмою "Клінгспор" заводу абразивних матеріалів у Сокальському районі; виведення на проектну потужність заводу сухих будівельних сумішей "Хенкель" у Миколаївському районі із залученням 10 млн євро інвестицій та створенням 120 робочих місць; комплекс логістичних об'єктів у прикордонному Мостиському районі; інфраструктурні об'єкти в рамках підготовки до Євро-2012 [23, с. 258].

Однак, іноземні інвестори вказують на слабку промоцію області та її потенціалу за межами України, а серед головних перешкод інвестиційної діяльності в області, окрім вже згаданих адміністративних процедур, звертають увагу на недостатній розвиток інфраструктури [18].

Державна бюджетна установа "Львівський регіональний центр з інвестицій та розвитку" займається розробленням і виконанням комплексу заходів щодо активізації інвестиційної діяльності, стимулювання розбудови регіональної інвестиційної інфраструктури; вживає заходи щодо впровадження сучасних інструментів залучення інвестицій, адаптованих до умов регіону, надання допомоги області в практичному їх застосуванні; сприянням у підготовці й реалізації інноваційних та інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" та інше. Так, наприклад, у 2010 р. Центр реалізував 36 інвестиційних та інноваційних проектів та пропозицій, 48 зустрічей з інвесторами; за сприяння центру були впроваджені 5 нових технологій, 9 технологічних профілів, розміщених у системі трансферу технологій [2].

24—25 травня 2012 р. у співпраці між міською радою та ЛОДА у Львові вперше пройшов Міжнародний форум інвестицій та інновацій, на якому відбувся конкурс інноваційних проектів в сфері ІТ. Традиційною дискусійною платформою для лідерів і інвесторів Східної та Західної Європи став Міжнародний економічний форум "Стратегія. Інвестиції. Співробітництво", який щороку проходить у Львові. Під час XII форуму (жовтень 2012 р.) були підписані: угода з співпраці між ЛОДА та Генеральним директором "Енергетика" Європейської Комісії про роль Львівщини як територіального координатора "Угоди Мерів", виконавча угода про співпрацю на виконання меморандуму між Львівською областю та Державним агентством з інвестицій і управління національними проектами України, а також інші договори. Однак, на думку З. Бермеса, голови Громадської ради при ЛОДА, інвестиційна політика в області, незважаючи на форуми та розмови навколо цієї теми, перебуває в "глухому куті" [6].

У зв'язку з переходом до інноваційної моделі підприємництва на Львівщині стають перспективними його нові форми: венчурне підприємництво, інжиніринг, лізинг, технопарки, франчайзинг [4].

Як відомо, 4 вересня 2012 року вступив у дію Закон України "Про індустриальні парки". Законом для них передбачене звільнення від оподаткування ввізним митом устаткування, обладнання та комплектуючих до них, матеріалів, які не виробляються в Україні. Сьогодні ЛОДА завершує відбір відповідних земельних ділянок площею від 15 до 700 га (Новий Роздол, Яворів, Черляни), на яких планується організувати функціонування індустриальних парків [12].

На мою думку, органам місцевої влади слід регулювати й розвивати діяльність із залучення інвестицій в регіон у тісній співпраці з ученими та дослідниками вищої школи й академічних установ області. Для підвищення ефективності формування та реалізації регіональної

Таблиця 2. Капітальні інвестиції Львівщини за джерелами фінансування, млн грн.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	6835,3	9872,4	12696,3	8382,2	9646,0*	12956,7*
у тому числі за рахунок						
коштів державного бюджету / % до загального	340,9 5,0	529,1 5,4	733,5 5,8	476,5 5,7	1367,3 14,2	1373,5 10,6
коштів місцевого бюджету / % до загального	224,3 3,3	373,6 3,8	531,4 4,2	567,4 6,8	264,3 2,7	248,5 1,9
власних коштів підприємств / % до загального	4146,6 60,7	5807,3 58,8	7380,0 58,1	5158,9 61,5	5286,4 54,8	5839,9 45,1
кредитів банків і ін. фін. орг. / % до загального	1152,4 16,8	1703,6 17,2	1615,0 12,7	897,0 10,7	813,2 8,4	3342,6 25,8
коштів іноземних інвесторів / % до загального	210,4 3,1	351,3 3,6	848,4 6,7	489,2 5,8	201,0 2,1	263,8 2,0
коштів населення на індивід. житлове будівництво / % до загального	320,2 4,7	535,5 5,4	886,0 7,0	407,0 4,9	1147,5 11,9	1197,5 9,2
коштів населення на будівництво власних квартир / % до загального	274,5 4,0	472,9 4,8	525,4 4,1	172,1 2,1	225,9 2,4	318,2 2,5
інших джерел фінансування / % до загального	166,0 2,4	99,1 1,0	176,6 1,4	214,1 2,5	340,4 3,5	372,7 2,9

* без урахування суми ПДВ.
Джерело: [24].

інвестиційної стратегії потрібно створити спеціальну структуру — аналітично-інвестиційну групу, в яку мають увійти фахівці з ЛОДА, податкової адміністрації та інших державних установ, банків, страхових компаній, інвестиційних компаній і фондів, кредитних спілок, підприємств, науково-дослідних інститутів і вищої школи. Ця група має розробити заходи щодо реалізації інвестиційної стратегії регіону й контролювати їх виконання; інформувати потенційних інвесторів про нові можливості та переваги інвестиційних проектів; надавати допомогу в підвищенні інвестиційної привабливості об'єктів для інвесторів і ділових партнерів; розробляти нові механізми інвестиційної діяльності [15].

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Забезпечення інвестиційної привабливості області розглядається як пріоритетний напрям діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загальними засадами формування державної інвестиційної політики на Львівщині мають стати повне виконання розроблених програм і комплексів заходів із залучення інвестицій, неухильне дотримання законодавства і забезпечення впевненості інвесторів у дієвості державного регулювання інвестиційного процесу. Треба усунути такі негативні явища, як непрозорість, "проштовхування", "дахування" інвестиційних проектів, рейдерство, надмірна "опіка" державними контролюючими органами (казначейство, податкова тощо). Інвестиційна діяльність повинна стати прозорою, інформативною та менш проблемною.

Першочерговими завданнями державного регулювання інвестиційного процесу в області вбачаються: вдосконалення інституційного забезпечення реального сектора економіки, покращення інституційної інфраструктури інноваційного розвитку, активізація діяльності кластерних і інтеграційних форм господарювання, стимулювання регіональної інтеграції, ширшого використання переваг міжрегіонального й транскордонного співробітництва, забезпечення шляхом широкого залучення інвестицій збалансованого розвитку області та формування національної просторово-секторальної структури регіональної економіки.

Держава й надалі повинна здійснювати ефективне регулювання інвестиційної діяльності шляхом постійної роботи з інвесторами, контролюючи умови виконання ними програми інвестиційних проектів. Потрібно не тільки захоплювати інвесторів до їхньої участі в розвитку економіки регіону, але й строго вимагати виконання ними взятих зобов'язань.

Львівщині слід розширити свою участь у реалізації державної політики в сфері європейської інтеграції, особливо в роботі сторін під егідою Ініціативи ЄС "Східне партнерство", а також на рівні транскордонних і регіо-

нальних проектів. В області необхідно своєчасно реалізувати масштабні заходи з підготовки внутрішнього ринку до роботи в умовах ЗВТ із ЄС, долучитися до урядових реформ, санітарних і фітосанітарних заходів, технічного регулювання та стандартизації, держзакупівель, державної допомоги [20].

Регіональними пріоритетами Львівської області мають стати збереження і розвиток складних наукоємних виробництв, ІТ-технологій, зокрема, транспортного машинобудування та приладобудування, поглиблене перероблення сільськогосподарської продукції, ефективне використання природно-ресурсного, рекреаційного та туристичного потенціалу, розвиток транспортної та прикордонної інфраструктури. Саме в ці пріоритетні напрями слід стимулювати цільовий притік іноземних інвестицій.

Сьогодні необхідна нова стратегія розвитку області як прикордонного регіону, комплексний підхід до інтенсифікації роботи з потенційними інвесторами та усунення тих явищ, які негативно впливають на інвесторів, зокрема, протиріч між різними гілками та рівнями влади, забезпечення прозорості та послідовності її регуляторної діяльності, молодими високопрофесійними кадрами.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Потребують глибокого вивчення питання надання інвесторам гарантій від некомерційних ризиків, зумовлених погіршенням умов інвестування, прозорості здійснення та регулювання інвестиційної діяльності, діями посадових осіб або прийняттям регуляторних актів. Для узгодження інтересів потенційних інвесторів і завдань стратегічного та економічного розвитку регіону вбачаються актуальними дослідження питань покращення інвестиційної інфраструктури, створення інвесторам широких можливостей для реалізації інвестиційних проектів, а також посилення їх відповідальності за ефективність виконання взятих зобов'язань.

Література:

1. Агафонова Н. Інвестиції в Україні: багато говорять — мало хто бачив. — 24 жовтня 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://blogs.lb.ua/nataliya_agafonova/175772_investitsii_ukraini_bagato.html?print
2. Вермінська О.М., Гориславець П.А. Інноваційна інфраструктура Львівської області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://investicii.org/investuvanya/konferentsij/problemy-formuvanya-ta-rozvytku-inovatsijnoji-infrastruktury/inovatsijna-infrastrukturalvivskoj-oblasti.html>
3. Вишивана Б.М. Організаційно-економічний механізм регулювання міжнародної інвестиційної діяльності в Україні. — Автореф. дис. ... канд. екон. наук.: (08.02.03) / ЛНУ імені І. Франка. — Львів, 2006. — 20 с.
4. Вовчак О. Д. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні: [монографія] / Вовчак О. Д., Андрушків І. П., Руцишин Н. М. — Львів: АКА, 2010. — 192 с.
5. Горин Г.В. Динаміка інвестиційних потоків у Львівській області // Регіональна економіка. — 2012. — № 3. — С. 155—159.
6. Громадська рада: Львів провалив усі інвестиційні проекти по "Євро-2012" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2012/06/20/354800>
7. Декрет Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування" № 55-93 від 20.05.1993 р. // Електронна нормативно-правова бібліотека "Експерт-Юрист". — Режим доступу: www.expertsoft.com.ua
8. Закон України "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій" № 3744-ХІІ від 17.12.1993 р. // Електронна нормативно-правова бібліотека "Експерт-Юрист". — Режим доступу: www.expertsoft.com.ua
9. Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" № 1540а-ХІІ від 10.09.1991 // Електронна нормативно-правова бібліотека "Експерт-Юрист". — Режим доступу: www.expertsoft.com.ua
10. Закон України "Про іноземні інвестиції" № 2198-ХІІ від 13.03.1992 р. // Електронна нормативно-правова бібліотека "Експерт-Юрист". — Режим доступу: www.expertsoft.com.ua

11. Заярна Н.М., Мельник Р.А. Чим приваблива для інвестора Львівська область? // Науковий вісник НАТУ України. — 2011. — Вип. 21.2. — С. 193—196.

12. Звітuye Львівщина // Народний депутат. — 2012. — № 6. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nardepjournal.com/article/2012/6/Zvitue-Lvivschina>

13. Інвестиційний проект "Реконструкція КРЦ з будівництвом ВКМ у вагонному депо Дрогобич Львівської залізниці" на базі Міжнародної верстатобудівної корпорації Niles-Simmons-Hegenscheidt [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://railway.lviv.ua/info/announcements/wrw-reconstruction-invest>

14. Інформація про виконання заходів "Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" за I півріччя 2012 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.loda.gov.ua>

15. Криштоф Н.С. Інвестиційна політика Львівської області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2008-2/doc_pdf/krishtof.pdf

16. Львівщина отримала 290 млн дол. США прямих іноземних інвестицій. — УНН [Електронний ресурс]. — 28.01.2013. — Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1181419>

17. Марцин В.С. Заходи щодо покращення інвестиційної привабливості регіону в умовах виходу з кризи / В.С. Марцин // Регіональна економіка. — 2010. — № 4. — С. 46—55.

18. Політика прямих іноземних інвестицій у Львівській області в Україні. Звіт організації економічної співпраці та розвитку (ОЄСР). — 2005. — 143 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/46/16/37068837.pdf>

19. Потенціал конкурентоспроможності західних регіонів України та проблеми його реалізації у посткризовий період. — Аналітична доповідь: Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові. — 2011. — 98 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.lviv.ua>

20. Прасолов І. Уряд України реалізовує масштабні заходи з підготовки внутрішнього ринку до нових умов роботи. — Міністерство економічного розвитку [Електронний ресурс]. — 08.02.2013. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=197678

21. Прямі інвестиції Львівської області у 2011 році. — Експрес-випуск № 47 від 17.02.2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2012/v04071211_47.pdf

22. Раделицький Ю.О. Державне регулювання ринку фінансових інвестицій: зарубіжний досвід і національні реалії // Науковий вісник НАТУ України. — 2009. — Вип. 19.13. — С. 242—248.

23. Скоропад І.С., Яцик І.А. Аналіз інвестиційної активності Львівської області // Науковий вісник НАТУ України. — 2011. — Вип. 21.12. — С. 254—259.

24. Статистичний збірник "Капітальні інвестиції у Львівській області за 2011 рік" / Державний комітет статистики України. Гол. управління статистики у Львівській області. / [За ред. С.О. Матковського]. — Львів, 2012. — 96 с.

25. Стратегія економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004 — 2015 роки від 28.04.2004 року № 493/2004 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

26. Стратегія розвитку Львівщини до 2015 року. — Затверджена рішенням сесії Львівської обласної ради № 126 від 17.05.2011 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://old.loda.gov.ua/old/ua/priorities/investment/present-obl/prior-reg/>

27. Стукало Н.В. Визначення ролі держави в умовах фінансової глобалізації // ЗНП Проблеми матеріальної культури. — Економіческие науки. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp78/knp78_88-91.pdf

28. Чеські компанії зацікавлені інвестувати у Львівщину [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245859263&cat_id=244277216

Стаття надійшла до редакції 28.02.2013 р.

О. В. Товстенюк,
аспірант, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

O. V. Tovsteniuk,
Competitor, EastEurope National University of Lesia Ukrainian, Lutsk

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS DIAGNOSTICS OF ENTERPRISES

Розглянуто основні положення нормативно-правового регулювання діагностики інвестиційної привабливості підприємства та охарактеризовано різноманіття поглядів науковців у цій сфері. Сформульовано висновки щодо відсутності уніфікованості у трактуванні, методичному, нормативно-критеріальному та інтерпретаційному забезпеченні діагностики інвестиційної привабливості підприємств. Розроблено концептуальні засади діагностики інвестиційної привабливості підприємств, в межах яких конкретизовано загальні та спеціальні принципи діагностики, уточнено перелік суб'єктів діагностики, сформовано основні етапи процесу діагностики, які охоплюють цілі діагностики, чинники, що впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства, складові привабливості, інструментарій та інтерпретаційне забезпечення діагностики. Обґрунтовано, що інструментарій діагностики інвестиційної привабливості підприємства залежить від цілей суб'єктів діагностики, їхніх ресурсних можливостей та кваліфікації. Систематизовано чинники, що впливають на здійснення діагностики інвестиційної привабливості підприємства.

The substantive provisions of the normatively-legal adjusting of investment attractiveness diagnostics of enterprise are considered and the variety of scientist's looks is described in the field of it. Conclusions are set forth in relation to absence of unification in interpretation, methodical, normatively-criterion and interpretation providing of investment attractiveness diagnostics of enterprises. Conceptual principles of investment attractiveness diagnostics of enterprises within the limits of that general and special principles of diagnostics are specified are worked out, the list of subjects of diagnostics is specified, the basic stages of process of diagnostics, that embrace the aims of diagnostics, factors, that influence on forming of investment attractiveness of enterprise, constituents of attractiveness, tool and interpretation providing of diagnostics, are formed. Reasonably, that the tool of diagnostics of investment attractiveness of enterprise depends on the aims of subjects of diagnostics, their resource possibilities and qualification. Factors which influence on realization of diagnostics of investment attractiveness of enterprise are systematized.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, діагностика, концептуальна база, процес діагностики, інструментарій діагностики.

Key words: investment attractiveness of enterprise, diagnostics, conceptual base, process of diagnostics, tool of diagnostics.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В сучасних стагнаційних умовах функціонування для більшості вітчизняних підприємств нагальними є проблеми фінансування їхньої поточної та перспективної діяльності внаслідок загострення кризи неплатежів, адміністративно-економічне ускладнення отримання кредитів від фінансово-кредитних установ, дефляційні процеси в економіці на фоні зростання конкурентної боротьби на усіх типах ринків. Вищезазначене зумовлює активізування попиту з боку підприємств на інвес-

тиційні ресурси, залучення яких сприятиме вирішенню значного переліку виробничо-господарських, фінансово-економічних, технологічних, соціальних проблем на підприємствах. Слід констатувати, що макроекономічна ситуація в Україні та її позиції у світі є доволі несприятливими, що підтверджується відповідними рейтинговими оцінками, зокрема Україна посіла 137 позицію зі 185 країн у рейтингу "Doing Business-2013" (Індекс простоти ведення бізнесу), 144 позицію зі 176 країн у Індексі сприяння корупції-2012 від "Transparency

International", 163 місце зі 179 країн у Індексі економічної свободи-2012 ("Wall Street Journal" and "Heritage Foundation"), 73 позицію зі 144 країн у Індексі глобальної конкурентоспроможності (World Economic Forum, 2012 р.), 181 позицію зі 183 країн у рейтингу легкості сплати податків (за дослідженнями Світового банку та "Price Water House Coopers") тощо [1, с. 2]. Окрім цього, до 2,12 балів за п'ятибальною шкалою знизився Індекс інвестиційної привабливості України на завершення 2012 р., впадши за даними Європейської Бізнес Асоціації, до найнижчого рівня за останні три роки [1, с. 2]. Вказані тенденції демонструють зниження інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів, а це зумовлює нівелювання чинника країни у формуванні інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств та спонукає їх до активізації зусиль у сфері свідомого, цілеспрямованого та планомірного формування інвестиційної привабливості. Сьогодні існує значний перелік підходів, методів, методик, показників та критеріїв діагностування інвестиційної привабливості підприємств, при цьому не сформовано певної уніфікованої концептуальної бази, яка б дала змогу зовнішнім та внутрішнім інвесторам реалізувати якісну та репрезентативну діагностику у цій сфері.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми діагностики інвестиційної привабливості, зокрема методи та методики діагностики, індикаторно-критеріальне та інтерпретаційне забезпечення у цій сфері фрагментарно розглянуто у вітчизняній нормативно-правовій базі, а також у літературних джерелах. Так, базовою в Україні для діагностики інвестиційної привабливості підприємств є "Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій", затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.1998 р. [2]. Незважаючи на те, що вказаний нормативно-правовий документ є чинним, його застосування є практично неможливим внаслідок відсутності оновлення та ґрунтування на недіючій системі фінансового обліку. Окрім цього, методика передбачає орієнтування на понад 40 показників, які відображають лише фінансово-майновий стан підприємства (показники платоспроможності, ліквідності, прибутковості, ділової та ринкової активності, майнового стану); фінансові показники ґрунтуються на інформаційній базі недіючої фінансової звітності; передбачає врахування вагомостей вказаних груп показників, що активізує чинник суб'єктивізму; не містить інтерпретаційної шкали інтегрального показника інвестиційної привабливості; існує складність розрахунків через наявність значної кількості показників у групах; ґрунтується на використанні маловідомої застарілої програмної продукції "INTEGRAL". Таким чином, нормативно-правове забезпечення у сфері діагностики інвестиційної привабливості характеризується непридатністю до використання та неадекватністю.

Різноманітні підходи до діагностики інвестиційної привабливості підприємств розглядаються у працях науковців. Так, В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда, Ю.М. Великий розглядають діагностику інвестиційної привабливості на основі життєвого циклу підприємства та його фінансового стану [3, с. 163], І.П. Майданевич за точку відліку бере аналізування внутрішніх та зовнішніх чинників формування інвестиційної привабливості [4, с. 242], О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник пропонують полікритеріальний кількісно-лінгвістичний підхід до діагностики [5, с. 246—256; 6], Т.М. Мельник та А.М. Шаматріна характеризують метод фундаментальної діагностики (макро-, мезо- та мікрорівневої), метод "due diligence", матричний метод [7, с. 72—77], О.В. Нечипорук розглядає особливості

рейтингового діагностування у цій сфері [8, с. 275—284], О.В. Носова ідентифікує інтегральний рівень інвестиційної привабливості підприємства на засадах агрегування показників фінансового стану [9, с. 120—126], С.П. Пенцак пропонує метод комбінованої діагностики фінансового стану та інвестиційних ризиків [10, с. 98—100], В.Г. Федоренко розглядає метод гнучкої діагностики інвестиційної привабливості підприємства, що залежить від цілей реального інвестування [11, с. 27], С.В. Юхимчик та С.Д. Супрун розкривають зміст матричного підходу до діагностики у цій сфері [12, с. 3—12] тощо.

Аналізування літературних джерел за проблемою свідчить, що науковцями розглядається значний спектр підходів та пропозицій до діагностики інвестиційної привабливості підприємств, при цьому вони характеризуються значною полівекторністю, відсутністю уніфікованості, необґрунтованістю нормативно-критеріальної бази, нерепрезентативністю.

ЦІЛІ СТАТТІ

Зважаючи на результати аналізування теорії та практики, ціллю статті є розроблення концептуальної бази діагностики інвестиційної привабливості підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Виконані дослідження дають змогу розглядати під інвестиційною привабливістю підприємства (ІПП) його комплексну багатоаспектну характеристику, яка формує підґрунтя для перемоги у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси [13]. Діагностика інвестиційної привабливості підприємства передбачає оцінювання та ідентифікування істотних для інвестора та репрезентативних характеристик підприємства з метою визначення доцільності та ефективності вкладання інвестиційних коштів. Концептуальні засади діагностики інвестиційної привабливості підприємства охоплюють систему поглядів на теоретико-методологічну базу та інструментарій у цій сфері, що формують для зацікавленого інвестора певний алгоритм дій при здійсненні діагностичних процедур у цій сфері. Концептуальна база діагностики повинна охоплювати принципи діагностики, чинники, що впливають на цей процес, суб'єктів та об'єктів діагностики, інструментарій тощо (рис. 1).

Ключову вихідну базу діагностики ІПП формують принципи діагностики як базові положення, що регламентують правила здійснення, властивості та призначення діагностики. Виконані дослідження дають змогу класифікувати принципи діагностування інвестиційної привабливості підприємств на загальні (притаманні будь-якому процесу діагностики) та спеціальні (стосуються виключно діагностування інвестиційної привабливості підприємств).

До загальних принципів діагностування класично зараховують: принципи повноти (максимальне охоплення об'єкта діагностики), адекватності (відповідність цілям діагностики потребам суб'єктів діагностики), економічної доцільності (перевищення позитивних ефектів від здійснення діагностики від витрат на її здійснення), завершеності (формулювання конкретних висновків за результатами діагностики), динамічності (врахування розвитку та зміни параметрів об'єкта діагностики), об'єктивності (ґрунтування діагностики на реальних, документально підтверджених даних, обґрунтованому інструментарію) тощо.

До спеціальних принципів діагностування інвестиційної привабливості промислових підприємств рекомундується віднести такі:

1) цілеспрямованість. Передбачає чітке формулювання цілей діагностування інвестиційної привабливості підприємства (з метою вкладання реальних, фінансових, прямих чи портфельних інвестицій, забезпечення участі

в управлінні, контролю над діяльністю підприємства тощо);

2) об'єктність. Ґрунтується на окресленні складових інвестиційної привабливості підприємства, що є об'єктом інвестування. Зокрема, реальних інвесторів зазвичай цікавлять матеріально-технічна виробнича база, технології виробництва, кадровий потенціал підприємства, унікальність продукції, бренд та торговельна марка, імідж підприємства тощо [14]. Портфельні інвестори зосереджуються на діагностиці фінансово-економічних результатів, капіталізації вартості підприємства, кредитній історії. Інвесторів-спекулянтів переважно цікавлять земельно-майнові комплекси;

3) часова актуальність. Важливим для інвесторів є актуальність інформації про інвестиційну привабливість підприємства на момент прийняття рішення про вкладання у нього інвестиційних ресурсів. Адже переважно фундаментальна діагностика інвестиційної привабливості підприємства триває доволі значний період і вже отримані інформаційні результати характеризуються певним рівнем "старіння";

4) обґрунтованість індикаторно-критеріального забезпечення діагностики. На думку науковців [5; 6], перелік діагностичних індикаторів не повинен перевищувати 25, адже лише за таких умов результати оцінювання можна інтегрувати у єдину цілісну картину. Таким чином, здійснювати діагностику інвестиційної привабливості слід обираючи найбільш репрезентативні індикатори, уникаючи подібні за змістом та значенням, взаємообернені та пов'язані між собою показники. Варто також акцентувати увагу на критеріальне забезпечення бізнес-індикаторів, адже критерії оптимальності певних індикаторів можуть істотно відрізнитись для підприємств різних видів економічної діяльності;

5) інформативність результатів. Діагностика інвестиційної привабливості формує підґрунтя для прийняття рішення інвестором щодо інвестування коштів у діяльність підприємства, таким чином результати діагностики повинні відображати той масив інформації, який є важливим та пріоритетним для інвестора;

6) використання якісного методичного забезпечення. Йдеться про вибір адекватних методів і методик діагностики інвестиційної привабливості, які найбільш доцільні у відповідних умовах функціонування підприємства та відображають інвестиційні цілі. Адже за використання економіко-математичних та експертних методів інвестор може отримати різні результати діагностики, що, як правило, зумовлює застосування комбінованого підходу;

7) гнучкість. Передбачає адаптацію методико-прикладного забезпечення діагностики до цілей інвесторів, наявного інформаційного забезпечення, до змін у середовищі функціонування;

8) оптимальність. Має на меті пошук найкращих форм, методик, підходів до діагностики інвестиційної привабливості у конкретних просторово-часових умовах.

У ролі суб'єктів діагностики можуть виступати іноземні та національні інвестори, власники та менеджери підприємств, фахівці інвестиційного спрямування, які керуючись базовими принципами діагностики ІПП, здійснюють самостійно чи із залученням фахівців процедуру діагностування.

Процес діагностики ІПП охоплює перелік логічних та послідовних етапів, які у взаємозв'язку відображають ключові елементи діагностики: цілі, чинники, скла-

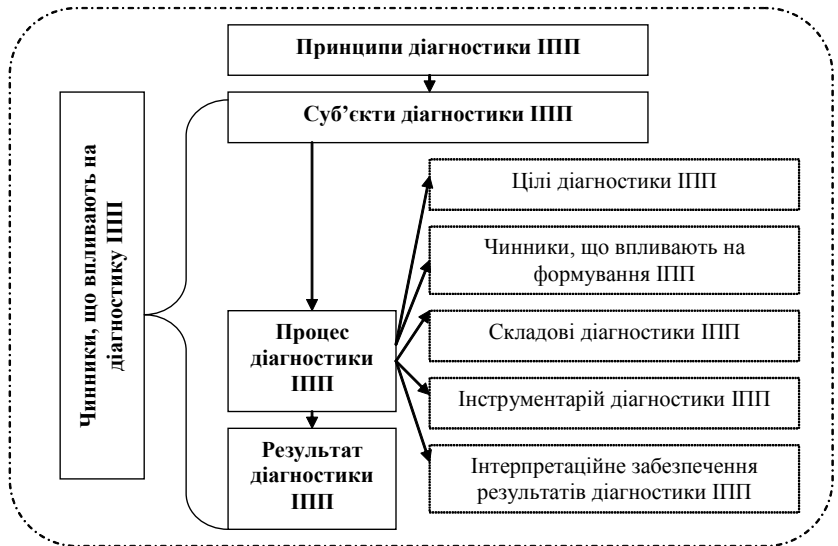


Рис. 1. Модель концептуальної бази діагностики ІПП

дові, інструментарій, інтерпретаційне забезпечення. Аналізування теорії та практики дало змогу запропонувати здійснювати діагностику ІПП у такій послідовності.

1. Встановлення цілей діагностики ІПП. На цьому етапі суб'єкти діагностики конкретизують, яку саме інформацію вони прагнуть отримати внаслідок реалізації оцінювальних процедур, наскільки фундаментальний чи експрес-характер повинна мати така діагностика, які ресурси супроводжуватимуть вказаний процес.

2. Аналізування чинників, що сприяють формуванню ІПП підприємства. Йдеться про оцінювання макроекономічних чинників (країна функціонування, нормативно-правове регулювання, вплив державних органів влади, рівень корупції, стан економіки, стан інвестування у країну), мезоекономічних чинників (цикл розвитку галузі, рівень конкуренції, розвиток інфраструктури, умови для інвестування у відповідну галузь, інвестиційні ризики, потенціал ринку) та мікроекономічних чинників (територіальні, соціальні, товарні, технологічні, управлінські, ринкові). Для переважної більшості інвесторів ключовими є власне мікроекономічні чинники, оскільки іноземні інвестори із успішних розвинутих країн здійснюють пошук об'єктів капіталовкладень серед країн нижчого рівня розвитку, які потенційно можуть бути високоприбутковими. Територіальні чинники пов'язані із вигідністю місця розташування підприємства, його наближеністю до джерел сировини, матеріалів, кадрів, до транспортної та обслуговуючої інфраструктури, ринків збуту. Територіальні чинники відображають розміщення підприємства у конкретному регіоні відповідної країни. Соціальні чинники охоплюють: кваліфікацію працівників підприємства, наявність на підприємстві висококваліфікованих кадрів унікальних та ексклюзивних професій, умови праці на підприємстві, соціальні програми для персоналу, соціальну інфраструктуру (наявність гуртожитків, оздоровчих, лікувальних та відпочинкових комплексів, їдальень тощо). Товарні чинники пов'язані із конкурентоспроможністю продукції підприємства, її споживчими, ціновими, маркетинговими перевагами у порівнянні із конкурентами, ексклюзивністю, незамінністю тощо. Технологічні чинники охоплюють характеристики та рівень інноваційності технічного забезпечення виробничих процесів на підприємстві, використовуваних технологій, наявність власних інноваційних розробок технологічного характеру, рівень комерціалізації інноваційних розробок, наявність влас-

ної науково-дослідної бази, наявність патентів, ліцензій, винаходів тощо. Управлінські чинники пов'язані із рівнем розвитку системи менеджменту підприємства, кваліфікацією менеджерів насамперед вищого рівня управління, використанням модулів інтегрованих управлінських систем, сучасних управлінських технологій. Ринкові чинники охоплюють клієнтську базу підприємства, його імідж на ринку, наявність бренду, відомої торгівельної марки, розвинені зв'язки із різноманітними суб'єктами ринку, наявність сформованої розгалуженої збутової мережі та інші.

3. Ідентифікування складових діагностування ІПП. Залежно від цілей суб'єктів діагностики та результатів оцінювання чинників формування ІПП ідентифікуються ключові складові оцінювання ІПП (фінансова, технологічна, ринкова, майнова, соціальна, управлінська тощо).

4. Добір адекватного інструментарію діагностики ІПП. Інструментарій діагностики ІПП охоплює методи (способи та прийоми оцінювання ІПП), методики (алгоритми оцінювання ІПП з деталізованою методичною базою), індикатори (показники, за якими діагностується ІПП) та критерії оптимальності показників (порівняльна база для діагностичних індикаторів).

5. Формування структурованого інформаційного масиву про стан ІПП підприємства з використання обраного інструментарію.

6. Інтерпретація отриманих результатів щодо рівня ІПП, формування висновків для потенційного інвестора щодо доцільності інвестування у конкретне підприємство.

Варто зауважити, що на процес діагностування ІПП впливає чимало чинників, до яких на підставі виконаних досліджень зараховано такі:

- рівень компетентностей суб'єктів діагностики, адже чим кваліфікованіші, професійніші та досвідченіші суб'єкти оцінювання, тим складніший інструментарій вони можуть використовувати, тим оперативніше та ефективніше вони реалізовуватимуть діагностичні процедури;

- технічне та програмне забезпечення, котре дає змогу застосовувати складний розрахунковий, економіко-математичний інструментарій у сфері діагностики ІПП;

- фінансове забезпечення діагностики ІПП: чим більше фінансові можливості, тим фундаментальнішу та комплекснішу діагностику здатні здійснити суб'єкти оцінювання;

- інформаційні обмеження, оскільки інколи необхідна для оцінювання ІПП інформація є комерційною таємницею, яку неможливо акумулювати та проаналізувати;

- стабільність середовища функціонування, адже за стабільних умов процес та результати діагностики ІПП мають більшу достовірність та тривалість поширення тощо.

Інвестиційна привабливість підприємства є багатоаспектною та полівекторною характеристикою, яка потребує адекватного діагностування відповідно до базових принципів та з використанням найбільш репрезентативного методичного інструментарію.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Дослідження теорії та практики інвестування довели необхідність у розробленні уніфікованої концептуальної бази діагностування ІПП, що дало змогу виокремити її невід'ємні елементи (принципи, суб'єктів, процес, результати, чинники), розкрити їхню взаємодію та взаємозв'язки, охарактеризувати кожен із елементів. Запропонована логічна послідовність діагностування

ІПП формує керівництво до дій для суб'єктів діагностики щодо логіки ідентифікаційно-оцінювальних процедур.

Перспективами подальших досліджень за проблемою є розроблення комплексного методу діагностування ІПП.

Література:

1. Україна в міжнародних рейтингах // Зовнішнь-економічний кур'єр. Ділове видання Львівської Торгово-промислової палати. — Січень-лютий, 2013. — С. 2.
2. "Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій", затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.1998 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Інвестиційний менеджмент / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда, Ю.М. Великий. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2011. — 544 с.
4. Майданевич І.П. Методика оцінки інвестиційної діяльності аграрних підприємств / І.П. Майданевич // Міжнародний збірник наукових праць. — 2010. — Вип. 1(19). — С. 241—244.
5. Мельник О.Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: [монографія]; за наук. ред. д. е. н., проф. О.Є. Кузьміна / О.Г. Мельник. — Львів: Видавництво ДП "Видавничий дім "Укрпол", 2009. — 188 с.
6. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2010. — 344 с.
7. Мельник Т.М. Поняття, необхідність та методичні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємств / Т.М. Мельник, А.М. Шаматріна // Вісник Української академії банківської справи. — 2003. — № 1 (14). — С. 72—77.
8. Нечипорук О.В. Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / О.В. Нечипорук // Коммунальное хозяйство городов. — 2007. — № 1. — С. 275—284.
9. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 1 (2). — С. 120—125.
10. Пенцак С.П. Методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств / С.П. Пенцак // Економіка та держава. — 2012. — № 5. — С. 98—100.
11. Федоренко В.Г. Інвестування: [підручник] / В.Г. Федоренко. — [2-ге вид. перероб. і доп.]. — К.: Алеута, 2008. — 448 с.
12. Юхимчик С.В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / С.В. Юхимчик, С.Д. Супрун // Фінанси України. — 2003. — № 1. — С. 3—12.
13. Товстенюк О.В. Інвестиційна привабливість як об'єкт діагностики / О.В. Товстенюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". — 2012. — № 727. — С. 381—386.
14. Товстенюк О.В. Діагностика інвестиційної привабливості промислового підприємства з позиції реального інвестора / О.В. Товстенюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: Інвестиційна діяльність у регіоні і важелі підвищення її ефективності: [зб. наук. праць] / НАН України. Інститут регіональних досліджень; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). — Львів, 2012. — Вип. 5 (97). — С. 246—254.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2013 р.

*З. І. Семенюк,
аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України*

СТРАТЕГІЧНЕ БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ: СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД

*Z. I. Semenyk,
graduate, Research Financial Institute of Academy of Financial Management of Ministry of Finance of Ukraine, Kyiv*

STRATEGIC BUDGET PLANNING: SCENARIO APPROACH

Досліджено сутність сценарного планування та проведено аналіз сучасних методів бюджетного планування на основі сценарного підходу. Запропоновано етапи та наведено принципи організації процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу з метою досягнення параметрів соціально-економічного розвитку держави у довгостроковій перспективі.

Research the essence of scenario planning and the analysis of modern methods of budget planning based on the scenario approach. Proposed stages and the principles of the strategic budget planning based on the scenario approach to achieve the parameters of socio-economic development in the long time.

Ключові слова: стратегічне бюджетне планування, сценарне планування, бюджетна стратегія, сценарії.

Key words: strategic budget planning, scenario planning, budget strategy, scenarios.

Однією з найістотніших особливостей ринкової економіки є високий рівень зовнішніх й внутрішніх невизначеностей, які в свою чергу вимагають удосконалення методики стратегічного бюджетного планування, гнучкості застосовуваного інструментарію, використання підходів, орієнтованих на досягнення цілей та завдань соціально-економічного розвитку держави.

Підвищити ефективність системи стратегічного бюджетного планування в умовах невизначеності й різноманіття варіантів можливого розвитку подій дозволяє сценарний підхід. Відмінною рисою даного підходу є гнучкість й можливість застосовувати різні методи на різних етапах сценарного дослідження, використання ряду формальних методів, що сприяють підвищенню достовірності та обґрунтованості одержуваних результатів, найбільш адекватному й деталізованому баченню майбутнього, на підставі чого згодом будуються всі інші компоненти

бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку держави.

Основним змістом сценарного планування є конструювання різних й однаково правдоподібних варіантів розвитку майбутнього, що є добре структурованими й логічними. Побудована на підставі таких сценаріїв бюджетна стратегія перестає бути жорстким планом й здобуває необхідну гнучкість для того, щоб забезпечити соціально-економічний розвиток держави при різних варіантах розвитку майбутнього.

Сценарному підходу до стратегічного планування присвятили свої праці ряд зарубіжних вчених, серед яких слід відзначити: Ф. Ван Ноттен, М. Годет, О. Спароу, П. Шварц, П. Шумейкер, Д. Мерсьє, К. Ван Хайден, М. Ліндгрєн, Х. Бендхольм, Дж. Рингланд, Г. Минцберг, Х. Кортни, Дж. Керкланд, П. Вигери, та ін. [1—9; 11; 12; 15; 16]. Удосконалити та адаптувати сценарне планування до умов вітчизня-

ної економіки намагались такі російські та українські вчені, як: О. Шибалкін, Т. Лаєва, П. Ковальов, А. Білоусов, І. Дятловська, І. Подоляк, В. Сараєв, О. Агеєв, І. Загірська, О. Переверза, З. Шершньова та ін. [10; 13; 14; 17—20].

За своєю суттю стратегічне бюджетне планування — це динамічний процес, що вимагає постійного вдосконалення методики та алгоритмів досліджень, через що виникає необхідність наукового розроблення основних принципів організації сценарного планування та методичних підходів до його здійснення. Однак залишається невирішеною значна кількість теоретичних та практичних питань щодо удосконалення та адаптації стратегічного бюджетного планування до умов вітчизняної економіки в рамках сценарного підходу.

Метою статті є дослідження сутності сценарного планування та проведення аналізу сучасних методів бюджетного планування на основі сценарного підходу. Запропонувати етапи та навести принципи організації процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу з метою досягнення параметрів соціально-економічного розвитку держави у довгостроковій перспективі.

Сценарний підхід як науковий метод почали застосовувати під час Другої світової війни при розробці військових стратегій. Одним з активних прихильників сценарного підходу був генерал Алан Брук. При підготовці до бою він детально опрацював кілька сценаріїв сутички, що дозволяло йому швидше реагувати на той або інший поворот у битві [1].

У 1960-х рр. корпорації "General Electric" і "Royal Dutch Shell" успішно застосували сценарний підхід в корпоративному плануванні, а в 1970-х рр. сценарний підхід отримав визнання у сфері вивчення майбутнього суспільства, економіки та навколишнього середовища [2]. До кінця 1980-х рр. багато фахівців прийшли до необхідності включення в розробку бюджетної стратегії чинника невизначеності, мінливості зовнішнього оточення. Сьогодні сценарний підхід є одним з основних інструментів, призначених для більш глибокого вивчення непередбачуваного зовнішнього середовища [3; 4].

Не існує єдиного визначення сценарного планування, різні фахівці пропонують власні тлумачення. Так, М. Портер вважає, що сценарне планування допомагає сформулювати "внутрішньо несуперечливий погляд на те, чим може обернутися майбутнє" [5]. П. Шварц дає наступне визначення: "сценарне планування — це інструмент впорядкування наявних уявлень про можливі умови діяльності в майбутньому, в яких прийняті рішення виявляться правильними" [6]. П. Шумейкер розглядає сценарне планування як "раціональний метод подання ймовірних варіантів майбутнього, в яких можуть реалізуватися ухвалені організацією рішення" [7]. Дж. Рінгланд вважає, що сценарне планування — це "той елемент стратегічного планування, який заснований на способах й технологіях управління невизначеностями майбутнього" [8]. М. Ліндгрєн та Х. Бендхольм вважають сценарне планування поєднанням сценарного аналізу і стратегічного планування, спрямоване на систематичне вивчення альтернативних напрямів розвитку зовнішнього оточення та наслідків [9].

Таким чином, сценарне планування передбачає визначення наймовірніших сценаріїв соціально-економічного розвитку держави шляхом проведення якісного та кількісного аналізу можливих й альтернативних шляхів його розвитку. Суть даного підходу полягає в дослідженні основних рушійних сил у зовнішньому середовищі, виявленні в них визначених елементів та ключових невизначеностей. Після чого вже формується ряд сценаріїв (внутрішньо несупе-

речливих уявлень про те, яким може виявитися майбутнє), в кожному з яких обов'язково присутні всі визначені елементи, але приймають різний результат ключові невизначеності [10].

Однією з особливостей сценарного планування є те, що на відміну від інших існуючих підходів стратегічного бюджетного планування, він найширше включає елементи мистецтва й науки, дедукцію та індукцію, структурування, узагальнення, раціональність та ірраціональність, у зв'язку з чим є інструментом глибокого вивчення непередбачуваності зовнішнього середовища в порівнянні з іншими підходами. Усі процедури даного підходу засновані на поєднанні логіко-евристичного аналізу з формальними методами досліджень, у тому числі на математичних моделях, що робить даний підхід досить багатограним й популярним серед підходів стратегічного бюджетного планування. При цьому сценарне планування зовсім не виключає застосування методів та інструментів традиційного планування [11; 12].

Традиційне стратегічне бюджетне планування в умовах невизначеностей, як правило, не приносить належного успіху з огляду на те, що побудова бюджетної стратегії в рамках традиційного планування здійснюється на підставі найбільш вірогідного (прогнозного) розвитку подій зовнішнього середовища, в той час як сценарне планування створює можливість для глибокого проникнення в суть найбільш значимих подій майбутнього. Потрібні особливі підходи й методи, що виходить за рамки існуючої парадигми, які найбільш вдало використовуються в сценарному плануванні.

Основною метою стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу є досягнення параметрів соціально-економічного розвитку держави при будь-якому варіанті розвитку подій в довгостроковому періоді. Грунтуючись на виявленні та вивченні майбутніх умов, сценарне планування дозволяє оцінити потенційні ризики з боку зовнішнього оточення й підготуватися не до одного, а до багатьох можливих альтернатив майбутнього. За допомогою добре розроблених сценаріїв більшу частину невизначеностей можна скоротити до декількох наймовірніших альтернативних напрямів, які разом будуть містити в собі найважливіші невизначеності.

Стратегічне бюджетне планування на основі сценарного підходу включає низку сучасних методів для збору інформації та презентації варіантів майбутнього, які за базовими характеристиками поділяють на сім груп: медійні (засновані на засобах масової інформації), інтерв'ю, екстраполяційні (засновані на часових обмеженнях), генеративні, орієнтовані на "акторів", орієнтовані на наслідки, системні [9; 13].

До групи методів, заснованих на засобах масової інформації; відносять: контент-аналіз, медіа-сканування, стеження за тенденціями, спостереження за засобами масової інформації, аналіз ключових слів (рис. 1). Дані методи націлені на постійний моніторинг, пошук нових ідей у процесі сценарного планування та виявлення основних чинників, що впливають на національні інтереси держави у засобах масової інформації.

Методи, засновані на інтерв'ю, дозволяють отримувати інформацію о майбутніх сценаріях розвитку держави, які враховуються перед ухваленням стратегічних рішень безпосередньо від фахівців, експертів та громадськості. Серед основних методів слід відзначити: метод Дельфі, опитування громадської думки, метод гуру, експертні групи, виконавчі комітети, творчі футурологічні групи, бесіди про майбутнє та партисипативне вивчення майбутнього.

Екстраполяційні методи засновані на часових обмеженнях та побудові графіків сценаріїв включають



Рис. 1. Методи стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу

екстраполяцію трендів, аналіз часових рядів, багатовимірний аналіз, метод аналогій або синектики та аналіз S-подібної кривої.

Генеративні та інтуїтивні методи виступають засобом візуалізації альтернативних сценаріїв, використовуються при створенні образу або цілеспрямованого формування образу та включають наступні методи: метод "мозкового штурму", інтуїтивна побудова графіка, історія майбутнього.

Методи, орієнтовані на "акторів", допомагають побачити різні шляхи в майбутнє, що виглядає менш зумовленим, ніж при аналізі лише трендів у макросередовищі, що є надійною основою для сценарного планування.

Методи, орієнтовані на наслідки, включають: однофакторний аналіз (SIM), управління проблемами, дерево наслідків, генерування подій майбутнього, ефект імовірності. Це своєрідне поєднання спостереження за трендами й аналізу "акторів", задля фіксації й вирішення завдань, пов'язаних з громадською думкою, соціальними тенденціями, новими технологіями тощо, які здатні впливати на соціально-економічний розвиток держави.

Системні методи дають нам можливість зрозуміти, як різні тенденції або дії впливають одна на одну, тобто проаналізувати взаємозв'язки змінних у системі. Вони включають наступні методи: аналіз складності й невизначеності, морфологічний аналіз, матриці перехресного впливу (крос-факторний аналіз), чотирипільний аналіз, аналіз систем, карти причин й діаграми циклічної причинності, моделювання систем й динамічне моделювання.

Разом з цим, існують різні підходи до здійснення процесу сценарного планування. Так, наприклад, М. Ліндгрєн та Х. Бендхольм пропонують п'ять дуже укрупнених процесів, які мають назву TAIDA: відстеження, аналіз, формування бачення, прийняття рішень, дія [8].

Натомість, П. Шварц в своїй роботі описав процес сценарного планування з більш прикладної точки зору запропонувавши вісім етапів, а саме: розуміння майбутнього рішення; дослідження й збирання інформації; визначення рушійних сил майбутнього сценарію; виявлення причин проблем щодо яких формується сценарій та їх взаємозв'язок; виявлення критичних невизначеностей; створення сценаріїв; аналіз наслідків рішень, які будуть прийняті відповідно до сценаріїв; вибір провідних індикаторів та

вказівників [6].

Механізм сценарного планування в загальному вигляді, на думку З. Шершньової, включає наступні основні етапи [14].

1. Створення уявлення про всю систему, включаючи її цілі, оточення, ресурси, що використовуються, рішення, що приймалися та приймаються, та всі найважливіші елементи системи, для якої складається сценарій, у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності. Таке уявлення дає змогу ідентифікувати систему та її найважливіші підсистеми в масштабах часу, простору (зокрема, географічного розташування), інтересів угруповань, які стосуються функціонування системи (особливо — акціонерів і менеджерів, якщо йдеться про акціонерне товариство). Важливо визначити закони, закономірності, правила та обмеження функціонування системи, що є об'єктом досліджень.

2. Точне визначення "відправної точки", з якої сценарій починає розроблятися. Цей етап передбачає оцінювання та вибір початкового рубежу для системи, для якої сценарій буде складатися.

3. Розвиток системи базових послань і критеріїв. Базові послання та критерії включаються до сценарію (наприклад, оцінки соціальних, політичних, юридичних, економічних та технологічних процесів і факторів, що їх формують).

4. Визначення цілей розробки кожного сценарію і можливостей його використання конкретними замовниками в певних умовах.

5. Вибір типу сценарію, включаючи "відправні точки" та методологію розробки.

6. Збирання представницьких вибірок необхідної інформації для визначення стратегічних проблем, що визначаються.

7. Точне визначення механізмів, через які система може змінюватись. Це може охоплювати причинно-наслідкові зв'язки подій та рішень, які приймаються в тій чи іншій системі для проведення стратегічних змін. Головним підходом для підприємства може бути механізм балансування вимог зовнішнього середовища та можливостей підприємства, пошук шляхів і напрямів балансування, визначення факторів, які впливають на зміни в системі, та механізмів їхнього впливу під час обрання того чи іншого шляху змін, можливі реакції системи на порушення балансу і дії щодо запобігання такій ситуації.

8. Розробка сценарію чи сценаріїв, зокрема й альтернативних.

Таким чином, враховуючи існуючі точки зору, а також особливості вітчизняної системи стратегічного бюджетного планування соціально-економічного розвитку держави, ми розробили авторську схему процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу (рис. 2).

Процес стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу ми поділили на чотири укрупнених етапи:

- підготовчий етап;
- етап розробки сценаріїв;
- етап впровадження бюджетної стратегії;
- етап моніторингу та оцінки реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку держави.

На підготовчому етапі визначається місія стратегічного бюджетного планування, формулюються основні завдання, цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку держави, здійснюється аналіз методологічної бази, визначається часовий інтервал планування та формуються робочі групи по розробці сценаріїв соціально-економічного розвитку держави.

Основними принципами організації процесу на підготовчому етапі є:

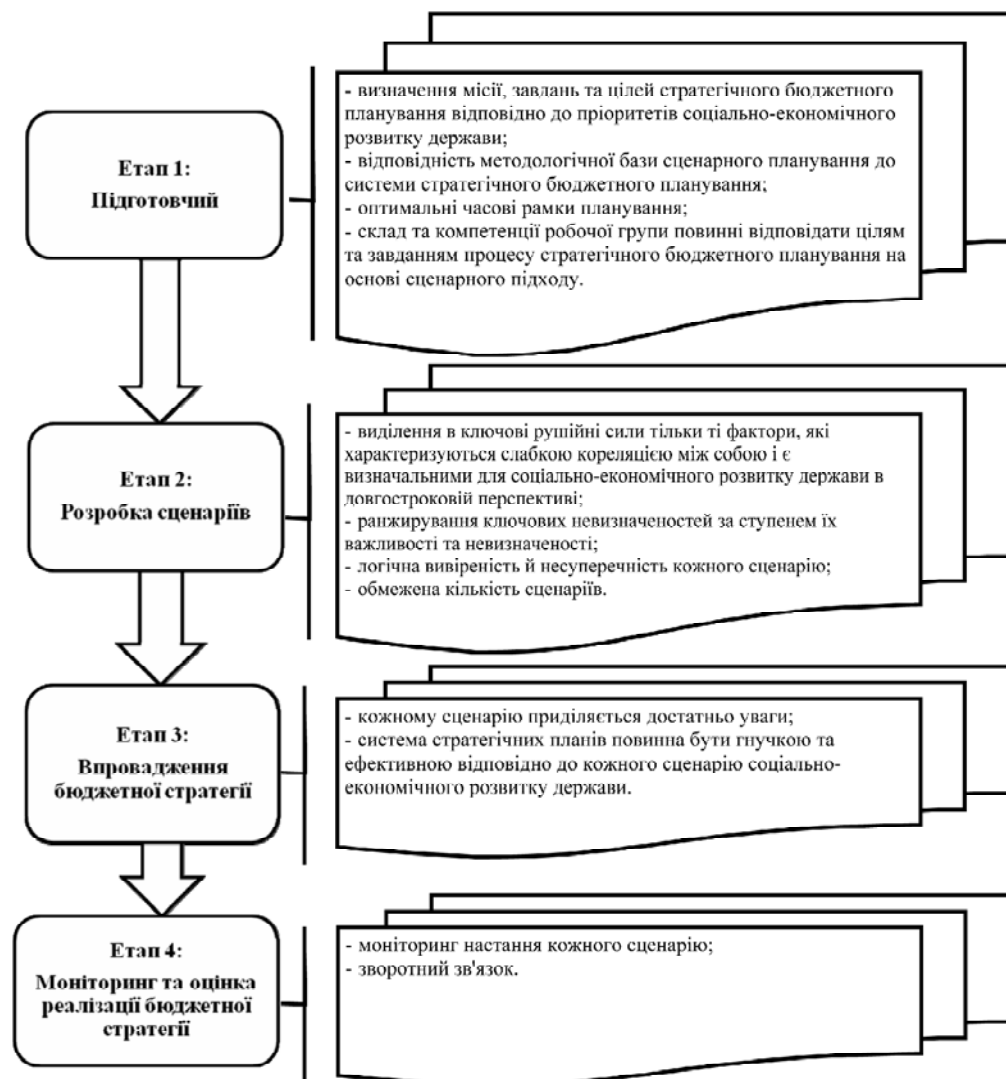


Рис. 2. Етапи та принципи організації процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу

— визначення місії, завдань та цілей стратегічного бюджетного планування відповідно до пріоритетів соціально-економічного розвитку держави;

— відповідність методологічної бази сценарного планування до системи стратегічного бюджетного планування;

— оптимальні часові рамки планування;

— склад та компетенції робочої групи повинні відповідати цілям та завданням процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу.

При визначенні часового інтервалу необхідно дотримуватися основного правила: часовий інтервал повинен бути досить коротким, щоб сценарії були правдоподібними й досить тривалими, щоб була можливість подання важливих змін, здатних зробити помітний вплив на майбутній соціально-економічний розвиток держави. Оптимальні часові рамки сценарного бюджетного планування складають 5—10 років [15].

Наступним етапом після завершення підготовчого етапу щодо створення необхідних умов для здійснення стратегічного бюджетного планування та формування робочої групи по розробці сценаріїв є етап розробки сценаріїв соціально-економічного розвитку держави.

На даному етапі визначається часовий інтервал стратегічного бюджетного планування, здійснюється оцінка зовнішніх умов розвитку світової економіки та глобальних тенденцій макроекономічного

розвитку держави; здійснюється аналіз ризиків й потенційних можливостей довгострокового розвитку найважливіших галузей економіки та соціальної сфери; визначаються ключові фактори із одночасним їх ранжируванням за ступенем важливості та ступенем невизначеності; здійснюється розробка сценаріїв та визначаються ключові фактори для кожного сценарію; розробляється система індикаторів настання відповідного сценарію.

На етапі розробки сценаріїв можна виділити наступні принципи організації даного процесу:

— виділення в ключові рушійні сили тільки ті фактори, які характеризуються слабкою кореляцією між собою і є визначальними для соціально-економічного розвитку держави в довгостроковій перспективі;

— ранжирування ключових невизначеностей за ступенем їх важливості та невизначеності;

— обмежена кількість сценаріїв;

— логічна вивіреність й несуперечність кожного сценарію.

Визначення ключових невизначеностей (факторів), здатне зробити значний прямий або непрямий вплив на майбутній соціально-економічний розвиток держави. У як ключові фактори виступають будь-які "рушійні сили" (наприклад, політичні зміни, демографічні зміни, результати економічних реформ, створення нових технологій та ін.), які впливають на розвиток окремих галузей економіки та соціальної сфери в майбутньому. Разом з тим, при визначенні

ключових "рушійних сил" не можна захоплюватися надмірним аналізом й прогнозуванням зовнішніх макроекономічних факторів, які часто не можуть бути точно спрогнозовані навіть спеціалізованими експертними структурами.

Для виявлення найістотніших факторів доцільно проведення ранжирування спочатку отриманої сукупності ключових невизначеностей за ступенем їх важливості та невизначеності. Результатом такого ранжирування має стати відбір декількох факторів, які будуть найважливішими, і декількох найневизначеніших факторів. На основі комбінацій обраних факторів невизначеності в рамках стратегічного бюджетного планування відбувається побудова різних сценаріїв розвитку майбутнього. Всі альтернативні сценарії повинні поєднувати у собі весь набір визначених елементів — тенденцій й різних результатів ключових невизначеностей. Саме цим поєднанням обумовлюється одна з основних переваг сценарного планування, що полягає в тому, що сценарій — це не ряд ізольованих тенденцій, а ряд багатовимірних моделей, які знаходяться у взаємозв'язку з економічною та політичною ситуацією в країні, глобальними тенденціями макроекономічного розвитку держави, техніко-технологічним рівнем галузі, соціальним середовищем тощо [16; 17].

Зарубіжні фахівці сценарного планування вважають оптимальним чотири сценарії. Так, Пітер Шварц стверджував, що "сценарії у кількості більше чотирьох починають розпливатися й втрачати свої важливі для прийняття рішення відмінності".

Етап впровадження бюджетної стратегії передбачає визначення комплексу стратегічних цілей та завдань для кожного сценарію, розробку системи стратегічних бюджетних планів соціально-економічного розвитку під кожен сценарій та перевірку актуальності й стійкості бюджетної стратегії для кожного сценарію.

До основних принципів організації процесу стратегічного бюджетного планування на етапі впровадження бюджетної стратегії слід віднести:

- кожному сценарію приділяється достатньо уваги;

- система стратегічних планів повинна бути гнучкою та ефективною відповідно до кожного сценарію соціально-економічного розвитку держави.

На завершальному етапі здійснюється розробка системи моніторингу розвитку сценаріїв, оцінка ефективності реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку держави.

Принципами процесу моніторингу та оцінки реалізації бюджетної стратегії є:

- моніторинг настання кожного сценарію;
- зворотний зв'язок.

Усі етапи процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу дуже важливі та мають свою цінність. Так, підготовчий етап впливає на якість усього дослідження, оскільки створює базу для формування сценаріїв соціально-економічного розвитку держави та бюджетної стратегії. Етапи розробки сценаріїв та впровадження бюджетної стратегії є дуже вирішальним, оскільки саме від них залежить досягнення параметрів соціально-економічного розвитку держави при будь-якому варіанті розвитку подій в довгостроковому періоді. Завершальний етап має свою цінність у тому, що надає великий економічний ефект за рахунок більш ефективного використання можливостей та протистояння загрозам, що відкриваються в процесі моніторингу та оцінки реалізації бюджетної стратегії соціально-економічного розвитку держави.

Таким чином, дослідження сутності сценарного планування та проведений аналіз сучасних методів бюджетного планування на основі сценарного підходу дозволять підвищити надійність розроблених сце-

наріїв соціально-економічного розвитку держави. Запропоновані етапи та наведені принципи організації процесу стратегічного бюджетного планування на основі сценарного підходу підвищать результативність впровадження й ефективність реалізації бюджетної стратегії та сприятимуть сталому соціально-економічному розвитку держави у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Van Notten Ph. Scenario development: a typology of approaches // Think Scenario — Rethink Education: OECD. — 2006. — P. 69—84.
2. Godet M. Creating Future. Scenario planning as a strategic management tool / Parice: Economica Ltd. — 2006. — 369 p.
3. Van der Heijden K. Scenarios, Strategies and the Strategy // Process Nijenrode University Press. — 1997. — № 3. — P. 5—12.
4. Кортни Х., Керкланд Дж., Вигери П. Стратегия в условиях неопределенности // Экономические стратегии. — 2002. — № 6. — С. 7—14.
5. Портер М. Конкурентная стратегия. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 453 с.
6. Шварц П. Ваше официальное будущее. Искусство предвидения и планирования будущего / П. Шварц. — АСТ, 2008. — 232 с.
7. Schoemaker P. J. H. Using Scenarios in Strategic Planning / Paul J. H. Shoemaker // R&D Meets M&A. — Philadelphia: Chemical Heritage Press, 2004. — Ch.12. — P. 81—90.
8. Рингланд Дж. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии / Дж. Рингланд. — М.: Вильямс ИД, 2008. — 560 с.
9. Линдгрэн М. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией / М. Линдгрэн, Х. Бендхольм. — М.: ЗАО "Олимп — Бизнес", 2009. — 256 с.
10. Переверза О.В. Сценарный подход в задачах анализа сложных социальных систем // Системні дослідження та інформаційні технології. — 2011. — № 1. — С. 133—143.
11. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. Ю.Н. Капустинского. — СПб.: Питер, 2001. — 336 с.
12. Минцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Г. Минцберг. — К.: Видавництво Олексія Капусти, 2008. — 412 с.
13. Загірська І. Методика побудови сценарного аналізу із використанням байєсівських методів // Електротехнічні та комп'ютерні системи. — 2012. — № 08 (84). — С. 137—142.
14. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
15. Дятловская И. Мосты в будущее: Когнитивные модели создания стратегии при использовании сценарного подхода // Экономические стратегии. — 2005. — № 8. — С. 18—21.
16. Mercer D. Scenarios made easy // Long Range Planning. — 1995. — № 4. — P. 81—86.
17. Sparrow O. Making use of scenarios — from the vague to the concrete // Scenario & Strategy Planning. — London: Ark Publishing, 2000. — 2 (5). — P. 18—21.
18. Шибалкин О.Ю. Проблемы и методы построения сценариев социально-экономического развития. — М.: Наука, 1992. — 176 с.
19. Подоляк И., Сараев В. Опыт сценарного программирования процессов глобализации // Экономические стратегии. — № 7. — 2004. — С. 18—31.
20. Белоусов А. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года // Общество и экономика. — 2005. — № 12. — С. 114—229.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2013 р.

*А. А. Росляков,
аспірант кафедри біржової діяльності,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

БАЗИС ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЦІНИ СПОТОВОГО ТА Ф'ЮЧЕРСНОГО РИНКІВ

*A. A. Rosliakov,
postgraduate in National University of biological resources and environmental sciences, Kyiv*

BASIS AND ITS INFLUENCE ON SPOT AND FUTURES PRICE RELATIONSHIP

У статті розглядається відношення фізичного та ф'ючерсного ринку сільськогосподарської продукції. Також у статті детально досліджується концепція зберігання сільськогосподарської продукції при різних значеннях базису.

Article describes relationship of agricultural physical and future markets. Also, article highlights meaning of basis, his essential elements and behavior. Conception of stock carrying of agricultural commodities according to value of basis is analyzed.

Ключові слова: базис, ф'ючерсний ринок, фізичний ринок, ціна, зберігання, товар, маржинальні витрати, запаси.

Key words: basis, future market, physical market, price, commodity, marginal costs, stocks.

ВСТУП

У сільському господарстві ціновий ризик є одним з найбільш серйозних ризиків для прогнозованої рентабельності сільськогосподарських підприємств. Для управління даним ризиком фермери США, ЕС та інших країн світу користуються ф'ючерсним ринком, який надає ефективні інструменти фіксації цін на майбутній урожай. Тим не менш, ф'ючерсний ринок надає лише фінансові інструменти, у той час як реальні продажі виробленої продукції відбуваються на локальних фізичних ринках. Саме тому постає проблема дослідження базису та факторів впливу на нього, яка розглядається в даній статті.

Базис — це різниця між спотовою та ф'ючерсною ціною, від якої залежить доцільність здійснення операцій з хеджування та виходу на ф'ючерсний ринок.

Методи дослідження базису та знання щодо оптимізації використання його конкретних значень для прийняття управлінських рішень щодо зберігання та продажу сільськогосподарської продукції є предметом дослідження даної статті.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Цілю статті є розкриття механізмів формування базису, факторів впливу на нього та пояснення поведінки суб'єктів господарювання щодо зберігання продукції сільського господарства відповідно до значення базису.

РЕЗУЛЬТАТИ

Фундаментальним для розуміння ф'ючерсного ринку є розуміння базису та теоретичного відношення цін. Термін базис описує відношення між цінами. Базис — це різниця між котируванням ф'ючерсної ціни на певний місяць поставки та фізичною ціною на місцевому ринку. Базис може мати три виміри: час, простір та якість. Для багатьох ф'ючерсних контрактів базис слідує прогнозованій моделі, і трейдерам необхідно звертати уваги на відхилення значень від моделі. Але значення базису можуть бути різними залежно від контракту.

З позиції відношення цін, більшість ф'ючерсних контрактів поділяються на дві великі групи: довгострокового зберігання та недовгострокового зберігання, залежно від поставки контракту. Через те, що більшість сільськогосподарських культур належить до товарів довгострокового зберігання, в цьому розділі ми розглянемо саме базис для цієї групи товарів.

Отже, до товарів довгострокового зберігання належить, перш за все, зерно, товар, яким торгують впродовж багатьох століть. Крім того, до товарів довгострокового зберігання належать метали, нафтопродукти, заморожені каркаси свиней, тощо.

Фізичний та ф'ючерсний ринки товарів довгострокового зберігання разом створюють ринок утримання. Тобто це означає, що на цих двох ринках існують витрати на утримання фізичного товару, але таких витрат не існує при утриманні ф'ючерсного контракту. Ці витрати

рати включають в себе зберігання фізичного товару до настання місяця поставки. Це і є часовим виміром базису. Ціни на більшості місцевих аграрних ринків також відображують просторовий вимір, тобто вартість транспортування товару до певної точки поставки. Таким чином, базис, або різниця між ф'ючерсною та фізичною ціною, для більшості товарів відображує вартість утримання та транспортування. Крім того, для багатьох сільськогосподарських товарів різниця в якості товару між фізичним товаром та характеристиками ф'ючерсного контракту також може відображуватися в розмірі базису. Даний трьохвимірний підхід до визначення величини базису є обґрунтованим лише за умови географічної близькості ф'ючерсного ринку та відсутності торгівельних бар'єрів на шляху переміщення товарів. Фактично, це означає, що даний підхід найточніше буде відображувати ситуацію для тих країн, де присутні ф'ючерсні ринки. Як наслідок, при розрахунку базису між спотовим ринком в Україні та закордонними ф'ючерсними майданчиками даний підхід може бути використаний лише частково.

У даній статті ми сконцентруємо увагу на часовому вимірі або на витратах утримання. Цими витратами є ціна за зберігання утримуваного товару, яка базується на попиту та пропозиції послуг зі зберігання. У даному випадку ми звертаємось до традиційної теорії зберігання, розробленої Холброком Воркінгом [1, с. 1254], а згодом змодельованої Майклом Бреннаном [2, с. 50—72]. Це є лише частково урівноважуючою концепцією, яка в той же час ігнорує ринкову та індивідуальну оптимізацію та рівновагу серед цін на активи.

У конкурентній галузі господарства, в невизначених обставинах, трейдінгове підприємство максимізує доходи від зберігання закладаючи товар до сховища або зберігаючи вже присутні запаси за умови, що маржинальна вартість його утримання буде дорівнювати очікуваній цінній зміні товару за період зберігання. Чиста маржинальна вартість утримання для підтримки певного рівня запасів дорівнює маржинальним витратам на фізичне зберігання плюс можлива маржинальна премія за ризик мінус маржинальна доходність від запасів. Чиста маржинальна вартість зберігання може бути як позитивною, так і негативною.

Витрати на зберігання фізичного товару відносяться до прямих витрат, таких як плата за використання сховища, витрати, пов'язані з завантаженням та розвантаженням, процентна ставка та страхівка. Ці витрати зростають пропорційно зростанню рівня запасів підприємства. Зазвичай маржинальні витрати доволі сталі, тобто вартість зберігання одиниці товару суттєво не змінюється зі зростанням його кількості до тих пір, доки сховище не заповнено. Після наповнення сховища, маржинальні витрати починають зростати.

Більшість власників сховищ пов'язані із виробництвом, переробкою чи торгівлею сільськогосподарської продукції, і, таким чином, ця діяльність є для них додатковою до основного бізнесу. Це означає, що вони заробляють достатній прибуток від утримання запасів через невпевненості в надходженні сировини і невпевненості відносно попиту на продукт з боку споживачів. Якщо фіксовані витрати високі, втрати від зупинки у виробництві для такого підприємства, як млин чи олійно-екстракційний завод можуть бути значними. Для трейдерів вигідність утримання запасів полягає у можливості їх своєчасної реалізації вигідним клієнтам або перепродажу за більш високою ціною. Тобто наявність значних запасів на підприємствах пояснюється тими вигодами, які може отрима-

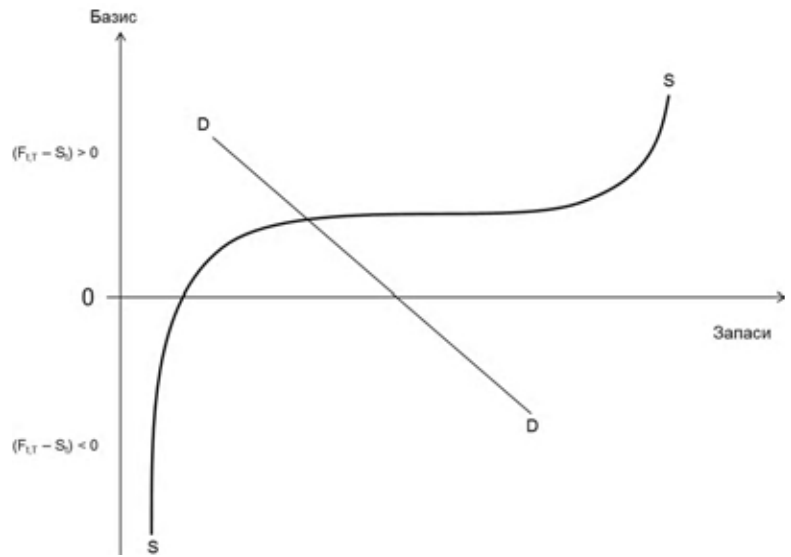


Рис. 1. Функція пропозиції послуг зі зберігання

ти підприємство від їх утримання у порівнянні із витратами на зберігання.

Чим меншим є рівень запасів, тим вигідніше утримувати додаткові одиниці. Загальна вигідність нарощування запасів залишається до моменту, коли маржинальна вигідність дорівнює нулю при високому рівні запасів. Як наслідок, маржинальна вигідність є позитивною і має великі значення при низькому рівні запасів і малі, нульові або негативні значення зі значним зростанням рівня запасів.

Однак утримання запасів також містить в собі ризики, особливо ризики фінансових втрат. Підприємству загрожує ризик раптового падіння цін, і чим більший рівень запасів підприємства, тим більший втрат воно може зазнати. Це може дуже сильно зашкодити платоспроможності, кредитному та рейтинговому становищу підприємства. З цього ми можемо зробити висновок, що премія за ризик, якщо вона існує, буде зростаючою функцією запасів, фактора запобігання ризику трейдінговою компанією та цінової волатильності. Тобто маржинальна премія за ризик є або сталою, або зростаючою функцією від рівня утримуваних запасів. Зазвичай премія за ризик є мало важливим або взагалі відсутнім компонентом базису.

Припустимо, що X_t означає рівень утримуваних запасів на кінець періоду, $m_t(X_t)$ — це загальна вартість зберігання, $o_t(X_t)$ — це загальні витрати на фізичне зберігання, $r_t(X_t)$ — це загальна премія за ризик, а $c_t(X_t)$ — це загальна вигідність від утримання. Тоді функція загальних витрат може бути виражена, як:

$$m_t(X_t) = o_t(X_t) + r_t(X_t) - c_t(X_t).$$

Функція чистих маржинальних витрат на зберігання має подібний алгебраїчний формат та знаки як функція загальних витрат, тобто функція чистих маржинальних витрат може бути позитивною або негативною.

Функція чистих маржинальних витрат може бути виражена як:

$$m_t'(X_t) = o_t'(X_t) + r_t'(X_t) - c_t'(X_t),$$

спираючись на те, що перший та другий дериватив кожного із компонентів зберігання є:

$$o_t' > 0, o_t'' \geq 0, r_t' > 0, r_t'' \geq 0, c_t' \geq 0, c_t'' \geq 0.$$

Тобто, o_t та r_t є зростаючими функціями X_t , таким чином при маржинальному рівні вони або незмінні, або зростаючі функції X_t . c_t є такою зростаючою функцією X_t , однак c_t прямує до нуля.

Таким чином, коли запаси адекватні, маржинальний рівень вигідності утримання є низьким, а чисті маржинальні витрати на зберігання є позитивними. Тим не менш, коли запаси на низькому рівні, маржинальний рівень вигідності утримання може бути дуже значним та переважувати інші два компоненти витрат,

що маржинальні витрати на зберігання будуть негативними.

Рисунок 1 демонструє типову криву пропозиції послуг зі зберігання (позначена SS), де $F_{t,T}$ — це ф'ючерсна ціна в час t з поставкою товару в час T , а S_t — це спотова ціна в час t . Ця функція є аналогічною до звичайної функції пропозиції, яка походить від взаємозв'язку маржинальних витрат. Однак, ми спостерігаємо високу цінову нееластичність, коли запаси приближаються до ліміту місткості складу, та негативні ціни при дуже низькому рівні запасів, коли рівень вигідності утримання перевищує компоненти витрат. Горизонтальна вісь відображає рівень запасів, а вертикальна ось відображає маржинальні витрати на зберігання, або базис, який визначається як ф'ючерсна ціна ($F_{t,T}$) мінус спотова ціна (S_t).

Попит на послуги зі зберігання походить від попиту на споживання товару. Адже виробництво, як правило, є сезонним, а споживачі прагнуть мати стабільний потік постачання товару, це породжує попит на зберігання. Споживання за період часу завжди дорівнює виробництву за період часу плюс початкові запаси на період часу та мінус кінцеві запаси на період часу. Якщо поточні та послідовні рівні виробництва та запасів відомі впродовж цього періоду, то підвищення цін у період t призводить до зниження споживання в період $t + 1$. Це, в свою чергу, призводить до більшої кількості товару, що переноситься з періоду t на період $t + 1$, знижуючи ціни в періоді $t + 1$. І навпаки, низькі запаси на кінець періоду t призводять до зниження споживання та підвищення цін у періоді $t + 1$. Така ситуація відображається в кривій попиту з негативним відношенням цінової різниці в двох періодах та рівнем зберігання (DD на рисунку 1). Крива попиту змінюється від періоду k до періоду, перетинаючи більш стабільну криву пропозиції, і демонструє, як товар йде в та зі складів зберігання у відповідь на сприятливі та несприятливі ціни на зберігання.

Достатня кількість потужностей зі зберігання, які максимізують очікуваний дохід, є звичайною умовою для ситуації, коли очікуваний маржинальний прибуток дорівнює чистим маржинальним витратам. Використовуючи дане визначення, це може бути виражено як:

$$F_{t,T} - S_t = m'(X_t).$$

Тобто базис для товарів довгострокового зберігання, $F_{t,T} - S_t$, це ринкова ціна зберігання, яка базується на попиті та пропозиції послуг за зберігання. Базис у рівновазі — це чиста вартість зберігання. Рисунок 1 показує, що ціна зберігання, або базис та рівень запасів, позитивно співвідносяться: високі запаси спричиняють високий базис, а низькі запаси спричиняють низький або негативний базис.

Як зазначив Воркінг, ціна на зберігання може бути негативною або що ринок може демонструвати перевернуту вартість утримання [3, с. 1—28]. Рівень прибутковості, який був описаний раніше, пояснює цю перевернуту вартість утримання. Деякі вчені, окрім Воркінга, навели результати емпіричних досліджень, які доводять існування негативної зони вартості зберігання (або утримання), як це показано на рисунку 1 [4, с. 541—564].

Через існування запасів всі ф'ючерсні ціни на певний товар пов'язані між собою. Різниця в ціні між двома ф'ючерсними контрактами відображає очікувану вартість зберігання між двома датами поставки по цих контрактах. Через те, що витрати на зберігання доволі сталі впродовж сезону зберігання, фізичні та ф'ючерсні ціни на товар функціонально взаємозв'язані цими витратами, а ряд ф'ючерсних цін, як правило, рухається разом як сукупність. Ці ціни у високій мірі пов'язані між собою. Однак, кожен наступний базис стає меншим з наближенням

дати поставки по контракту, що означає, що фізична та ф'ючерсна ціна рухаються не повністю паралельно одна до одної. Теоретично в день настання дати поставки у точці поставки фізична та ф'ючерсна ціна мають бути однаковими, тобто базис має дорівнювати нулю, адже товар на обох ринках стає взаємозамінним і зберігання вже не є фактором впливу. Якщо це співвідношення цін не настає, у такій ситуації можливі арбітражні транзакції, які будуть прибутковими для трейдера.

Теорія зберігання Воркінга стверджує, що ціна зберігання є функцією поточних запасів. Це навіть поширюється на наступний маркетинговий рік. Змінюючи очікування стосовно наявності товару в наступному році, змінюються як поточна ціна, так і ціни на наступний рік, і цінове співвідношення залишається в тій самій пропорції по відношенню одне до одного. Ф.Х. Веймар розширив дану теорію зберігання, довівши, що ціна зберігання є не тільки функцією поточних запасів, але також очікуваних запасів, якщо часовий інтервал є досить довгим періодом [5, с. 1226—1234].

Для зернових і олійних культур поточний рівень запасів є хорошим інструментом прогнозування очікуваних запасів, адже споживачі вичерпують лише поточні запаси. Однак для таких продуктів, як какао чи кава, збір врожаю яких відбувається впродовж довгого періоду часу, та де є країни, які мають ф'ючерсні ринки на ці товари, але в той же час є їх основними імпортерами та зберігачами, очікувані запаси значною мірою залежать від очікуваної поставки товару до настання певної дати в майбутньому.

Ханс Столл запропонував використання фінансової теорії для пояснення визначення спотової та ф'ючерсної ціни в контексті рівноваги ринків капіталу [6, с. 873—894]. Проблемою дослідження було розподілення ризику між ринками акцій, ф'ючерсів, облігацій та запасів на зберігання. Столл визначає рівновагу фізичної та ф'ючерсної позиції для всіх трейдерів та виводить оптимальну ф'ючерсну позицію та оптимальний рівень зберігання для окремого зберігача. Він доводить, що спотові ціни є дисконтованою вартістю очікуваних спотових цін, скорогованою для відображення очікуваних маржинальних витрат на зберігання та відношення зберігача до ступеню ризику.

Вартість зберігання щоденно не зазнає значних змін, тобто в короткостроковому періоді спотові та ф'ючерсні ціни підтримують свої відносні позиції, а базис є сталим. Дана стабільність робить цей ринок корисним для комерційних установ. Однак, впродовж довгострокового періоду спотові ціни збільшують відношення до ф'ючерсних, або базис зменшується з наближенням дати поставки по контракту. Залишкові витрати на зберігання зменшуються із плином часу. Це надає базису значної сезонності.

Під час збирання врожаю, з початком нового маркетингового року, поточні фізичні ціни, як правило, падають, відносно ф'ючерсних цін. Різке збільшення пропозиції зерна призводить до падіння фізичних цін з початком нового маркетингового року. Ф'ючерсні ціни не обов'язково слідує даному руху через те, що форвардне ціноутворення для нового врожаю відбувається задовго до початку його збирання, та вплив раптової зміни цін на фізичному ринку є дуже обмеженим.

Впродовж наступного року ціновий рівень як фізичних, так і ф'ючерсних цін може бути вище або нижче за ціновий рівень поточного року, залежно від попиту та пропозиції на зерно та інших умов, які мають вплив на ціни наступного року.

Через технічні причини поточний базис при поставці може не дорівнювати нулю. Спотові ціни можуть мати незначну премію по відношенню до ф'ючерсних через те, що трейдери з довгими позиціями не знають точного дня, місяця, якості зерна та вартості його по-

ставки, що створює преференції для продавців на спотовому ринку. З іншого боку, попит та пропозиція під впливом зберігання та протиску з логістикою в точці поставки можуть відобразитися у дисконті спотових цін по відношенню до ф'ючерсних. Незначні різниці у цінах є нормальною ситуацією, а розмір премії чи дисконту спотових цін по відношенню до ф'ючерсних залежить від витрат та ризику арбітражу між цими двома ринками.

Крім того, базис може стрімко змінитися будь-якого дня через економічні події, які впливають чи то на спотовий, чи на ф'ючерсний ринок, або на обидва одразу. Це особливо актуально для місцевих ринків, де присутні обмеження на ринку послуг зберігання, на ринку праці або наявні логістичні проблеми, що в свою чергу, не мають впливу на національний ринок. Тим не менш, коливання базису зазвичай залишаються значно меншими, ніж коливання цін, і як правило, базис слідує прогнозованій сезонності.

Базис змінюється у розмірі з року в рік через зміни у розмірі запасів чи то посівних площ та попиту на зберігання. Чим більш поширена культура, тим більший спостерігається базис. Іншим фактором, який значною мірою впливає на базис, є відсоткова ставка, яка є важливим компонентом у витратах на зберігання. Ця особливість є дуже актуальною для спредів між ф'ючерсними контрактами.

Таким чином, базис разом з ціновими спредами між ф'ючерсними контрактами вказує на наявність запасів товару. Широкі базиси та цінові спреди вказують на значні запаси або що ф'ючерсний ринок стимулює до зберігання товару для більш пізньої реалізації. Малі або негативні базиси або цінові спреди асоціюються із дефіцитом запасів. Ринок дає сигнал для реалізації запасів зі складів зберігання. Однак, низькі або негативні ціни зберігання (базис) відображують, що його вигідність утримання запасів може перевищувати фізичні витрати на зберігання. Вигідність утримання відображує вартість, яку комерційні установи вкладають в зберігання запасів, а негативна ціна або ситуація, коли спот перевищує ф'ючерс, відображує цей прибуток.

Рисунок 1 вказує, що не існує теоретичних лімітів для негативної ціни зберігання, або тієї межі, на скільки спотова ціна може мати більшу премію за ф'ючерсну, через те, що не існує верхньої межі потенційної вартості для комерсанта за право власності на товар.

Іншим чинником, що може призвести до перевернутого ринку зберігання, є державні програми ціноутворення та зберігання, які можуть стимулювати виробників та інших гравців до утримання зерна на зберіганні, що призводить до того, що оператори ринку зерна мають підвищувати ціни попиту вище ф'ючерсних цін. Проблеми з якістю та логістикою можуть мати подібний вплив.

З іншого боку, існує верхній ліміт відносно того, на скільки ф'ючерсна ціна може перевищувати спотову ціну товару. Максимальний базис є маржинальними фізичними витратами утримання одиниці товару від поточної дати до настання дати поставки по ф'ючерсному контракту. Будь-який базис, вищий за маржинальні витрати, створює можливості для арбітражу через купівлю товару на спотовому ринку та одночасного продажу ф'ючерсного контракту. Впродовж цієї операції зерно може зберігатися навіть поза складом, адже час такого зберігання дуже обмежений. Дані операції з купівлі та продажу перешкоджають різниці між спотовою та ф'ючерсною ціною (базису) перевищити повну вартість утримання товарів.

Іноді ринок або базис відображує повні витрати на зберігання впродовж збору урожаю, коли має місце надлишок зерна і місцевим операторам ринку необхідно відмовити фермерів від продажу через

зниження спотових цін попиту відносно ф'ючерсних, тобто розширюючи базис. Також через те, що, значна частка у витратах на зберігання належить фіксованим витратам, оператори можуть раз і назавжди покрити ці витрати на початку маркетингового року під час збирання врожаю. Таким чином, фізичні ціни зазвичай падають дуже швидко відносно ф'ючерсних цін впродовж збору врожаю, а за цим слідує швидке звуження базису після збору (зазвичай впродовж місяця), після чого базис є відносно сталим впродовж залишку маркетингового року. Після збору врожаю, як правило, базис є менше повної вартості утримання.

Ціни на два ф'ючерсні контракти з різними датами поставки також є у великій мірі взаємопов'язаними. Впродовж маркетингового року ціна більш далекого контракту має бути вище, ніж контракту з найближчою датою поставки через витрати на утримання між цими двома періодами. Наприклад, ціна травневого ф'ючерса на кукурудзу за нормальних умов має премію по відношенню до попереднього грудневого ф'ючерсу через очікувані витрати на утримання від грудня до травня. На практиці цей спред зазвичай відображається у відсотковій ставці у витратах утримання впродовж зазначеного часового періоду.

Міжнародні зернові трейдери іноді оперують виключно на ринках з премією. Тобто, коли фізична ціна в певній країні залишається з премією до ф'ючерсної ціни на Чиказькій товарній біржі. Ця премія може походити від витрат на логістику. Тим не менш, фізичні на ф'ючерсні ціни мають подібну поведінку: базис слідує прогнозованій сезонності, тоді як фізичні ціни підвищуються по відношенню до ф'ючерсних цін. Звичайно на ринках, поділених за місцем знаходження або по якості товару, базис не наближається до нуля із настанням дати поставки по ф'ючерсному контракту. Попри це, відношення цін між фізичним та ф'ючерсними ринками відповідає наявним економічним факторам та відображує їх.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, можна сказати, що фізичні та ф'ючерсні ціни на товари довгострокового зберігання завжди тісно пов'язані між собою: вони рухаються вверх та вниз у сукупності. Це є дійсним незалежно від того, чи фізична ціна має премію чи дисконт по відношенню до ф'ючерсної. Обидві ціни однаково відповідають на зміну економічних умов, а базиси та спреди логічно відображають економічні фактори. Та попри відношення цін до настання дати поставки по контракту, спотова та ф'ючерсна ціна мають бути приблизно однаковими на дату настання поставки по контракту у точці поставки.

Література:

1. Working H. The Theory of Price Storage // American Economic Review. — 39. — 1949. — P. 1254—1262.
2. Brennan M.J. The Supply of Storage // American Economic Review. — 48. — 1958. — P. 50—72.
3. Working H. Theory of the Inverse Carrying Charge in Futures Markets // Journal of Farm Economics. — 30. — 1948. — P. 1—28.
4. Thompson S. Returns of Storage in Coffee and Cocoa Futures Markets, Journal of Futures Markets. — 6. — 1986. — P. 541—564.
5. Weymar F.H. The Supply of Storage Revisited // American Economic Review. — 56. — 1966. — P. 1226—1234.
6. Stoll H.R. Commodity Futures and Spot Price Determination and Hedging in Capital Market Equilibrium // Journal of Financial and Quantitative Analysis. — 14. — 1979. — P. 873—894.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2013 р.

Г. О. Башук,
асистент кафедри розміщення продуктивних сил і технологій виробництва,
Криворізький національний університет

ЕКОНОМІКО-ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

G. Bashuk,
Assistant Professor distribution of productive forces and production technologies, National University, Kryvyi Righ

ECONOMIC AND INNOVATION MODEL OF COMPETITIVENESS PRODUCTION IN UKRAINE

У статті розглядаються актуальні проблеми конкурентоспроможності промислової продукції в Україні, аналізуються основні науково-методичні підходи до оцінки підприємства, пропонується методологія порівняльних підходів.

The article deals with topical issues of competitiveness of industrial production in the current conditions, analyzes the basic scientific and methodological approaches to assessing companies propose a methodology for comparative approaches.

Ключові слова: конкуренція, стратегія, продукція, системний аналіз.
Key words: competition, strategy, products, systems analysis.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На ринку має місце різноманітність товарних видів. Комплекс товарів одного і того ж споживчого призначення, але з різними споживчими параметрами, наприклад потужністю, продуктивністю, рівнем споживаної енергії, зовнішнім оформленням і т. д., утворюють параметричний ряд. Його розмах (число подібних товарів) зумовлений багатьма причинами, у тому числі конкуренцією.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — визначити основні аспекти в межах понять конкурентоспроможності продукції, не тільки на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках, охарактеризувати ряд заходів, які направлені на удосконалення змісту конкурентоспроможності в межах зовнішньоекономічної діяльності у тісному зв'язку з якістю експортної продукції.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ, ПРИСВЯЧЕНИХ ПРОБЛЕМИ

Дослідженню конкурентоспроможності продукції присвячені праці: Литвиненко А.Н., Ламбена Жана-Жака, Романова А.Н., Тетянченка А.М. та інших.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Місце кожного товару в параметричному ряді характеризується параметричним індексом, який являє собою відсоткове відношення фактичного споживчого параметра до еталонної величини, що визначається експертним шляхом і дослідами. Формуються жорсткі параметричні індекси по об'єктивних техніко-економічних

показниках, що порівнюються з нормативами і стандартами, і м'які, що базуються на експертних кваліметричних моделях. Жорсткий параметричний індекс (іП) і-го параметру розраховується як відношення:

$$i_{П(Ж)} = \frac{Пф_i}{Пст_i} \quad (1.1),$$

де $Пф_i$ — фактична величина і-го параметра;
 $Пст_i$ — величина даного параметра по стандарту (нормативу, проекту).

М'який параметричний індекс має наступний вигляд:

$$i_{П(М)} = \frac{Бф_j}{Бет_j} \quad (1.2),$$

де $Бф_j$ — фактичний бал за експертною оцінкою j-го параметру товару;

$Бет$ — еталонний бал даного параметра.

Враховуючи, що параметри товару розрізняються по мірі важливості для споживача, то з метою розрахунку об'єктивного зведеного параметричного індексу кожному індивідуальному індексу надається вага (коєфіцієнт значущості, що визначається експертним ранжируванням ознак товару по мірі їх важливості). Зведений параметричний індекс (I_n) — середня арифметична зважена з індивідуальних параметричних індексів:

$$I_n = \frac{\sum_i^n i_{П} * W_i}{\sum_i^n W_i} \quad (1.3),$$

де i_d — індивідуальний параметричний індекс;
 W_i — вага i -го параметра;
 n — число i -х параметрів.

На практиці застосовуються методики побудови показників, що розрізняються в складових конкурентоспроможності товару. Одним з варіантів є відношення корисного ефекту від реалізації товару (E) до витрат на його створення і використання (B):

$$K_{ef} = \frac{E}{B} * 100 \quad (1.4),$$

тобто визначається питомий корисний ефект. Якщо він максимальний у порівнянні з іншими товарами аналогічного споживчого призначення, то цей товар конкурентоспроможний. Однак потрібно попередити, що розрахунок такого показника по більшості споживчих товарів практично неможливий. Аналіз обмежується переважно засобами виробництва.

Одним із варіантів розрахунку питомого ефекту є коефіцієнт привабливості товару, який розраховується по формулі:

$$K_{np} = \frac{Ч_B}{Z} \quad (1.5),$$

де $Ч_B$ — чиста виручка від продажу товару;
 Z — повні витрати на виробництво і транспортування товару.

Більш складний розрахунок даного показника, коли враховуються всі споживчі параметри товару, а також економічні чинники конкурентоспроможності. Спочатку складається набір споживчих параметрів і перелік економічних чинників. Експертним шляхом (методом випробувань) визначаються ваги цих параметрів, засновані на оцінці їх значущості для споживачів. Потім формуються набори технічних і естетичних параметрів, а також і економічних чинників, за якими розраховуються приватні параметричні індекси. Наступним етапом є розрахунок зведених параметричних індексів: технічних, естетичних і економічних.

Розробка нового товару відбувається в двох площинах: технологічній ланцюжок операцій по створенню нового товару (починаючи з представлення ідеї і закінчуючи масовим виробництвом) і маркетинговий ланцюжок досліджень (починаючи з прогнозу попиту, розрахунку місткості ринку, планування витрат і прибутку і закінчуючи формуванням каналу товаропросування).

Відібрані для оцінки конкурентоспроможності параметри необхідно оцінити за їхньою значимістю.

Відповідно до вищенаведених принципів формується ідеальна споживча модель, яка задовольняє перспективні потреби на 100%, в основі якої покладено інформацію, зібрану у процесі дослідження ринку. Модель містить перелік техніко-економічних параметрів, важливих для споживача в даному сегменті ринку; оцінку споживачем значимості кожного параметра; ідеальне значення кожного техніко-економічного параметра для споживача.

На основі формул 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5 проводиться розрахунок конкурентоспроможності оцінюваного нововведення, моделей потенційних конкурентів, а також попередніх аналогів (за період часу в 5—10 років) відносно ідеальної моделі. У результаті складається прогноз рівня конкурентоспроможності всіх аналогів за попередні 5—10 років відносно ідеальної моделі. При визначенні прогнозу рекомендується використовувати метод статистичного моделювання.

На нашу думку, оцінка конкурентоспроможності продукції може проводитися відповідно до схеми (рис. 1).

На першому етапі повинні бути визначені цілі аналізу та оцінки конкурентоспроможності продукції. Оцінка конкурентоспроможності продукції повинна проводитися на різних стадіях життєвого циклу продукту (розробці, виготовленні, продажу та експлуатації), відносно цілі оцінки можуть бути визначені виходячи зі стадій життєвого циклу продукту.

Важливим етапом оцінки конкурентоспроможності продукції є проведення маркетингових досліджень з вивчення ринку, які містять вивчення ринкового потенціалу (місткості ринку), аналіз ринкової сегментації, дослідження фірмової структури ринку та позицій конкурентів, вивчення інформації про споживачів.

На підставі маркетингових досліджень формулюються вимоги до виробу. Основними критеріями при цьому виступають:

- технічний рівень продукції;
- відповідність рівня якості продукції вимогам міжнародних стандартів, законодавчих органів країни-імпортера та специфічним вимогам споживача;
- відповідність рівня якості продукції в експлуатації та споживанні вимогам нормативно-технічної документації;
- рівень витрат споживача на придбання продукції, сплату митних зборів, податки, транспортування, монтаж, налагодження придбаного обладнання, оплати запчастин, обслуговування та ремонт виробу, оплати матеріалів, палива, енергії і таке інше.

При визначенні переліку параметрів виробу, які підлягають оцінюванню, аналізу нормативних параметрів, доцільно керуватися:

- діючими міжнародними (ІСО, МЕК та інші) та регіональними стандартами;
- національними та закордонними стандартами;
- діючими законодавствами, нормативними актами, технічними регламентами країни-експортера та країни-імпортера, встановлюючи вимоги до ввезеної в країну продукції;
- каталогами, проспектами та стандартами фірм-виробників даної продукції;
- патентною та кон'юнктурно-економічною документацією;
- результатами сертифікації продукції.

Значна роль в оцінці конкурентоспроможності промислової продукції повинна відводитися аналізу нормативних параметрів та умов, класифікація яких представлена на рис. 2.

Першим кроком на цьому етапі є оцінка патентної чистоти продукту, яка відображає ступінь втілення у виробі технічних рішень, котрі не потрапляють під дію патентів, введених у країні, на ринку якої запланований збут.

Якщо в продукції є складові частини чи рішення, які не мають патентної чистоти, то подальший аналіз конкурентоспроможності доцільно проводити тільки після розробки та оцінки заходів, спрямованих на забезпечення такої патентної чистоти.

У межах аналізу нормативних параметрів та умов слід визначити принципи можливості продажів товару на конкретному ринку, з погляду наявності нетарифних обмежень у торгівлі.

У процесі аналізу зовнішньоторгової політики країн передбачуваного збуту товару слід установити наявність прямих заборон (ембарго) на його імпорт, обмеження імпорту (квотування), а також виявити необхідність та принципову можливість отримання ліцензій на постачання планової кількості товару (ліцензування).

Разом із кількісними обмеженнями в торгівлі з країнами передбачуваного імпорту розглядаються технічні

обмеження, які можуть також поширюватися на аналізовану продукцію.

Відповідно до міжнародних класифікацій (кодекс ГАТТ) технічних перешкод у торгівлі визначаються в основному два головних джерела виникнення технічних обмежень — технічні регламенти і стандарти.

Технічними регламентами є різні законодавчі акти, які містять вимоги до продукції, її окремих якостей, характеристик та показників. У ряді країн технічними регламентами можуть служити постанови уряду та компетентних органів, діючих за дорученням уряду. Відповідність продукції вимогам національних технічних регламентів є необхідною умовою, яка забезпечує доступ продукції на внутрішній ринок країни.

Стандарти в більшості країн світу — нормативні документи, розроблені зацікавленими в цих стандартах сторонами (міжнародні, регіональні, національні організації по стандартизації, виробники, споживачі, торгова мережа і таке інше). Стандарти можуть мати обов'язковий або добровільний характер у країні застосування. Послідовність аналізу технічних регламентів та стандартів з метою встановлення відповідного їм оцінюваного товару подана на рис. 3.

Таким чином, на етапі оцінки нормативних параметрів конкурентоспроможності промислової продукції встановлюється відповідність параметрів виробу обов'язковим регламентам, стандартам і нормам, що визначають рівень та межі цих параметрів. Якщо хоча б один з параметрів не відповідає обов'язковому рівню, який переписаний діючими нормами та стандартами, продукція не може розглядатися як конкурентоспроможна, незалежно від результату порівняння за іншими параметрами. Тому дослідження відповідності стандартам та законодавчим нормам, що діють на ринку конкретної країни, повинно проводитися в першу чергу, і тільки у випадку виявлення такої відповідності оцінка конкурентоспроможності продукції може бути продовжена.

Методично облік нормативних параметрів при оцінці конкурентоспроможності забезпечується шляхом введення спеціального показника, який може приймати лише два значення — 1 чи 0: якщо виріб відповідає нормам і стандартам, то показник дорівнює 1, якщо ні — то 0. Груповий показник за всіма нормативними параметрами представляє собою множину одиничних показників:

$$I_{\text{ГП}} = \sum_{i=1}^n q_{ni} \quad (1.6),$$

де $I_{\text{ГП}}$ — груповий показник за нормативними параметрами;

n — число нормативних параметрів;

q_{ni} — одиничний показник по i -му нормативному параметру.



Рис. 1. Схема оцінки конкурентоспроможності продукції

Наступним етапом оцінки конкурентоспроможності продукції є формування групи аналогів. Усі вироби, що входять до даної групи, повинні відповідати таким критеріям: — конкуруюча та оцінювана продукція повинні бути аналогічними за призначенням та умовам ек-



Рис. 2. Класифікація нормативних параметрів та умов конкурентоспроможності продукції



Рис. 3. Схема послідовності аналізу технічних регламентів та стандартів

сплуатації та орієнтовані на одну групу споживачів;

— продукція-конкурент повинна відповідати меті оцінки рівня конкурентоспроможності;

— присутність виробу-конкуренту на ринку на момент оцінки та тенденції її зміни на перспективу повинно підтверджуватися достовірною інформацією.

До групи аналогів при оцінці продукції, що розробляється, можуть входити перспективні зразки, постачання яких на світовий ринок прогнозується на період випуску оцінюваної продукції, або ідеальна споживча модель, що задовольняє перспективні потреби на означеному сегменті ринку на 100%. При оцінці продукції, що виготовляється, до групи аналогів можуть бути включені зразки, що реалізуються на світовому ринку, або також може бути використана ідеальна споживча модель.

У якості базових зразків виділяються кращі з групи аналогів на основі методу попарного співставлення послідовно всіх аналогів за значеннями обраних оціночних показників. Виділення базових зразків на основі методу попарного співставлення аналогів здійснюється таким чином:

— по-перше, аналог не може бути визнаний як базовий зразок та викреслюється з наступних співставлень, якщо він поступається іншому аналогу за сукупністю оціночних показників, тобто поступається іншому аналогу хоча б по одному показнику, не перемагаючи його ні по яким іншим;

— по-друге, обидва аналоги залишаються для подальшого співставлення з іншими, якщо по одним показникам є кращим перший аналог, а по іншим — другий, при цьому значення деяких показників у аналогів можуть збігатися.

У результаті попарного співставлення залишаються аналоги, кожен з яких не поступається жодному з інших за сукупністю оціночних показників. Аналоги, що залишилися, приймаються як базові зразки.

Формування групи аналогів та вибір базових зразків орієнтований на врахування предметної форми конкуренції при оцінці конкурентоспроможності продукції. Однак, при цьому не слід забувати і про функціональну форму конкурентної боротьби. Необхідно також проаналізувати виробу-конкуренти оцінюваної продукції з боку функціонально різномірних груп товарів у разі,

якщо вони призначені для задоволення однієї і тієї ж потреби покупців і представляють взаємозамінні вироби.

Крім того, при оцінці конкурентоспроможності продукції, на нашу думку, слід приймати до уваги також конкуренцію супутніх товарів та послуг і прогнозувати її можливий вплив на конкурентоспроможність оцінюваної продукції.

В основі розрахунку одиничних, комплексних та інтегральних показників лежать параметри (показники), які характеризують конкурентоспроможність продукції, що розподіляються на технічні, економічні та організаційно-комерційні.

Технічні показники визначають технічну досконалість продукції, під якою розуміється сукупність найсуттєвіших характеристик продукції, що визначають її якість та характеризують науково-технічні досягнення в розвитку даного виду продукції.

Технічні показники включають класифікаційні та оціночні. Класифікаційні показники характеризують призначення та область застосування даного виду продукції. Значення цих показників дозволяє віднести зразки, які є на світовому ринку, до групи аналогів оцінюваної продукції. Для подальшого співставлення оцінюваного та базового зразків вони не використовуються.

Економічні показники характеризують повні витрати покупця на придбання та експлуатацію (або споживання товару) і представляють собою елементи ціни споживання. Відповідно ціна споживання може бути розрахована за формулою:

$$C_{\text{спож}} = C_{\text{в}} + \sum_{i=1}^t E\beta_i * \frac{1}{(1+r)^i} \quad (1.7),$$

де $C_{\text{спож}}$ — ціна споживання виробу;

$C_{\text{в}}$ — ціна виробу;

$E_{\beta i}$ — експлуатаційні витрати на i -рік служби;

$\frac{1}{(1+r)^i}$ — коефіцієнт приведення до сучасної вартості (коефіцієнт дисконтування);

r — норма дисконту;

t — термін служби виробу;

i — рік приведення.

На етапі аналізу технічного рівня та ціни споживання виробу важливим питанням є вибір набору параметрів, що використовуються при оцінці конкурентоспроможності продукції та визначення величини їхніх вагових коефіцієнтів.

Відомі методики не дають достатньо обґрунтованих критеріїв їхнього вибору. Зазначені параметри та коефіцієнти визначаються експертним шляхом, що вносить досить велику долю суб'єктивізму в оцінку. Для більш точного вибору набору параметрів та визначення їхньої ваги при оцінці конкурентоспроможності ми пропонуємо використовувати статистичні методи.

Для визначення необхідного набору параметрів слід використати статистику обсягу продаж конкуруючих виробів та співставити його з технічними характеристиками кожного виробу. Розрахувавши математичне очікування та середньоквадратичне відхилення для кожного параметру, який пропонується використовувати для оцінки конкурентоспроможності по великій групі конкуруючих товарів, можна зробити такі висновки:

— математичне очікування для параметру буде відповідати оптимальному значенню цього параметру для даної групи виробів;

— величина середньоквадратичного відхилення параметру засвідчить значимість цього параметру для оцінки конкурентоспроможності. Чим більше середньоквадратичне відхилення, тим менше впливає даний параметр на конкурентоспроможність та відповідно тим менший ваговий коефіцієнт для даного параметру;

— можливе використання математичних очікувань усіх параметрів як набору базових величин для оцінки конкурентоспроможності даної групи виробів;

— аналізуючи зміни математичного очікування по кожному параметру за деякий період часу, можна прогнозувати очікувану величину цього параметру в майбутньому і таким чином проводити аналіз конкурентоспроможності для виробів, що знову розробляються.

При оцінці конкурентоспроможності продукції також повинні прийматися до уваги організаційно-комерційні показники, що відображають (реальні чи потенційні) продажі цієї продукції.

У результаті проведеного розрахунку та аналізу організаційно-комерційних показників робиться висновок про конкурентоспроможність виробу у зрівнянні з базовими зразками.

На основі зробленого висновку формується політика підприємства відносно оцінюваного виробу. У разі позитивної оцінки (показники оцінюваного виробу перевищують показники базових зразків), підприємство приймає рішення у відповідності з цілями аналізу і оцінки конкурентоспроможності продукції — про проектування, розробку, виробництво, вихід на ринок і т. ін. У разі негативної оцінки відбувається виробіток техніко-економічних рішень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції.

Оцінка конкурентоспроможності продукції не є самоціллю, а представляє спосіб виявлення доцільності для її розробки, виробництва та реалізації на конкретному ринку, засіб для управління розвитком зовнішньоекономічних зв'язків, одну з основ вибору шляхів підвищення технічного рівня та якості виробів. Можливості використання показника конкурентоспроможності для цих цілей досить різноманітні.

Однією з важливих задач в умовах ринкової економіки є визначення обсягу збуту товару з заданими техніко-економічними характеристиками в умовах визначеного ринку. Залежність частки товару у задоволенні ринкового попиту від його конкуренції може бути визначена за такою формулою:

$$D_B = \left(\frac{\sum_{i=1}^n b_i}{b_a} + 1 \right)^{-\frac{m}{Ka}} \quad (1.8),$$

де D_B — частка (по вартості) товару А у задоволенні попиту (загальних продаж цього товару по відношенню до товару-конкуренту);

b_i — показник престижу підприємства-конкурента;

b_a — показник престижу підприємства-постачальника товару А;

m — показник співвідношення між попитом та пропозицією;

K_a — конкурентоспроможність товару А;

n — кількість виробів-конкурентів товару А.

Виходячи з формули 1.8, на основі математичних перетворень можна визначити рівень цін аналізованого виробу відносно зразка з урахуванням техніко-економічних властивостей товару, а також стану ринку та позиції на ньому компаній-постачальників:

$$P_1 = P_{zp} * (I_{ТП} * \frac{\lg B}{f_1 * \lg Q} - \frac{1-f_1}{f_1} * I_{ЕП}) \quad (1.9),$$

де P_1 та P_{zp} — продажні ціни аналізованого товару та зразку;

f_1 — коефіцієнт частки одиничного показника по продажній ціні виробу;

$I_{ТП}$ — груповий показник конкурентоспроможності по технічним параметрам;

$I_{ЕП}$ — груповий показник конкурентоспроможності по економічним параметрам;

$$Q = \left(\frac{b_1}{b_a + 1} \right)^m \quad (1.10).$$

Показник конкурентоспроможності необхідно використовувати при розробці заходів по забезпеченню та підвищенню конкурентоспроможності продукції для визначення економічної доцільності створення виробів, розрахунку рентабельності капіталовкладень у програму розробки, виробництва та реалізації продукції.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Загальна риса розглянутих вище методик оцінки конкурентоспроможності продукції полягає в тому, що обидві методики не враховують думку споживача про товар, його вимоги, смаки. Перша методика ґрунтується на оцінці нового виробу по відношенню до базових аналогів-зразків, друга — на оцінці конкурентоспроможності продукції по відношенню до ідеальної моделі (при побудові ідеальної моделі враховуються лише технічні, нормативні, економічні та інші параметри, але, як і у першій методиці, не враховується думка споживача щодо властивостей товару).

Дослідивши існуючі методики оцінки конкурентоспроможності промислової продукції, ми пропонуємо принципово нову методику оцінки рівня конкурентоспроможності промислової продукції, що ґрунтується на модифікованій ординалістській теорії аналізу споживчої поведінки та попиту, та на її основі запропонувати нові концептуальні основи управління конкурентоспроможністю промислової продукції.

Література:

1. Азоев Г.А. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. — 208 с.
2. Анализ экономики. Страна, рынок, фирма / под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. Учебник. — М.: Международные отношения, 2000. — 304 с.
3. Анискин Ю.П. Обновление продукции и конкурентоспособность: материалы семинара. — М.: Знание, 1991. — 114 с.
4. Бажал Ю. Конкурентоспроможність наукомісткої продукції // Економіка України. — 1992. — № 1. — С. 11.
5. Бельгольский Б.П., Медведев И.А. Экономика, организация и планирование прокатного производства. — М.: Металлургиздат, 1963. — 158 с.
6. Бойченко Б.М., Поляков В.Ф. Состояние и проблемы сталеплавильного производства Украины // Металл и литьё Украины. — 2000. — № 1—2. — С. 3—5.
7. Вопросы изучения экономических аспектов конкурентоспособности товара (на примере машинотехнической продукции) // БИКИ. — 1984. — Приложение 12. — 86 с.
8. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность: монография. — К.: Вища школа, 1996. — 265 с.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2013 р.

УДК 332.142.6:332

*М. В. Гаман,
д. держ. упр., професор,
Перший заступник керуючого справами Апарату Верховної Ради України*

БАЛАНС ІНТЕРЕСІВ МІЖ ДЕРЖАВНИМИ ТА МІСЦЕВИМИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ

*M. V. Haman,
d.gos.upr., Professor,
The first deputy chief of the Office of Verkhovna Rada of Ukraine*

BALANCE OF INTERESTS BETWEEN THE STATE AND LOCAL AUTHORITIES

Досліджено критерії дієздатності регіональної політики. Визначено стратегічні орієнтири здійснення регіональної політики держави. Обґрунтовано шляхи реалізації суспільних інтересів на місцевому рівні.

Study criteria for capacity of regional policy. The strategic orientations implementation of the regional policy. The ways of the public interest at the local level.

Ключові слова: механізм регулювання, публічна влада, регіональне управління, стратегічний орієнтир, суспільний інтерес, трансформаційні перетворення.

Key words: mechanism of regulation, public authorities, regional management, strategic orientation, public interest, transformational changes.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах поглиблення децентралізації державного управління, формування нової моделі публічної влади висока ефективність функціонування регіональної ланки управління стає одним із найбільш пріоритетних факторів прискорення трансформаційних перетворень в країні.

Існуюча в Україні система регіонального управління є в цілому недостатньо ефективною. У ній еkleктично поєднуються як застарілі механізми управління, що дісталися в спадок від радянських часів, так і нові, що сформувалися в період незалежності держави. Вона є внутрішньо суперечливою, негнучкою. Це суттєво гальмує подальший розвиток регіонів України. Логічним результатом аналізу ходу економічних реформ, який засвідчив, що не може бути уніфікованого підходу до управління економічними процесами в такій територіально диверсифікованій державі, як Україна, а сама глибина втручання центральної влади в регіональні процеси повинна мати свої розумні межі. Тобто, коли йдеться про реформування економічних відносин, то, як виявилось, єдині "правила гри", визначені Центром для всіх, бажані результати не дають. Отож, висновок про необхідність регіоналізації реформ є цілком закономірним і об'єктивним визнанням ролі регіонів у суспільному житті України і зміцненні її економічної могутності як унітарної держави.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різні аспекти проблеми підвищення ефективності управління розвитком регіонів знайшли відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Бистрякова, М. Бутка, Е. Ведунга, З. Герасимчук, Ю. Гладкого, А. Гошка, А. Гранберга, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Д. Епштейна, А. Єпіфанова, Л. Зайцевої, В. Корженка, Л. Кузьменко, М. Лесечка, В. Лексіна, А. Мазура, Л. Масловської, А. Мельник, Г. Мостового, О. Невелєва, Г. Одинцової, Я. Олійника, В. Павлова, В. Поповкіна, І. Сало та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданнями статті було:

— дослідити критерії дієздатності регіональної політики;

— визначити стратегічні орієнтири здійснення регіональної політики держави;

— обґрунтувати шляхи реалізації суспільних інтересів на місцевому рівні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Останніми роками термін "регіональна політика" міцно закріпився в економічному лексиконі як практиків, так і науковців. Причому використовують його здебільшого спонтанно, не заглиблюючись у зміст цього поняття, часто ототожнюючи його з регіональним управлінням, управлінням регіональним розвитком тощо. Можна зауважити й те, що в найпоширенішому варіанті розуміння регіональної політики економічний аспект домінує над іншими компонентами регіонального життя. Важливість цього питання ніхто не заперечує, однак треба погодитись, що регіональні процеси значно багатогранніші, а тому звужувати поняття регіональної політики до суто економічного регулювання некоректно, тим паче, у період трансформації всіх сторін суспільного життя.

Як засвідчує аналіз наукової літератури, а також різних проектних розробок, є суттєві розбіжності у визначенні терміна "регіональна політика", тлумаченні його змісту та формулюванні мети. Перш ніж навести підходи різних авторів до розуміння зазначеного поняття, нагадаємо, що в науці є певні вимоги до визначення термінів. Це, зокрема, об'єктивність, чіткість визначення, завершеність пояснення. Не менш важливою вимогою є категорійна відповідність терміна і родового слова, які не можуть належати до різних категорій. У нашому випадку це означає, що регіональна політика повинна означати перш за все політику, яку у визначенні потрібно уточнити ознаками, що відрізняють її від інших видів політик. З урахуванням зазначених наукових критеріїв розглянемо підходи деяких авторів до визначення терміна "регіональна політика".

Під регіональною політикою держави Є.Б. Алаєв розуміє "сферу діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни в просторовому, регіональному аспекті, тобто пов'язаному з взаємовідносинами між державою і районами, а також районів між собою" [3, с. 189]. Деякі автори звужують по-

няття регіональної політики до економічних функцій держави. Таку позицію С.А. Романюк аргументує тим, "що навіть у тих випадках, коли йдеться про нееконімічні сфери, механізм забезпечення все одно спирається на фінансово-економічні важелі" [2, с. 56]. У Концепції державної регіональної політики України дано таке визначення: державна регіональна політика — система заходів, що здійснюється органами державної влади та місцевого самоврядування з метою забезпечення дієздатного управління політичним, економічним та соціальним розвитком держави, регіонів і територіальних громад.

Наведені вище визначення регіональної політики свідчать про відсутність єдиних підходів до розуміння цього поняття. Головний недолік цих визначень полягає в тому, що автори досить вільно тлумачать ключове слово терміна — політика. Адже далеко не всі заходи, що їх реалізує держава чи місцеві органи влади, є вираженням практичного втілення певного виду політики як системи дій, орієнтованих на досягнення поставлених цілей. Політика — це стратегічна лінія поведінки держави в тих чи інших сферах суспільного життя. У конкретному випадку йдеться про чітко окреслені "правила гри" в стосунках між державою і регіонами, які б, з одного боку, регламентували її вплив на регіональні процеси, а з іншого — визначали норми поведінки самих регіонів.

Другий принциповий момент у визначенні терміна "регіональна політика" полягає в осмисленні поняття інтересу. Тобто, йдеться не тільки про те, хто його виражає і якими методами відстоює. Якщо розглядати питання прагматично, то завжди є спокуса представити регіональну політику у спрощеному вигляді як сукупність державних рішень, орієнтованих на регіони, оскільки в будь-якому акті завжди простежуються мотиви, пов'язані з регіональними інтересами. У таких випадках можна говорити про регіональні аспекти інших політик, а не про регіональну політику як таку. Іншими словами, як вважають деякі фахівці, наявність регіональності в конкретних діях органів державної влади ще не є достатнім аргументом для того, щоб вважати регіональну політику сформованою і практично виконуваною. Про це можна говорити лише тоді, коли дії держави стосовно регіонів виражають обопільні інтереси відповідно до виробленої стратегії внутрішньої політики. Тобто не можна вважати чистим вираженням регіональної політики як рішення уряду про індексацію грошових заощаджень населення, так і разовий акт про виділення державних асигнувань на поліпшення водопостачання, наприклад, м. Львова. Перше рішення реалізує державні інтереси і навряд чи повністю задовольнить місцеві, друге — відповідає місцевим інтересам, і аж ніяк не потрапляє в сферу державних пріоритетів. А тому, саме невизначеність та правова нерегламентованість фундаментальних принципів регіональної політики в практичній площині набуває ознак спотворених форм регіонального егоїзму, рівень задоволення яких здебільшого визначений далеко не об'єктивними чинниками. Отже, класичний постулат про те, що будь-яка політика добра тоді, коли вона побудована на балансі різноманітних інтересів, у регіональному контексті трансформується у необхідність пошуку компромісу між регіональними інтересами держави та місцевими інтересами, який би був сформульований у вигляді взаємоприйнятних перспективних цілей та адекватних об'єктивним умовам поточних завдань з визначеними методами їхньої реалізації, що повинно бути зафіксовано у відповідних законодавчих і нормативних актах.

Незаперечним також є факт, що між регіональними інтересами держави та місцевими інтересами є розбіжності. В принципі, вони об'єктивно неминучі. А тому ефективною буде тільки та політика, яка максимально згладжуватиме можливі суперечності між ними. Однак, мабуть, у сьогоденній ситуації ця умова не завжди може бути визначальним критерієм дієздатності регіо-

нальної політики, оскільки саме тепер надзвичайно актуальне питання національної безпеки держави. Йдеться про те, що навряд чи компроміс буде єдиною правильним шляхом вирішення конфліктних ситуацій у випадках, коли вони стосуються національних інтересів України. Саме їм, національним інтересам, повинні бути підпорядковані регіональні інтереси держави та місцеві інтереси регіонів.

Зазначимо, що регіональну політику треба розглядати крізь призму конкретності інтересів, які вона реалізує. Наскільки специфічними є інтереси регіонів, що відображають історичні, етнічні, природні, економічні, соціальні, культурні особливості територій, настільки конкретно диференційованими є інтереси держави щодо них.

Реалізація суспільних інтересів безпосередньо пов'язана з питаннями влади. Не розглядаючи безумовно важливі питання розподілу прав і повноважень між її рівнями, не менш принциповим моментом наукового осмислення регіональної політики є потреба, як уже сказано, чіткого усвідомлення двох її зрізів. Перший — це політика держави стосовно регіонів (державна регіональна політика), другий — регіональна політика, яку здійснюють самі регіони. Причому одне з головних завдань держави — саме створення необхідних умов для місцевих органів влади з метою ефективного управління регіональними процесами. Оскільки об'єктивно є два зрізи регіональної політики, кожен з яких представлений значною кількістю учасників, то дотримання ними єдиних правил поведінки в рамках регіональної політики стає найважливішим.

У сьогоденніх умовах регіональна політика стає вагомим інструментом просторового регулювання соціально-економічного розвитку, особливо в тих сферах, де дія ринкових важелів обмежена (соціальна, екологічна, науково-технічна). Тільки через механізми регіональної політики, як важливого елемента загальнонаціональної стратегії, можна активізувати внутрішні потенціали регіонів для соціально-економічного зростання територій і держави в цілому. Саме регіональна політика може стати універсальним засобом ефективного використання внутрішньорегіональних резервів, чого важко досягти за допомогою галузевих методів управління.

Отже, в широкому розумінні регіональна політика — це система цілей і дій, спрямованих на реалізацію інтересів держави стосовно регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій [6, с. 36].

З наведеного вище визначення випливає, що об'єктом регіональної політики є весь спектр соціально-економічних процесів, що відбуваються на конкретній території. Іншими словами, у сферу впливу регіональної політики потрапляють люди, природа і всі суспільні інститути, що забезпечують взаємодію між ними.

Аналізуючи суб'єкти регіональної політики, треба врахувати той принциповий момент, що регіони, постійно породжуючи інтереси, можуть їх виразити тільки опосередковано. Конкретним носієм внутрішньорегіональних інтересів є населення, що проживає в ньому. Проте кожен житель регіону є особистістю, представником трудового колективу, членом політичної партії чи громадської організації. І з якої б позиції він не виступав, інтереси, які він відстоює, будуть значно відрізнятися від регіональних. Отже, проблема суб'єктивізації регіональної політики трансформується в проблему представництва інтересів населення в органах законодавчої та представницької влади різних рівнів, які реалізовані також і через сформовані ними виконавчі структури.

З огляду на вищевикладене, напрошується висновок про взаємопов'язаність і нерозривність зв'язків між поняттями "держава", "влада", "політика". У цьому контексті будь-яка політика детермінована в часі періодом

існування держави. А тому регіональна політика, як елемент внутрішньої політики, не може бути явищем тимчасовим. Це перманентний процес, протягом якого можуть змінюватись поточні завдання і тактика їх досягнення, однак стратегічна мета такої політики, очевидно, повинна бути незмінною. Як свідчить досвід, формування мети є одним з дискусійних питань у теорії і практиці регіональної політики України.

Головні розбіжності у підходах до визначення мети регіональної політики породжені різним баченням стратегічних орієнтирів її здійснення. Такими орієнтирами одні автори вбачають суто управлінський аспект, інші — геопросторовий, територіальний.

Відразу зазначимо, що питання про потребу вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, у принципі, є цілком слушним. Адже побудова соціальної держави, проголошеної Конституцією України, за своєю суттю означає забезпечення однакових життєвих стандартів для всіх громадян держави, незалежно від місця їхнього проживання. Стратегія вирішення цієї проблеми передбачає кілька можливих варіантів. Перший, коли штучно гальмують прогрес більш високорозвинених регіонів задля поступового піднесення до їхнього рівня відсталі, можна відкинути без додаткових пояснень як неприйнятний. Другий варіант, який полягає у державній підтримці депресивних районів, є цілком реальним і апробованим багатьма країнами світу напрямом регіональної політики. Проте такий шлях економічного вирівнювання порушує принцип соціальної справедливості, що в наших умовах є прямою загрозою суспільній стабільності. В основі третього варіанту є принцип загальнонаціональної ефективності, коли зусилля держави спрямовані на підтримку більш розвинутих регіонів і за рахунок цього забезпечено економічне зростання країни. Однак тоді державним інтересам суперечать місцеві інтереси відсталіх територій. Тобто порушується баланс інтересів як важлива умова ефективності регіональної політики.

Отже, якщо не піддавати сумніву об'єктивність існування проблеми соціально-економічного вирівнювання, то питання пошуку адекватних часових механізмів її вирішення є відкритим. Очевидно також, що вирішення цієї проблеми може бути одним із завдань регіональної політики, однак не її метою.

Ми переконані, що іншої мети регіональної політики як суттєве підвищення життєвого рівня населення, бути не може. Шляхи її досягнення — це вже справа вибору пріоритетів та механізмів здійснення цієї політики.

Як зазначено, провідна роль у формуванні та реалізації регіональної політики належить державі. Тому далі йтиметься саме про державну регіональну політику. З огляду на це не тільки науковий, а й практичний інтерес викликає питання її структуризації. Аналіз свідчить про відсутність єдиних підходів до цієї проблеми. Деякі автори як складові елементи регіональної політики виділяють економічну, соціальну, науково-технічну, екологічну, демографічну, гуманітарну [1, с. 78]. Інші вчені вважають, що регіональна політика держави охоплює такі аспекти: економічний, демографічний, соціальний, екологічний, поселенський, науково-технічний [4; 5].

Водночас, не применшуючи ролі економічних важелів впливу, помилково зводити регіональну політику винятково до економічної. Напевно, саме абсолютна ізація економічної політики дещо відтіснила в тінь інші, не менш важливі сфери державного впливу на регіональні процеси, що часто породжувало (і породжує) складні проблеми аж ніяк не економічного характеру. Згадати хоча б міжконфесійні стосунки в різних регіонах, нагнітання ситуації навколо державної мови, міграційні проблеми, зокрема пов'язані з поверненням депортованих народів тощо. І якою б ефективною не була економічна політика держави, ігнорування інших сторін регіонального життя, як засвідчує досвід, серйозно гальмує ринкові реформи загалом. А тому, зважаючи на приро-

ду регіональних процесів, держава повинна виробити чітку політику дій щодо розвитку всіх сфер суспільного життя: соціальної, промислової, аграрної, екологічної, гуманітарної, науково-технічної.

Отже, за напрямками регіональну політику поділяють на соціальну, промислову, аграрну, екологічну, гуманітарну, науково-технічну. Відповідно, деякі з цих видів політик мають кілька елементів порівняно самостійних напрямів регулювання важливих територіальних процесів та сфер.

Наприклад, у рамках регіональної соціальної політики можна виділити політику соціального захисту, житлову, демографічну, урбаністичну, рекреаційну, політику зайнятості. Структурними компонентами регіональної гуманітарної політики є національна, етнічна, культурна, освітня, міжконфесійна тощо.

Зрозуміло, що залежно від вибраних критеріїв можливі й інші підходи до структуризації державної регіональної політики. Хоча наведена вище структурна модель, незважаючи на її дещо умовний характер, дає досить повне уявлення про регіональну політику як про свідомо і цілеспрямовано розроблювану і втілювану в практику систему дій державних і місцевих органів влади у різних сферах регіонального життя. А якщо так, то таку політику потрібно будувати на певних принципах. Очевидно, що ці принципи повинні відображати як тактичні, так і стратегічні орієнтири регіональної політики. Одні з них можуть бути стабільними протягом досить тривалого проміжку часу, інші треба коригувати, змінювати відповідно до ситуації в державі.

ВИСНОВКИ

Таким чином, регіональна політика, як відомо, покликана регулювати всі процеси, які відбуваються на конкретній території, серед яких сьогодні провідними є економічні. Для цього держава використовує доступний їй арсенал методів і засобів фінансово-економічного впливу на розвиток усіх сфер регіонального життя, в тому числі й нееконімічних. Характерною ознакою політики є ключова роль держави у визначенні цілей соціально-економічного розвитку і виборі засобів їхнього досягнення через відповідні механізми регулювання економічних відносин. Регіональна спрямованість економічної політики надає їй універсальних рис, оскільки дія її механізмів у тій чи іншій модифікації поширюється на всі сфери регіонального життя. Тому регіональну економічну політику доцільно розглядати як конгломерат бюджетної, податкової, кредитної, цінової, структурної, інвестиційної та інституційної політики.

Література:

1. Кузьомко В.М. Проблеми ресурсного забезпечення регіонального управління в Україні // Теорії мікромакроекономіки: зб. наук. пр. професорсько-викладацького складу і аспірантів / За ред. Ю.В. Ніколенка, В.К. Присяжнюка — К.: Академія муніципального управління, 2006. — Випуск 24. — С. 138—145.
2. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: Трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: монографія / Кол. авт., за ред. А.Ф. Мельник. — Тернопіль: Економічна думка, 2003. — 608 с.
3. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / За ред. З.С. Варналія. — К.: Знання України, 2005. — 498 с.
4. Саєнко Д. Визначення критеріїв та показників регіональної ефективності відтворювальних процесів // Регіональна економіка. — 2005. — № 2. — С. 75—84.
5. Саламатов В. Методика оцінки ефективності муніципального управління // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. — 2004. — № 4. — С. 337—343.
6. Семиноженко В.П., Данилишин Б.М. Новий регіоналізм. — К.: Наук. думка, 2005. — 160 с.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2013 р.

О. С. Твердохліб,

к. держ. упр., головний спеціаліст відділу координації діяльності спеціалізованих вчених рад та атестування наукових кадрів управління підготовки наукових та науково-педагогічних кадрів, Національна академія державного управління при Президентові України

ЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСТУПУ ДО ПУБЛІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

O. S. Tverdokhlib,

candidate of sciences in public administration, chief officer of the academic councils' coordination and scientists certification section, department of research and teaching staff's training, The National Academy of Public Administration, the President of Ukraine

ETHIC ASPECTS OF PUBLIC INFORMATION'S ACCESS

У статті проаналізовано нормативно-правове регулювання забезпечення доступу громадян України до публічної інформації з позицій моральності. Охарактеризовано поняття "інформаційної етики" як концепції, що сформувалася за останні десятиліття в умовах переходу до інформаційного суспільства. Наведено її основні цінності, принципи та особливості.

The normatively-legal regulation of Ukraine's citizens' access providing to public information concerning morality aspects is analyzed in the article. The notion of "information ethics" as the concept that was formed during the latest decades under conditions of transition to information society is described here. Its basic values, principles and features are depicted in it.

Ключові слова: публічна інформація, доступ до інформації, мораль, інформаційна етика, принципи забезпечення доступу до інформації.

Key words: public information, access to information, morality, information ethics, principles of information's access providing.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ

Процеси постійних змін, удосконалення та ускладнення сучасного суспільства, яке живе та розвивається в умовах загальної інформатизації й глобалізації, аналізують етичну складову відносин між державою та її громадянами в усіх сферах життєдіяльності. Проблематика такої взаємодії в інформаційній сфері є надзвичайно важливою, оскільки по відношенню до інших вона є основою, адже саме на інформаційному рівні вона і відбувається. Етична складова цих процесів набуває сьогодні особливого значення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

За останніх кілька років у науковій літературі з державного управління з'явилася низка досліджень, присвячених етичним і моральним складовим роботи органів державної влади та місцевого самоврядування, діяльності державних службовців та посадових осіб. Разом з тим, процеси інформаційної взаємодії громадян і держави з позицій етики залишаються малодослідженими. Найвні окремі наукові розвідки з цих питань, проведені українськими науковцями-філософами та політологами [1; 2; 3; 4; 5; 9], наукові публікації зарубіжних дослідників [10; 11; 12].

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Етичні цінності, в оволодінні якими полягає процес формування етичної культури особистості, суспільства, видаються доволі простими: доброта і людяність, обов'язок і совість, чесність і порядність, свобода і незалежність. Вони завжди були предметом наукових досліджень і постійних дискусій. Етичні аспекти забезпечення доступу громадян до інформації, що становить суспільний інтерес, — питання, що потребують більш детального вивчення.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Основним завданням статті є дослідження етичних аспектів забезпечення доступу громадян України до інформації, яка становить суспільний інтерес (публічної інформації).

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства інформація перетворилася на вихідний і кінцевий продукт праці — вона збирається, підлягає обробці та розповсюдженню; вона вже стала товаром, що про-

дається і купується, а побудована на її основі інформаційна система — спинним хребтом сучасного суспільства [9, с. 7].

На початку 2011 року кожен громадянин України одержав право на доступ до інформації, яка становить суспільний інтерес і знаходиться у володінні суб'єктів владних повноважень та інших розпорядників публічної інформації, одночасно із набуттям чинності закону України "Про доступ до публічної інформації". Згідно з ним, публічною вважається інформація відображена та задокументована будь-якими засобами та на будь-яких носіях, яка:

— була отримана в процесі виконання суб'єктом владних повноважень чи іншими розпорядниками своїх обов'язків, передбачених чинним законодавством;

— була створена в процесі виконання суб'єктом владних повноважень чи іншими розпорядниками своїх обов'язків, передбачених чинним законодавством;

— знаходиться у володінні суб'єкта владних повноважень чи інших розпорядників публічної інформації [8].

Згідно з цим загальним визначенням, яке міститься у згаданому законі, до категорії публічної можна віднести будь-яку інформацію, дані, з якими суб'єкт владних повноважень чи інший розпорядник безпосередньо працює (подекуди усю наявну в організації інформацію). Разом з тим, за результатами моніторингу українського законодавства у сфері доступу до публічної інформації встановлено, що:

— розпорядники інформації самостійно визначають категорію інформації, яка знаходиться у їхньому володінні: публічна або з обмеженим доступом (з її розподілом на конфіденційну, таємну і службову) [7];

— розпорядники інформації самостійно визначають структурний підрозділ або відповідальну особу з питань запитів на інформацію [6], які самостійно реєструють, опрацьовують та відповідають на інформаційні запити. До підготовки відповіді на інформаційні запити можуть залучатися структурні підрозділи розпорядника інформації, причому остаточну відповідь формують спеціальні структурні підрозділи, відповідальні за доступ до публічної інформації;

— окрім структурного підрозділу або відповідальної особи з питань запитів на інформацію до підготовки відповіді на інформаційні запити, можуть залучатися структурні підрозділи розпорядника інформації, причому остаточну відповідь формують структурні підрозділи, у володінні яких перебуває запитувана інформація;

— запитувачі інформації мають право звертатися безпосередньо до структурних підрозділів, у володінні яких перебуває публічна інформація, які, у свою чергу, готують відповіді на інформаційні запити.

У процесі роботи з інформацією, яка становить суспільний інтерес, виникає чимало питань, пов'язаних з організацією доступу до неї. Одним із найбільш актуальних є етичний аспект такого доступу, який стосується як самого механізму його забезпечення, так і самої інформації, яка становить публічний інтерес. Побудова етики інформаційного простору вимагає віднаходження фундаментальних, спільноспоріднених та самоорганізуючих цінностей. Саме таке завдання виконує інформаційна етика [4, с. 8].

Словосполучення "інформаційна етика" з'явилося у 1980-х роках минулого століття і стосувалося етичних аспектів використання інформаційних ресурсів, потім — інформаційних продуктів (1990-ті рр.), пізніше — інформаційного середовища (середина 1990-х рр.) і перетворилося на макроетику (2000-ні рр.) [12, с. 5—14].

Інформаційна етика — поняття, яке знаходиться на перетині багатьох інших сфер: біоетики, натуралістичної, військової, технічної етики, етики засобів масової інформації, наукової етики, етики народного господарства, політичної, юридичної, медичної етики [10]. Пред-

метом вивчення інформаційної етики є моральність інформаційного суспільства, в умовах якого тепер живе світ. Вона досліджує те, як суспільство, розробляючи та використовуючи інформаційні й комунікаційні технології, нові технічні засоби роботи з інформацією, даними, поводить або має поводитися з точки зору моралі. Разом з тим, відмінною рисою інформаційної етики є те, що вона стоїть осторонь інших теорій етики, адже вона зосереджена на сутності інформації, інформаційних процесах [5, с. 301].

У питаннях моральної оцінки дій в інформаційній сфері неодмінно постає проблема вільного здійснення вчинків та їхніх мотивів. Процеси інформатизації повинні регулюватися державою за допомогою встановлення загальнообов'язкових правил, у яких враховуються моральні орієнтири, потреби й запити громадянського суспільства. Досить важливим у зв'язку з цим є розуміння того, що громадянське інформаційне суспільство як суспільний ідеал є ціннісним орієнтиром, що задає вектор розвитку соціальних систем на сучасному етапі [2, с. 55].

Інформаційна етика, передусім, стосується таких основних сфер суспільного буття:

— забезпечення суспільної та індивідуальної безпеки;

— забезпечення приватності;

— забезпечення анонімності, нерозголошення інформації, яка стосується кожної конкретної особи;

— забезпечення цілісності даних;

— зручність, практичність і простота доступу до інформації та її використання;

— зловживання інформацією, недостовірне її трактування, перекручування;

— моніторинг і аудит тощо.

Інформаційна етика базується на загальнолюдських цінностях, суспільній моралі. Власне, основними моральними принципами, з урахуванням яких і сформувався предметне поле інформаційної етики, є:

— "privacy" (таємниця приватного життя): право людини на автономію й свободу в приватному житті, право на захист від посягання з боку органів державної влади, інших людей. Особливої уваги цей принцип набуває в умовах формування численних баз і банків даних, в яких містяться дані про особу; додержання вимог конфіденційності наданої інформації;

— "accuracy" (точність): неухильне дотримання інструкцій з експлуатації інформаційних систем та обробки інформації, чесне, відповідальне ставлення до власних посадових обов'язків;

— "property" (приватна власність): недоторканність приватної власності щодо інформації, даних, забезпечення норм авторського права, інтелектуальної власності;

— "accessibility" (доступність): право громадян на інформацію, доступ кожного суб'єкта суспільства до інформаційних технологій і до будь-якої потрібної йому відкритої (дозволеної) інформації у будь-який час і в будь-якому місці [3].

Л. Флоріді визначає чотири основних цінності інформаційної етики:

- 1) модальні;
- 2) гуманітарні;
- 3) пояснюючі;
- 4) конструктивістські.

Модальний клас властивостей включає такі цінності, як логічна та практична ймовірність, фактична наявність. Наступний, гуманітарний клас властивостей, стосується стійкості, стабільності, безпеки, надійності, достовірності, конфіденційності, вживаності, відповідності, чесності, повноти та достатності. Клас пояснюючих якостей містить такі поняття, як придатність, доступність і недоступність інформації, можливість та простота її використання, систематичність інформації. В останній, конструктивістський клас, вводяться такі

категорії, як моральність інформації, можливість удосконалення, оновлення, а також виправлення [11, с. 46].

Законом України "Про доступ до публічної інформації" визначено, що публічна інформація є відкритою, а серед основних принципів забезпечення такого доступу законодавець визначає відкритість та прозорість діяльності суб'єктів владних повноважень, які, на нашу думку, можна вважати основоположними в процесі забезпечення доступу до публічної інформації. Відкритість та прозорість діяльності суб'єктів владних повноважень втілюються в наявності інформації щодо процедур надання певних адміністративних послуг, переліків документів для їх отримання, відповідальних осіб тощо. Вони передбачають вироблення ефективних методів роботи, за допомогою яких громадянам надається вся необхідна їм інформація, вони отримують доступ до найсуттєвішої інформації, що стосується функціонування будь-якої організації чи установи. Серед інших принципів забезпечення доступу до публічної інформації законодавець визначає вільне отримання та поширення інформації, принцип рівноправності.

Розглядаючи основні принципи забезпечення доступу громадян України до публічної інформації та порівнюючи їх із основними цінностями інформаційної етики, про які йшлося вище, можна констатувати, що вже сьогодні на законодавчому рівні сформовано значне підґрунтя (основу) в забезпеченні доступу громадян України до публічної інформації, в якому враховуються основні моральні принципи, які становлять предметне поле концепції поняття "інформаційної етики".

У контексті висловленого актуалізується питання про моральний аспект використання наданої суб'єктом владних повноважень інформації зацікавленим громадяном, організаціям чи установам. Статтею 19 закону України "Про доступ до публічної інформації" визначено, що зацікавлена особа (запитувач) має право звернутися до розпорядника інформації із запитом на інформацію незалежно від того, стосується ця інформація його особисто чи ні, без пояснення причини подання запиту [8]. Отже, розпоряднику інформації не відомо, для чого і з якою метою буде використана надана ним запитувачем інформація.

У зв'язку з цим важливого значення набувають правила і норми поведінки, яких мають дотримуватися всі, хто збирає, опрацьовує та поширює інформацію, що має суспільний інтерес. Це, насамперед, внутрішні переконання окремих осіб, їхнє власне розуміння того, що можна і чого не можна робити. При цьому обов'язково повинні враховуватися інтереси всього суспільства і окремих його соціальних груп. Такі норми і правила складаються в кожному суспільстві протягом багатьох років і залежать передусім від звичаїв і традицій, що склалися історично, менталітету. Більшість етичних правил і норм поведінки лягли в основу створення численних регламентів і кодексів окремих професійних соціальних груп суспільства: журналістів, лікарів, бібліотекарів, державних службовців тощо, що зумовило появу поняття "професійна етика". Як система норм професійна етика є кодексом правил, що визначає поведінку окремих соціальних груп суспільства в процесі їх службової діяльності. Ці норми відповідають чинним законам та відомчим нормативним документам, професійним знанням, стосункам у колективі, глибокому усвідомленню моральної відповідальності за виконання професійних обов'язків.

Професійна етика, як і етика взагалі, не розробляється, а виробляється поступово в процесі повсякденної спільної діяльності людей. Професійна етика систематизує накопичений в процесі історичної практики досвід, характерний для певного виду діяльності, узагальнює його і удосконалює у міру вдосконалення цього виду діяльності.

ВИСНОВКИ

Результатом проведеного дослідження став аналіз нормативно-правового регулювання забезпечення доступу громадян України до інформації, що становить суспільний інтерес (публічної інформації) з позицій моральності. Здійснений аналіз дав змогу охарактеризувати поняття "інформаційної етики" як концепції, що сформувалася за останні десятиліття в умовах переходу до інформаційного суспільства; наведено її основні цінності, принципи та особливості. Доведено, що в інформаційному законодавстві України з питань доступу до публічної інформації враховано основні етичні аспекти його забезпечення. Подальші наукові розвідки за цим напрямом можуть бути спрямовані на дослідження моральних аспектів застосування публічної інформації в процесі професійної діяльності окремих соціальних груп суспільства.

Література:

1. Іванов В. Журналістська етика: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. Іванов, В. Сердюк. — 2-ге вид., випр. — К.: Вища школа, 2007. — 231 с.
2. Мануйлов Є. М. Етичні аспекти інформаційно-технологічної безпеки держави у сучасних умовах / Є. М. Мануйлов, В. Ю. Триняк // Наук. зап. Харк. ун-ту повітр. сил: зб. наук. праць. — 2009. — Вип. 1. — С. 49—56. — (Серія "Соц. філос., психологія").
3. Мартинюк В. М. Морально-етичні норми спілкування в мережевих комунікаціях [Електронний ресурс] / В. М. Мартинюк. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Philosophia/67238.doc.htm
4. Миролюбенко Г. А. Інформаційна етика в просторі сучасних комунікативних процесів (філософсько-етичний аналіз): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філос. наук.: спец. 09.00.07 "Етика" / Г. А. Миролюбенко; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2011. — 20 с.
5. Миролюбенко Г. Інформаційна етика. Проблема становлення галузі / Г. Миролюбенко // Гуманітарні та соціальні науки: мат-ли I Міжнар. конф. молодих вчених HSS-2009 (Львів, 14—16 трав. 2009 р.). — Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2009. — С. 301—303.
6. Питання забезпечення органами виконавчої влади доступу до публічної інформації: указ Президента України від 05.05.2011 № 547/2011 [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/547/2011>
7. Питання системи обліку публічної інформації: постанова Кабінету Міністрів України від 21.11.2011 № 1277 [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1277-2011-%D0%BF>
8. Про доступ до публічної інформації: закон України від 13.01.2011 № 2939-VI: за станом на 19 лист. 2012 р. [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>
9. Хлестун Г. Ю. Етика засобів масової інформації в сучасних політичних процесах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. політ. наук.: спец. 23.00.03 "Політ. культура та ідеологія" / Г. Ю. Хлестун; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2005. — 18 с.
10. Bendel O. Die Medizin in der Moral der Informationsgesellschaft [Електронний ресурс] / Oliver Bendel. — Режим доступу: <http://www.itforhealth.ch/de-CH/News/2012/05/25/die-medizin-in-der-moral-der-informationsgesellschaft.aspx>
11. Floridi L. Information ethics: On the philosophical foundation of computer ethics / Luciano Floridi // Ethics and Information Technology. — 1999. — Vol. 1. — P. 37—56.
12. The handbook of information and computer ethics / ed. by K. E. Himma, H. T. Tavani. — Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2008. — 671 p.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013 р.

УДК 342.553(477)

С. В. Циц,
кандидат наук з державного управління, начальник юридичного відділу апарату,
Хмельницька обласна державна адміністрація

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ (НА ПРИКЛАДІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

S. V. Tsyts,
candidate of sciences from public administration, head of the legal Department
of the Khmelnytsky Regional State Administration

STAFFING OF LOCAL EXECUTIVE AUTHORITIES (ON THE EXAMPLE OF KHMELNYTSKYI REGION)

У статті досліджено стан кадрового забезпечення місцевих органів виконавчої влади Хмельницької області (проведено аналіз вікового, гендерного підходу до складу державних службовців регіону, а також особливості підвищення їхньої кваліфікації). Окреслено пріоритетні питання кадрової політики в регіоні.

The article examines the state of the staffing local executive authorities Khmelnytskyi region (the analysis of the age and gender of civil-service employees in the region, as well as peculiarities of their professional skills upgrade has been carried out). The priority issues of personnel policy in the region have been outlined.

Ключові слова: кадри, кадрова політика, місцеві органи виконавчої влади, державні службовці, професійна підготовка, пріоритетні питання.

Key words: personnel, personnel policy, local executive authorities, civil-service employees, training, priority issues.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливим напрямом державної розбудови в Україні є всебічний розвиток особистості, забезпечення її прав і свобод. Задоволення потреб громадян в економічній, політичній та соціальній сферах здійснюється державою на місцевому рівні, шляхом проведення ряду реформ, у тому числі у сфері публічної влади. Головною ланкою, що інтегрує фактори адміністративно-управлінських перетворень в країні, є якісне кадрове забезпечення органів державної влади, а також ефективна регіональна кадрова політика, спрямована на професіоналізацію державної служби.

Зважаючи на те, що в нашій молодій державі процеси адміністративно-кадрових реформацій відбуваються вкрай повільно, постає необхідність здійснення глибокого аналізу нових кадрових відносин, підвищення наукової обґрунтованості роботи з персоналом, вибору ефективних кадрових технологій, розробки та використання дієвих механізмів формування та реалізації державної кадрової політики в регіонах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сьогодні науковцями питання державної кадрової політики України досить ґрунтовно розгляну-

то. Науковий інтерес представляють праці, які стосуються підбору, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації державних службовців (Д. Дзвінчук, В. Князєв, Г. Деліков, В. Луговий, В. Майборода, Н. Нижник, В. Олуйко, В. Скуратівський, О. Яковенко, В. Яцюк та інші). Однак, теоретичні засади формування та реалізації кадрової політики не адаптовані до практичного середовища.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті: здійснення аналізу кадрової роботи в місцевих органах виконавчої влади Хмельницької області.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Робота з кадрами в обласній, районних державних адміністраціях, їх структурних підрозділах на території Хмельницької області здійснюється відповідно до Закону України "Про державну службу" [1], Стратегії державної кадрової політики на 2012—2020 роки, схваленої Указом Президента України від 1 лютого 2012 року № 45/2012 [2], інших нормативно-правових актів, що регулюють процеси у сфері державної служби. Зусилля керівників місцевих органів виконавчої влади спрямовуються на зміцнення кадрового потенціалу, поліпшення якісного складу державних службовців усіх рівнів, підвищення їх персональної відповідальності за доручену ділянку роботи. Однак, у досліджуваній сфері є ряд об'єктивних проблем, а саме: низький престиж роботи в державному управлінні, пов'язаний з недостатньо високим рівнем соціального захисту працівників, недосконалістю системи оплати праці (відсутність зв'язку посадового окладу з рівнем кваліфікації, професійною підготовкою; розрив у заробітній платі між спеціалістами та керівною ланкою); невідповідність якості послуг запитам населення; недосконалість законодавчої бази (зокрема, необхідно внести зміни до порядку проведення щорічної оцінки державних службовців, шляхом встановлення її зв'язку з плануванням роботи державного службовця, спрямованої на досягнення стратегічних цілей органу державної влади тощо). Панацеєю окреслених проблем мав стати прийнятий в листопаді 2011 року Закон України "Про державну службу" [3], яким передбачено механізм посилення ефективності місцевих органів виконавчої влади за рахунок оптимізації штату, а також впровадження системи формування професійного і компетентного складу державних службовців (передбачено системну класифікацію посад залежно від обсягу посадових обов'язків; розмежовано в державних органах посади працівників, які виконують функції з обслуговування населення; змінено стандарти зарахування на державну службу тощо). Разом з тим, набрання чинності нормативно-правового акту відтерміновано до 1 січня 2014 року.

Сьогодні гранична чисельність місцевих державних адміністрацій Хмельницької області становить 2666,5 штатних одиниць (державних службовців 2579), у тому числі обласна ланка — 529 (державних службовців 424), з яких 103 — апарат облдержадміністрації (державних службовців 88), районна ланка — 2137,5 (державних службовців 2054).

У середньому чисельність працівників однієї районної державної адміністрації — 107 штатних одиниць, апарату райдержадміністрацій — 32 [4].

Переважає більшість районних державних адміністрацій приділяє належну увагу реалізації державної політики у сфері державної служби. Розроблено та затверджено Комплексні програми роботи з кадрами. Практикується кварталне планування роботи з кадрами. Створено і працюють Координаційні ради з питань державної служби при

обласній та районних державних адміністраціях, засідання яких проводиться щоквартально відповідно до плану роботи.

Важливим напрямом діяльності органів державної влади є залучення молоді на державну службу. Середній вік державних службовців райдержадміністрацій та структурних підрозділів облдержадміністрації становить 37—38 років. Серед керівного складу районних державних адміністрацій працівники віком 40—50 років становлять 40,6%, понад 50 років — 23,3 відсотка. Це свідчить про те, що на цих посадах працюють досвідчені фахівці, серед яких зі стажем державної служби понад 10 років — 36% працівників. Кількість державних службовців віком до 30 років близько 27,5%, в окремих районних державних адміністраціях цей показник вищий, зокрема, в Деражнянській (34,7%), Кам'янець-Подільській (35,9%), Красилівській (31,7%), Летицьській (32,5%), Теофіпольській (31,8%), Хмельницькій (36,5%). Інша ситуація у структурних підрозділах облдержадміністрації. Середній показник молодих спеціалістів — 30 відсотків.

В області на державній службі працює 65% жінок, середній показник жінок по райдержадміністраціях становить 65,7%, найбільше — в Деражнянській (77%), Ізяславській (76,7%), Славутській (78,4%), Старокостянтинівській (74,7%), Хмельницькій (73,1%) райдержадміністраціях.

У минулому році з числа призначених на посади державних службовців 39,6% прийнято на підставі конкурсного відбору, за наслідками стажування — 26,6%, за переведенням — 9,6%, з кадрового резерву — 8,2%, за іншою процедурою — 17,5 відсотка [4]. З прийняттям законодавчих актів щодо спеціальної перевірки відомостей осіб, які претендують на зайняття посад державних службовців, ускладнився процес прийняття на державну службу, але це дало можливість забезпечити якісніший добір претендентів на державну службу і попередити прояви корупції в державних органах.

Для ефективності та стабільності державної служби, підвищення професійного рівня працівників та підготовки їх на керівні посади важливе значення має кадровий резерв, який формується відповідно до статті 28 Закону України "Про державну службу" [1]. Однак, у місцевих органах виконавчої влади дієвості кадрового резерву надзвичайно низька через формальний підхід до його формування (потенціал кадрового резерву є недостатньо задіяним).

Переважає кількість осіб, зарахованих до кадрового резерву на 2012 рік на посади керівників місцевих органів виконавчої влади Хмельницької області, перебуває у віковій категорії 41—50 років [4].

Значним напрямом роботи кадрових служб області є професійна підготовка державних службовців, що виконують управлінські функції, у Національній академії державного управління при Президенті України та її регіональних інститутах (щорічно на засіданнях колегії обласної державної адміністрації схвалюються списки осіб, рекомендованих на навчання, як на денну, так і на заочну форми навчання), у тому числі у магістратурах вищих навчальних закладів. Також організуються навчання в Центрі перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій (навчання відбувається за різними формами: професійною програмою, програмою тематичного постійного діючого семінару, програмою короткотермінового семінару, програмою тренінгу та спеціалізованих навчальних курсів).

На державній службі в органах державної влади Хмельницької області працюють 77 випускників Національної академії державного управління при Президентові України та її регіональних інститутів: у районних державних адміністраціях — 24 особи, в апараті та структурних підрозділах обласної державної адміністрації — 8 та 11; територіальних підрозділах центральних органів виконавчої влади — 15, виконавчих комітетах міських рад — 15, інших структурах місцевого самоврядування — 8 осіб [4].

Дієвою формою роботи з державними службовцями є щомісячне апаратне навчання з актуальних питань, пов'язаних з державотворчим процесом, державним управлінням, стратегією реформування державної служби тощо.

З метою активізації роботи з молоддю, залучення її на державну службу в апараті обласної державної адміністрації, структурних підрозділах проходять навчальну та переддипломну практику студенти Хмельницького університету управління та права.

Відповідно до постанов Кабінету Міністрів України від 12 березня 2005 року № 179 "Про упорядкування структури апарату центральних органів виконавчої влади, їх територіальних підрозділів та місцевих державних адміністрацій" [5], від 18 квітня 2012 року № 606 "Про затвердження рекомендаційних переліків структурних підрозділів обласної, Київської та Севастопольської міської, районної, районної у м. Києві та Севастополі державних адміністрацій" [6], від 26 вересня 2012 року № 887 "Про затвердження Типового положення про структурний підрозділ місцевої державної адміністрації" [7] місцевими органами виконавчої влади на території області були приведені у відповідність із цими підзаконними нормативно-правовими актами типові положення структурних підрозділів, а також створено нові структури в районних державних адміністраціях та облдержадміністрації (наприклад, Департамент житлово-комунального господарства і будівництва обласної державної адміністрації).

Крім того, скорочено посади заступника голови-керівника апарату в усіх районних державних адміністраціях, перших заступників та заступників начальників окремих структурних підрозділів обласної державної адміністрації.

Тобто, вжито заходи щодо фактичного проведення другого етапу адміністративної реформи, визначеного Національним планом дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затвердженого Указом Президента України від 12 березня 2012 року № 187/2011 [8] (оптимізації структури місцевих органів виконавчої влади).

У більшості випадків такі структурні (в тому числі кадрові) зміни позитивно вплинули на соціально-економічну та суспільно-політичну ситуацію в регіоні.

Аналізуючи найважливіші аспекти кадрового забезпечення органів влади за сучасних умов соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку регіонів, можна виділити такі пріоритетні питання кадрової політики в Хмельницькій області:

— становлення професійної, високоефективної, високоавторитетної державної служби серед населення, покликаного захищати права й свободи громадян;

— підготовка нової генерації кадрів для системи державного управління, вихованих на кращих прикладах вітчизняного та світового досвіду;

— удосконалення системи організаційно-функціонального механізму забезпечення кадрами органів виконавчої влади;

— підвищення результативності в діяльності управлінських структур і суб'єктів державної служби.

ВИСНОВОК

Незважаючи на певні позитивні зрушення в питанні реалізації державної політики у сфері державної служби по добору та розстановці кадрів, робота в даній сфері не повинна призупинятися, а навпаки, сприяти формуванню команди компетентних, ініціативних, відповідальних спеціалістів, спроможних забезпечити економічний та соціальний розвиток регіону (підвищити ефективність державного управління та зменшити витрати на його утримання).

Перспективою подальших розвідок даної проблематики є дослідження ефективності здійснення оптимізації системи територіальної організації влади на локальному рівні та її вплив на кадрові процеси в місцевих органах виконавчої влади.

Література:

1. Про державну службу: Закон України від 16 грудня 1993 року № 3723- XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3723-12/print1362328827929155>

2. Про стратегію державної кадрової політики на 2012—2020 роки: Указ Президента України від 1 лютого 2012 року № 45/2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>

3. Про державну службу: Закон України від 17 листопада 2011 року № 4050-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4050-17/print1362328827929155>

4. Інформація про стан виконання завдань у сфері державної кадрової політики, визначених актами і дорученнями Президента України: протокольне рішення за підсумками виїзного розширеного засідання колегії Хмельницької обласної державної адміністрації 24 квітня 2012 року № 70/11-10-2167/2012 // Поточний архів Хмельницької обласної державної адміністрації. — 2012.

5. Про упорядкування структури апарату центральних органів виконавчої влади, їх територіальних підрозділів та місцевих державних адміністрацій: постанова Кабінету Міністрів України від 12 березня 2005 року № 179 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/179-2005-%D0%BF>

6. Про затвердження рекомендаційних переліків структурних підрозділів обласної, Київської та Севастопольської міської, районної, районної у м. Києві та Севастополі державних адміністрацій: постанова Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2012 року № 606 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/606-2012-%D0%BF>

7. Про затвердження Типового положення про структурний підрозділ місцевої державної адміністрації: постанова Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2012 року № 887 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-2012-%D0%BF>

8. Про Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава": Указ Президента України від 12 березня 2012 року № 187/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187/2012>

Стаття надійшла до редакції 06.03.2013 р.

О. П. Євсюков,

*кандидат психологічних наук, директор Департаменту персоналу,
Державна служба України з надзвичайних ситуацій*

А. В. Терент'єва,

*доктор наук з державного управління, старший науковий співробітник, завідувач кафедри
державної служби, менеджменту та навчання за міжнародними проектами, Інститут
державного управління у сфері цивільного захисту*

М. А. Долгий,

*кандидат біологічних наук, доцент, професор кафедри державної служби, менеджменту та
навчання за міжнародними проектами, Інститут державного управління у сфері цивільного
захисту*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ У СФЕРІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

O. P. Evsyukov,

A. V. Terentieva,

M. L. Dolgyi

OPTIMIZATION OF PREPARATION TRAINING OF ADMINISTRATIVE STAFF IN SPHERE OF CIVIL PROTECTION

У статті проаналізовані вимоги до управлінських кадрів для керівництва процесом подолання наслідків надзвичайних ситуацій.

In the article requirements are analysed to the administrative staff for managing the process of liquidation of consequences of emergencies.

Ключові слова: цивільний захист, державні службовці, підготовка, кваліфікація.
Key words: civil protection, administrative staff, preparation, qualification.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Становлення демократичної, правової, соціальної держави, інтеграція України в Європейське співтовариство, проведення адміністративної реформи та реформи системи державної служби передбачають підготовку державних службовців, здатних неухильно відстоювати права й свободи людини й громадянина; володіючих професійними вміннями й навичками, що ґрунтуються на сучасних спеціальних знаннях, аналітичних здібностях та майстерності застосування засобів і методів управлінської науки, стратегічним мисленням та особистісними якостями, необхідними для прийняття та успішної реалізації управлінських рішень.

Основним нормативним документом, що регламентує питання державної служби в Україні, є Закон "Про державну службу" від 16 грудня 1993 р. Згідно з статтею 29 Закону України "Про державну службу" державні службовці підвищують свою кваліфікацію постійно, у тому числі через навчання у відповідних навчальних закладах, як правило, не рідше одного разу на п'ять років [1]. Результати навчання і підвищення кваліфікації є однією з підстав для просування по службі.

Освіта для державних службовців на сучасному етапі — це реформування, пошук нових шляхів приве-

дення змісту у відповідність зі світовими стандартами. Нові реалії висувають нові вимоги до якості освіти, зокрема до універсальності підготовки державних службовців, підвищення їх управлінської культури, також їх адаптації до соціальних умов, особистісної орієнтованості навчального процесу, його інформатизації, визначальної важливості освіти у забезпеченні розвитку державної служби [2].

Таким чином підготовка і підвищення кваліфікації державних службовців є важливим елементом інституту проходження державної служби. Водночас професійна підготовка і підвищення кваліфікації відіграють важливу роль при атестації державних службовців, конкурсному відборі, оцінці якості діяльності державних службовців, присвоєнні рангів тощо.

Основними видами підвищення кваліфікації державних службовців, що забезпечують його безперервність, є:

- навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації державних службовців;
- тематичні постійно діючі семінари;
- спеціалізовані короткострокові навчальні курси;
- тематичні короткострокові семінари, зокрема тренінги;

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання кадрового забезпечення державної служби та навчання державних службовців досліджували такі науковці: В. Бакуменко, О. Воронько, Д. Дзвінчук, С. Дубенко, Ю. Кальниш, О. Конопцев, О. Мельников, В. Луговий, Т. Лукіна, І. Надольний, П. Назимко, Н. Нижник, О. Оболенський, В. Олуйко, В. Понеділко, Н. Протасова, С. Серьогін, О. Слюсаренко, І. Сурай, В. Шайдеров, С. Хаджирадєва та ін.

ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ СТАТТІ

Цілі статті — обґрунтувати доцільність коригування професійної програми підвищення кваліфікації державних службовців системи МНС України V-VII категорії посад за напрямом 1501 "Державне управління" в частині збільшення часу галузевої складової (за рахунок деяких теоретичних питань загальної складової) на тренінгові методи здобуття державними службовцями певних навичок, необхідних для виконання службових обов'язків.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Професійний публічний менеджмент є основою функціонування влади в будь-якій демократичній державі. Необхідною передумовою ефективного виконання зростаючої кількості повноважень органів влади є належний професійний рівень державних службовців.

Підготовка спеціалістів для служби в органах виконавчої влади є важливою складовою державної кадрової політики, спрямованою на формування високопрофесійних кадрів та підвищення якості їх роботи. Однак ця система підготовки та підвищення кваліфікації службовців потребує як внутрішньої, так і зовнішньої модернізації, що передбачає насамперед реформування професійного навчання службовців як елементу розвитку інституційної спроможності державного управління, підвищення рівня професіоналізму та культури персоналу органів влади, здатності компетентно і відповідально виконувати управлінські функції, впроваджувати новітні соціальні технології, сприяти інноваційним процесам у державі.

У структурі всіх органів виконавчої влади створені підрозділи, що займаються питаннями кадрового забезпечення, які здійснюють організаційно-методичне керівництво формуванням кадрового резерву, контроль за виконанням особистих річних планів підвищення кваліфікації фахівців, узагальнюють практику формування кадрового резерву та вносять до керівництва пропозиції щодо його поліпшення.

Слід зазначити, що сьогодні професійна підготовленість є однією з умов при вступі на державну службу. У професійному урядовця має бути необхідний рівень кваліфікації задля виконання обов'язків на відповідній посаді, чому передує випереджувальний характер знань.

Величезне значення має досвід роботи. Але без нових знань службовець орієнтовно через 3 роки перебування на своїй посаді стає "зашореним", тобто зникає працювати у відповідних рамках і йому не зовсім зручно, коли перед ним ставляться більш складні завдання — завдання управлінця вищого рівня. І тут не можна не погодитись з Н. Нижник, яка продукує ідею відновлення професіоналізму через підвищення кваліфікації, що дасть можливість виконувати повноваження на посаді у повному обсязі, творчо, з новими ідеями [6].

Одним з дієвих шляхів підвищення кваліфікації державних службовців системи МНС України, наприклад V-VII категорії посад за напрямом 1501 "Державне управління", є навчання за професійною програмою, яка розроблена Інститутом державного управління у сфері цивільного захисту МНС України відповідно до останніх вимог Нацдержслужби України, погоджена МОН України (рішення Акредитаційної комісії України від 27 грудня 2012 року, протокол № 100).

— самостійне навчання (самоосвіта);
— стажування в органах, на які поширюється чинність Закону України "Про державну службу" а також за кордоном [3].

В основі діючої нині в Україні системи навчання державних службовців лежить адаптація отриманого раніше фаху до професійної діяльності у сфері державного управління. Вона здійснюється шляхом реалізації освітньо-професійних програм підготовки магістрів, професійних програм підвищення кваліфікації, тематичних семінарів і стажування. Магістерські програми мають академічний, фундаментальний характер, надають загальну широку освітню підготовку з державного управління. Програми підвищення кваліфікації державних службовців не мають необхідного практичного спрямування, мають здебільшого освітній характер. Програми базової підготовки, перепідготовки та функціональної спеціалізації службовців в Україні відсутні. Професійне навчання службовців здійснюється за державними і галузевими стандартами вищої освіти, стандартами вищих навчальних закладів, що ліцензовані та акредитовані в освітній галузі "державне управління". Підвищення кваліфікації вищих категорій службовців здійснюється в Інституті підвищення кваліфікації керівних кадрів НАДУ. Мережа закладів Системи професійного навчання службовців, яка сформована із застосуванням механізмів ліцензування та акредитації в освітній галузі "Державне управління", включає: НАДУ при Президенті України, її 4 регіональних інститути в Дніпропетровську, Львові, Одесі, Харкові; 14 вищих навчальних закладів, що ліцензовані та акредитовані для підготовки магістрів за спеціальностями "Державне управління" та "Державна служба"; 23 центри перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій; 65 галузевих навчальних закладів вищої і післядипломної освіти, що ліцензовані для підвищення кваліфікації службовців [4].

На теперішній час система навчання державних службовців, підвищення їх управлінської культури, вирішує такі загальні завдання щодо здійснення:

— підготовки державних службовців як навчання з метою отримання особою певного нового для неї освітньо-кваліфікаційного рівня (спеціаліст, магістр) за спеціальністю, спрямованою на професійну діяльність в органах державної влади чи місцевого самоврядування. При цьому під підготовкою державного службовця необхідно розуміти і навчання особи, яка вже перебуває на державній службі, і особи, яка цілеспрямовано готується до неї;

— перепідготовки державних службовців як навчання з метою отримання певного освітньо-кваліфікаційного рівня за іншою спеціальністю (спеціалізацією), спрямованою на професійну діяльність в органах державної влади чи місцевого самоврядування;

— підвищення кваліфікації державних службовців як навчання, спрямованого на підвищення, тобто досягнення певного визначеного рівня загальної управлінської культури та що спеціалізується в межах певної категорії посад і спеціалізації на окремих функціях, завданнях, повноваженнях, що визначаються актуальними потребами сьогодення (для конкретної особи, конкретного органу державної влади чи місцевого самоврядування, для конкретної зміни державно-службових відносин тощо).

Одним із основних напрямів адміністративної реформи в Україні є створення нової системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, готових до впровадження нововведень і до несення відповідальності за прийняті рішення.

У той же час стратегія майбутнього розвитку держави — це, в першу чергу, стратегія професійної підготовки кадрів, підвищення їх управлінської культури і наріжним каменем для цього має бути процес удосконалення всієї системи державного управління в Україні [5].

Програма передбачає вивчення таких основних питань.

1. Правове забезпечення державного управління та місцевого самоврядування.

2. Державна служба і служба в органах місцевого самоврядування, забезпечення її професіоналізації.

3. Запобігання і протидія проявам корупції в органах державної влади та органах місцевого самоврядування.

4. Стратегічне планування і бюджетний процес.

5. Соціальна і гуманітарна політика.

6. Історія державної служби в Україні.

7. Управління конфліктом інтересів, правила поведінки та професійна етика державного службовця та посадової особи місцевого самоврядування.

8. Управління персоналом. Підготовка та прийняття управлінських рішень.

9. Організація діяльності державного службовця. Культура мовлення як складова адміністративної культури. Розробка та виконання організаційно-розпорядчих документів тощо.

10. Природно-техногенна безпека та основні напрями підвищення її рівня.

11. Захист населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру

Професійна програма складається з трьох складових: загальної (50% від загального навчального часу), функціональної (33% від загального навчального часу), галузевої (17% від загального навчального часу).

Загальна складова має сприяти розкриттю базисних питань, що торкаються професійних знань, умінь та особистих якостей державного службовця, не пов'язаних безпосередньо з механізмом реалізації завдань та виконанням конкретних функцій у певній галузі чи сфері діяльності (на даному робочому місці).

Функціональна складова направлена на практичне застосування державними службовцями управлінських наук, стимулювання в них потреби використання сучасних технологій організації процесів у сфері адміністративного управління, сприяння виробленню у державних службовців наукових підходів до організації свого робочого часу та робочого місця, формування потреб у подальшому професійному самовдосконаленні.

За галузевою складовою державні службовці мають здобути додаткові знання, уміння з новітніх досягнень у своїй галузі, у сфері своєї діяльності.

Як видно з наведеного, навчальні питання, у своїй більшості, мають переважно інформаційний або академічний характер, їм бракує практичної цілеспрямованості щодо здобуття державними службовцями певних навичок, необхідних для виконання службових обов'язків.

На наш погляд, згадана традиційна модель підвищення кваліфікації державних службовців потребує оптимізації в контексті збільшення часу безпосередньо на галузеву складову професійної програми. Так, за рахунок питань загальної складової, які не пов'язані безпосередньо з механізмом виконання конкретних функцій у певній сфері діяльності і які можна вивчати на тематичних постійно діючих чи тематичних короткострокових семінарах, ми пропонуємо запровадити у навчальний процес імітаційні технології (ігрові та дискусійні форми організації), технологію "кейс-методу" та методику відеотренінгу (максимальна наближеність до реальності). Тобто запровадити тренінгові методи, які з огляду на науково-методичну розробленість, практичну спрямованість та доступність вважаються надзвичайно ефективними з точки зору розвитку особистості, здобуття знань та особливо набуття практичних навичок та вмінь. Вони мають велику перспективу застосування в процесі підвищення кваліфікації державних службовців.

Сьогодні у сфері освіти тренінги, спрямовані на формування і розвиток особистої і професійної ком-

петенції, є одним з провідних засобів професійного навчання [7].

Необхідно зауважити, що тренінг і традиційні форми навчання мають суттєві відмінності. Традиційне навчання більш орієнтоване на правильну відповідь і є формою передачі інформації та засвоєння знань. Натомість тренінг орієнтований на запитання та пошук. Під час тренінгу викладач лише створює умови для активних дій і розвитку слухача, а все інше слухач робить сам, демонструючи власну ініціативу і кмітливість. Це спонукає свідомо відмовитись від "педагогічної позиції" викладача на користь самостійної дослідницької діяльності тих, хто навчається. Саме в цьому і полягає мета тренінгової роботи, яка суттєво відрізняє її від звичайної традиційної форми навчання [8].

Саме в процесі тренінгу слухачі мають можливість практикуватися, експериментувати, моделювати ситуацію, перевіряти свої висновки, аналізувати досягнення, відточувати навички спілкування, комунікативну поведінку, вчаться приймати правильні управлінські рішення.

ВИСНОВКИ

Навчання, орієнтоване на формування та розвиток професійної компетентності державних службовців, здійснюється ефективно лише за умови налагодження продуктивного взаємозв'язку між викладачем і слухачами, позитивного психологічного клімату, рівноправного партнерства, побудованого на діалозі, спільній діяльності. Тому традиційні види підвищення кваліфікації доцільно доповнювати інтерактивними технологіями навчання, зокрема тренінговими технологіями.

Подальші напрями дослідження необхідно зосередити на розробці ділових ігор з практичного відпрацювання умінь та навичок державних службовців щодо організації взаємодії усіх ланок при мінімізації наслідків надзвичайних ситуацій та їх ліквідації.

Література:

1. Закон України "Про державну службу" від 16 грудня 1993 р. № 3659 -XII // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 52. — Ст. 490.

2. Шленов Ю. Стратегія образования XXI века и качество жизни / Ю. Шленов, Ю. Бойцов // Дайджест педагогічних ідей та технологій. — 2003. — № 4. — С. 11—14.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 07 липня 2010 р. № 564 "Про затвердження Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування".

4. Кайданович Ю.С. Освітні інновації як чинник підвищення управлінської культури державних службовців. — 2012. — Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12KYSKDS.pdf>

5. Проект Стратегії модернізації системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування. — К., 2007. — С. 17—18.

6. Нижник Н.Р. та ін. Державний службовець в Україні: удосконалення підвищення кваліфікації (організаційно-правовий аспекти): монографія / Н.Р. Нижник, В.М. Олуйко, В.А. Яцюк. — Львів: Вид-во Національного університету "Львівська Політехніка". — 300 с.

7. Швалб Ю.М. Задачний підхід до побудови учебного тренінга в ВУЗе / Ю.М. Швалб // Психологічні тренінгові технології у правоохоронній діяльності: науково-методичні та організаційно-практичні проблеми впровадження і використання, перспективи розвитку // Міжнар. наук.-практ. конф., Донецьк, 27—28 травня. 2005 р. — Донецьк: ДЮІ, 2005. — С. 315.

8. Закон України "Про вищу освіту" // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 20. — Ст. 134.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2013 р.

*А. А. Сельський,
канд. фіз.-мат. наук, доцент, докторант кафедри державної політики та управління
політичними процесами, НАДУ при Президенті України*

СЕРЕДОВИЩЕ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

*A. A. Selskiy,
PhD, associate professor, doctoral student of Public Policy and Political Processes Management Department,
National Academy of Public Administration, office of the President of Ukraine*

ENVIRONMENT OF APPLICATION OF STRATEGIC PUBLIC MANAGEMENT: PUBLIC POLICY MAKING

У статті визначено особливості середовища формування державної політики, а також його вплив на застосування стратегічного управління у державному управлінні. Запропоновано бачення трансформації середовища формування державної політики засобами стратегічного управління.

In the article, it outlines the features of public polices environment and its impact on the application of strategic management in public administration. A vision to transform environmental policy formulation as means of strategic management.

*Ключові слова: стратегічне управління, державне управління, державна політика.
Key words: strategic management, public administration, public policy*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Будь-який суспільний процес природно поєднує в собі низку елементів, здавалося б, відмінних явищ і процесів особливо, коли мова йде про формування державної політики чи прикладного застосування стратегічного управління у державному управлінні. Проте державна політика як важливий компонент життєдіяльності будь-якого суспільства, маючи велику кількість вимірів і характеристик, формує відповідну систему та різноманітні політичні, економічні, соціальні механізми державного управління. Тобто удосконалення процесу формування та здійснення завдань державної політики й посилення її регулятивного впливу на розвиток суспільства нерозривно пов'язані зі зміною механізмів державного управління. Стратегічне управління у практичному вимірі — це один із механізмів державного управління як такого. Відтак перш ніж розпочати процес його запровадження в управлінську практику, постає питання рівня кореспондування цього механізму із існуючими обмеженнями формування державної політики для певного суспільства. Формування державної політики у здійсненні управлінських процесів варто розглядати як первісну передумову щодо запровадження стратегічного управління.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивчення обмежень, умов та особливостей формування державної політики здійснювала широка когорта науковців і практиків. Серед них: О. Валевський [3], В. Романов, О. Рудік, Т. Брус [6], М. Говлет і М. Рамеш [7], В. Ребкало і В. Тертичка [8; 9], В. Малиновський [12], Н. Нижник і О. Машков [13], А. Соловйов [14], З. Шершньова і С. Оборська [17], С. Батчиков і С. Глазьев [18], Дж. Андерсон [19], В. Дан [20], Д. Істон [21] та інші. Дослідники, як правило, зупинялися на встановленні владних механізмів реалізації політичного процесу і аналізу явищ, що супроводжують поточну публічну політичну діяльність. Також у низці праць простежується інтерес до передумов формування і запровадження різноманітних механізмів державного управління у контексті державно-владних відносин у політичних системах різних країн.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Спроби розкрити зміст політичного процесу і, відповідно, формування механізмів його забезпечення часто мають розпоршені орієнтири щодо встановлення дійсних факторів і обмежень. Вони, в першу чергу, описують політичну поведінку для конкретної політичної

системи чи її ідеальних форм. Тому поза увагою залишається загальний контекст (середовище) запровадження механізмів державного управління у практичну управлінську діяльність через призму формування певної державної політики, зокрема стратегічного управління. Таким чином, метою статті є визначення особливостей середовища формування державної політики і його впливу на застосування стратегічного управління у державному управлінні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У науковій літературі не існує загальноприйнятого визначення державної політики. Політичні дослідження сьогодні переважно описують інститути, що формують державну політику. Тобто вони пропонують лише практичний аналіз діяльності певного органу державної влади за тієї чи іншої політичної системи. Зв'язок між цими інститутами та зміст політики майже не досліджується. Найчастіше пропонується низка визначень, що наголошують на цілях, намірах, завданнях та засобах політики. Тому, в широкому значенні, вона сприймається як взаємовідносини урядової установи та її оточення [6, с. 13]. На цьому ґрунті ми схилиємось до вибору того з них, що поєднує два визначальні фактори — наміри і впливи. Тобто державна політика — це відносно стабільна, організована й цілеспрямована діяльність (бездіяльність) державних інституцій (органів державної влади), здійснювана ними безпосередньо чи опосередковано щодо певної проблеми або сукупності проблем, яка впливає на життя суспільства [8, с. 6]. Відтак розгляд державної політики ми пропонуємо сприймати через державне управління як комплексну категорію діяльності держави. Це дозволяє надати їй певної статичності, і, таким чином, розуміння державної політики набуває певних типових форм. Продовжуючи цю думку, В. Бакуменко стверджує, що державне управління — діяльність держави, спрямована на створення умов для реалізації функцій держави, основних прав і свобод, узгодження різноманітних груп інтересів у суспільстві, а також між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку відповідними ресурсами [10, с. 150]. З ним погоджується і В. Малиновський, який пропонує вважати державне управління, один із видів діяльності держави, суттю якого є здійснення управлінського організуючого впливу шляхом використання повноважень виконавчої влади через здійснення управлінських функцій [12, с. 47]. Подібні роздуми і дослідження узагальнює у спільній праці Н. Нижник і С. Машков [13]. Зокрема, вони пропонують тлумачити державне управління як діяльність органів та установ державної влади (суб'єктів) з вироблення й здійснення регулюючих, організуючих і координуючих впливів на всі сфери суспільства (об'єктів) задля задоволення його потреб. Де держава використовує державні установи (політичні й адміністративні), що обмежують специфічні людські дії, за допомогою яких вона досягає бажаних результатів.

Здійснення низкою органів державної влади певних управлінських дій щодо об'єкту управління, безумовно, взаємодіє із суспільним середовищем як цілісною формою. Тому суспільне середовище як основа для адекватного формування державної політики шляхом прикладного застосування стратегічного управління у державному управлінні неодноразово привертало увагу низки дослідників і практиків до свого аналізу під різними кутами трансформації та перебігу різноманітних соціальних, політичних, економічних тощо чинників. Так, до проблематики аналізу середовища державної політики, його впливу на перебіг формування політики, зокрема через механізм стратегічного управління, звертають свою увагу О. Валевський, В. Ребало, В. Тертичка [9]. Керуючись міркуваннями формальної логіки, вони доходять концептуальної згоди у питанні про те, що усебічне урахування параметрів конкретного суспільного

середовища прямо впливає на вироблення найбільш оптимального плану дії конкретного суб'єкта в певній ситуації. Тобто застосування будь-яких технократичних управлінських механізмів, почасти і технологічних елементів стратегічного управління, не досягатиме бажаного ефекту у державному управлінні без урахування середовища при формуванні державної політики. Водночас О. Валевський, В. Ребало, В. Тертичка підкреслюють потенційну керованість середовища суб'єктами вироблення державної політики через його здатність до структуривання. Завдяки вдало підібраним аналітичним "ключам", стверджують вони, досягається формування відносно стійких суспільних структур у середовищі формування політики. У цій площині особлива увага дослідниками звертається на можливості стратегічного управління у державному управлінні як гнучкого механізму реорганізації існуючих аналітичних практик. Подібного висновку, досліджуючи теоретико-історичні засади аналізу державної політики і фактори впливу середовища на їхню трансформацію, дійшли також Т. Брус та О. Рудік [6]. Не оминули увагою визначення можливостей політики та обмежень політичної діяльності через вплив сукупності соціально-економічних умов В. Дан та Дж. Андерсон [19; 20]. При цьому їхні бачення мають переважно прикладний (не теоретичний) зміст щодо актуалізації цих можливостей завдяки використанню низки інструментів прогнозування та стратегічного планування у контексті управлінської діяльності. Іншими словами, автори (особливо В. Дан) здійснили прикладну спробу проілюструвати стратегічне управління на операційному рівні при формуванні державної політики.

Структуривання певного суспільного середовища передбачає чітку ідентифікацію суб'єктів формування державної політики та впливу на неї у системі та поза системою державного управління. Розуміючи це, М. Говлет і М. Рамеш окреслюють серед таких суб'єктів організації у структурі органів державної влади, суспільства та міжнародній системі взаємодії між державами [7, с. 60—87]. Вони розглядають роль різних суб'єктів у підсистемі політики та оцінюють, як на них впливають оточуючі інституційні угоди. Тобто подібно до наукових пошуків В. Дана та Дж. Андерсона, М. Говлет і М. Рамеш намагаються прикласти аналітичні прийоми у державному управлінні за посередництва управлінських механізмів до конкретних груп суб'єктів у структурі середовища формування державної політики. Тому розглядаючи формування державної політики і його вплив на запровадження стратегічного управління, не можна знехтувати ні суспільним середовищем узагалі, ні середовищем державної політики зокрема.

На сьогодні, існують різні підходи до інтерпретації поняття "середовище державної політики". Як правило, його визначення пов'язують із певним науково-методологічним підходом дослідження державної політики. Найбільшого поширення набуло трактування під кутом зору системного підходу, де середовище державної політики розглядається як впливи сукупності об'єктів та їхніх властивостей на систему формування державної політики чи державного управління у цілому [17, с. 258]. Не менш наполегливо використовується трактування у організаційному контексті. Тут під середовищем розуміють зовнішні сили, що впливають на організацію, хоча самі організації неспроможні контролювати їх [1, с. 40]. Сприйняття членами організацій середовища є вирішальним при здійсненні такого впливу. У контексті функціонування політичної системи Д. Істон [21] під середовищем державної політики розуміє сукупність елементів, що створюють зовнішні межі політичної системи і водночас виходять за сферу функціонування такої системи.

Поміж тим, підходи, що формують певні концептуальні уявлення про середовище формування державної політики, часто тлумачаться науковцями по-різно-

му. Зокрема Дж. Андерсон, притримуючись теорії систем, включає до поняття "середовище політики" географічні характеристики, соціальні структури та економічну систему. Таке середовище через зацікавлені групи та офіційних політиків здійснює своєрідний внесок у якість суспільних проблем, конфліктів, що стають предметом державної політики і детермінують необхідність її вироблення [19, с. 51]. В. Шахов, який поділяє той же системний підхід, на відміну від наведеної думки, трактує середовище як компонентну категорію. На його переконання, вона поділяється на оточуюче середовище, навколишнє середовище і середовище як таке. Найширшим за змістом виступає дефініція "оточуюче середовище", що вбирає в себе усі елементи системи: соціальну систему, економічну систему, біологічне оточення — усе, що створює зовнішні межі політичної системи [9, с. 30]. На цих же позиціях стоїть В. Тертичка, підкреслюючи, що усі елементи такого середовища у різний спосіб здійснюють вплив на всіх етапах творення та впровадження державної політики [16, с. 92—97]. Відтак середовище державної політики переважно узагальнюють у ствердженні, що це будь-які умови та обставини, що є зовнішніми відносно меж системи [6, с. 67]. Проте, зауважує О. Валевський, існування певних зовнішніх категоріальних меж і узагальнень не означає відмову від предметної деталізації конкретного середовища для певної управлінської ситуації. Він пропонує визначати середовища формування державної політики як сукупність соціокультурних, організаційних і політичних чинників, що складають контекст державної політики [3, с. 53]. Таким чином, у більшості випадків під середовищем формування і вироблення державної політики розуміють умови, обставини, чинники, контекст, усі явища, що тим чи іншим чином впливають на процес державної політики та державного управління у цілому. Вони утворюють своєрідну сукупність субсистем, що знаходяться поза межами системи, якою є процес формування державної політики. При цьому варто враховувати ситуативний характер середовища, оскільки його структура та конкретний зміст залежить від специфіки питання для державної політики.

Середовище формування державної політики можна характеризувати, застосовуючи розповсюджену позицію щодо виділення у будь-якій системі речових, процесуальних, людських та духовних компонентів [2]. Іншими словами, середовище формування державної політики не однорідне. Воно має умовний центр і периферію, що пов'язується із природою формування будь-якої управлінської системи. З огляду на першочерговість суспільного розвитку у функціонуванні держав до його центральних сфер належить політичне і організаційне середовище [16]. Значення яких у суспільному розвитку визначається їхнім впливом на формування структури суспільної системи у державі. Складовими політичного середовища є суспільні цінності, ідеї, політичні процеси, політичні структури, соціальні структури та соціальні процеси тощо. Організаційне середовище утворюється низкою різноманітних організацій, що беруть участь у прийнятті управлінських рішень. Залежно від рівня розвитку складових цих середовищ у державах вони переростають у єдине інституційно-організаційне середовище державної політики, де основна роль відводиться політико-організаційним зв'язкам у державному управлінні. Наприклад, наявність значної кількості організацій (активні засоби масової інформації) при їхній високій структурованості може впливати на напрям економічної політики. Тобто структуровані інституції інтегрують та координують множини індивідуальних дій людей, упорядковують соціальні відносини, здійснюючи тим самим вплив середовища в процесі творення державної політики. Вони, за висновками А. Гелена, є регулюючими установами,

що спрямовують в певне русло дії людей [4, с. 85]. Тобто ключове середовище державної політики — це система інститутів у широкому контексті, що характеризується взаєморозміщенням і взаємозв'язком її складових частин. Воно представлене державними і комерційними організаціями, групами, індивідами та іншими структурованими інститутами зі своїми цінностями та інтересами.

Оскільки середовище державної політики визначається діяльністю структурованих організацій, виправданим буде твердження, що воно має ключові ознаки упорядкованого суспільного явища. Тобто характеризується певною логікою функціонування інститутів, що допомагають учасникам (офіційним чи неофіційним) процесу вироблення державної політики взаємодіяти. Зважаючи на те, що середовище формування державної політики є своєрідною субсистемою політичної системи, базовими структурними компонентами такого середовища є: інституційний, що розкриває найбільш характерні для даного суспільства способи артикуляції та агрегації соціальних інтересів; тип формування громадських асоціацій, політичних партій, груп інтересів; набір інституцій, структур та організацій, що зацікавлені в державній політиці та беруть участь у її визначенні та впровадженні; нормативний, що характеризує домінуючий в суспільстві тип ухвалення рішень; принципи та норми політичної етики і т.д.; інформаційно-комунікаційний, що демонструє прийнятий в суспільстві тип культурного спілкування; традиції, звичаї, символи, ритуали, що використовуються для забезпечення процесу творення державної політики; особливості форм міжособистісного та міжгрупового спілкування, комунікації. Ці структурні компоненти в своїй сукупності утворюють своєрідну карту середовища вироблення державної політики, що систематизує прояви активності зацікавлених учасників [11, с. 40].

Важливим елементом середовища творення державної політики як структури є соціально-політичні інститути, що представляють собою специфічну форму організації діяльності та сталий засіб впорядкування відносин. При цьому такі інститути можуть розглядатися як сукупність суспільних звичаїв та соціальних норм, в яких втілені образ мислення та образ життя людини і які передаються із покоління в покоління, тобто як нормативна система; як соціальна організація — такий спосіб спільної діяльності людей, при якому вона набуває форми чітко упорядкованої, регулюючої, скоординованої та спрямованої на досягнення конкретних цілей взаємодії [5, с. 200—201]. Відтак, при структурно-інституціональному описі середовища творення державної політики необхідно звертати увагу на динаміку інститутів, що включає їхню еволюцію та взаємодію.

Взаємодія інституцій середовища творення державної політики може набувати двох основних форм: співробітництва та конкуренції. Так існування тісної співпраці між групами інтересів, засобами масової інформації та політичними партіями може посилити політичний тиск на процес ухвалення конкретного варіанту державної політики. Існування конкуренції за ресурси, сфери впливу, шляхи комунікації з владою між, наприклад, громадськими організаціями одного спрямування спричиняє те, що вони скоріше починають обстоювати певну державну політику, виходячи із власних вузьких інтересів кожного, ніж брати участь у її виробленні з метою, щоб така політика задовольняла спільні інтереси.

Вироблення державної політики здійснюється в інституційному середовищі, що складається з проміжного або дотичного і зовнішнього горизонтів середовища [14, с. 78]. Дотичне середовище представлене різноманітними зацікавленими організаціями, установами та комунікаційними зв'язками між ними, що ма-

ють статус співучасника процесу. Змістовна структура цього горизонту середовища наповнюється такими інституціями, як: організації громадянського суспільства (різноманітні громадські об'єднання, структури громадянської участі, недержавні засоби масової інформації, політичні партії, що не представлені у владі, тощо); групи інтересів (лобі, групи тиску, корпоративні агенції); експертно-аналітична спільнота (мозкові центри, дослідницькі організації, університети, науково-дослідні інститути); міжнародна спільнота (урядові та неурядові міжнародні організації, окремі держави). Ці інституції, як зазначає М. Говлет і М. Рамеш, можуть утворювати своєрідні мережі політики, через які забезпечується їхня безпосередня участь у виробленні державної політики у взаємодії з державою [7, с. 61]. Зовнішнє середовище представлене географічним, природним, біологічним, соціокультурним, соціально-економічним середовищами, що створюють умови, контекст і опосередковано впливають на творення державної політики. При цьому у кожному із середовищ відбуваються різнопланові процеси [11, с. 44]. Їхній перебіг дозволяє віднайти нам такі точки дотику між алгоритмами вироблення державної політики і стратегічним управлінням, як: розподіл ресурсів (асигнування на утримання і розвиток органів державної влади, фонди, дефіцитні управлінські таланти, технологічний досвід тощо) [18]; адаптація до зовнішнього середовища (всі дії стратегічного характеру, що покращують стосунки органу державної влади із зовнішнім середовищем); внутрішня координація (координація стратегічної діяльності для відображення сильних і слабких сторін організаційної структури з метою досягнення ефективно інтеграції внутрішніх операцій, що забезпечують досягнення стратегічної мети); організаційне стратегічне передбачення (здатність аналізувати минулий досвід, вчитися на ньому та вміти коригувати напрям розвитку структурного підрозділу органу державної влади). Відтак воно (стратегічне управління), забезпечуючи безпосередню реалізацію державної політики як такої, набуває певних елементів, що притаманні реалізації державної політики, а саме застосовує: управління ресурсами (ресурсний аналіз, розподіл ресурсів, створення ресурсів і ресурсне забезпечення довгострокових програм) [15]; публічну політику (зв'язки з громадськістю, відкритість і прозорість здійснення суспільних послуг тощо); здійснення стратегічного управління; формування та реалізація організаційної стратегії.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, середовище вироблення державної політики і стратегічного управління у державному управлінні — це фактично тотожні поняття, що у широкому контексті може тлумачитися як взаємовідносини урядової установи та її оточення. Під оточенням державної політики розуміється сукупність елементів, що створюють зовнішні межі політичної системи і водночас виходять за сферу функціонування такої системи. Водночас воно не статичне. Воно має власні внутрішні тенденції розвитку і трансформації, що визначаються за рівнем соціальної структурованості суспільства як цілісної формації. Тому вплив на нього можна здійснювати відносно легко завдяки вдало підібраним аналітичним "ключам". Це, у свою чергу, дозволяє безболісно трансформувати систему державного управління на предмет використання стратегічних підходів, де стратегічне управління набуває ознак гнучкого механізму реорганізації існуючих аналітичних практик на різних горизонтах середовища державної політики. Зокрема, встановлення певної логіки функціонування інститутів, що допомагають учасникам (офіційним чи неофіційним) процесу вироблення державної політики взаємодіяти на тривалому проміжку часу. Звідси, для подальших наукових розвідок актуальним постає

проблема вплив на прийняття управлінських рішень під час реалізації стратегічного управління учасників політичного процесу у певному політикоформульованому середовищі.

Література:

1. Англійсько-український словник термінів і понять з державного управління/ Уклали: Г. Райт та ін.; пер. В. Івашко. — К.: "Основи", 1996. — 128 с.
2. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление. — М.: "Экономика", 1981. — 568 с.
3. Валевський О.Л. Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізм впровадження: монографія. — К.: НІСД, 2001. — 242 с.
4. Взаємодія між міською владою та недержавними організаціями — запорука поглиблення демократичних реформ в Україні: збірник матеріалів. — К.: Інститут трансформації суспільства, 2001. — 136 с.
5. Власюк О.С., Крисаченко В.С., Степико М.Т. Український соціум/ За ред. В.С. Крисаченка. — К.: Знання України, 2005. — 792 с.
6. Вступ до аналізу державної політики: навч. посіб. В. Романов, О. Рудік, Т. Брус — К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 238 с.
7. Говлет М., Рамеш М. Дослідження державної політики: цикли та підсистеми політики / Перекл. з англ. О.Рябова. — Львів: Кальварія, 2004. — 264 с.
8. Державна політика: аналіз та впровадження в Україні: Конспект лекцій до навчального модуля/ В.А. Ребкало, В.В. Тертичка. — К.: УАДУ, 2002. — 80 с.
9. Державна політика: аналіз та механізм її впровадження в Україні: навч. посіб. / Кол. авт.: О.І. Валевський, В.А. Ребкало, М.М. Логунова та ін.; За заг. ред. В.А. Ребкало, В.В. Тертички. — К.: Вид-во УАДУ, 2000. — 230 с.
10. Енциклопедичний словник з державного управління: довідк. вид. / НАДУ; уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко [та ін.]; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. — К.: НАДУ, 2010. — 819 с.
11. Купрій В.О. Організації громадянського суспільства як суб'єкти вироблення державної політики: дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.01/ Національна академія держ. управління при Президенті України. — К., 2007. — 213 с.
12. Малиновський В.Я. Словник термінів і понять з державного управління. — К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2005. — 254 с.
13. Нижник Н.Р., Машков О.А. Системний підхід в організації державного управління. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 160 с.
14. Соловьев А.И. Принятие государственных решений: учебное пособие / А.И. Соловьев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2006. — 344 с.
15. Теория и практика антикризисного управления. Учебник / Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. — 469 с.
16. Тертичка В. Державна політика: аналіз та здійснення в Україні. — К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2002. — 750 с.
17. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
18. Эффективность государственного управления. Пер. с англ. / общ. ред. С.А. Батчикова, С.Ю. Глазьева. — М.: Фонд "За экономическую грамотность", Российский экономический журнал, Издательство АО "Консалтбанк", 1998. — 848 с.
19. Anderson J. Public policymaking. — NY: Houghton Mifflin Company, 1997. — 355 p.
20. Dunn W. Public Policy Analysis: An Introduction. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1994. — 400 p.
21. Easton David. A systems analysis of political life. — New York: Wiley, 1965. — 507 p.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2013 р.

*В. Я. Серєда,
аспірант кафедри державної політики та управління політичними процесами
Національної академії державного управління при Президентові України*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У ВИДАВНИЧІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОГНОСТИЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ

*V. Sereda,
graduate student at the Department of State Policy and Political Processes Management,
National Academy of Public Administration, the President of Ukraine*

**PUBLIC POLICY IN THE PUBLISHING INDUSTRY IN UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS
PROGNOSTIC**

Стаття має на меті розкрити особливості взаємодії між суб'єктами господарювання у видавничій галузі та державою, встановити реальний стан функціонування актуальних проектів. Визначити значення державного управління в успішному розвитку книговидавництва, встановити можливі рівні державного втручання, а також вказати на етично допустиму глибину проникнення в галузь.

Article reveals the peculiarities of interaction between the state and economic entities in the publishing industry. Real circumstances of actual projects functioning are determined. The significance of public management in successful development of book industry is defined. Appropriate levels of state intervention and ethically acceptable depth of intervention are determined.

Ключові слова: державне управління, державне замовлення, державна політика, девальвація потенціалу книги, законодавчі ініціативи.

Key words: public management, state order, state policy, devaluation of books potential, legislative initiative.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Видавнича галузь — складний феномен з високим інформаційним, ідеологічним потенціалом та складною історією становлення, розвитку і після економічної кризи — виживання, що потребує ретельної уваги з боку держави, яка повинна бути зацікавлена в її потенційних можливостях впливу на суспільство. З активним розвитком телебачення, а особливо мережевих ЗМІ, ключова роль книги як носія інформації, способу проведення дозвілля оскаржується як суб'єктами інформаційного простору, так і споживачами інформації. Сучасне інформаційне суспільство девальвує значеннєвий потенціал книги як головного фактора розвитку, ствердження духовності нації та підвищення її інтелектуального рівня. "Чинників, які впливають на формування людини як особистості, як суб'єкта і об'єкта соціальних комунікацій, більш ніж достатньо. Але історичний досвід людської цивілізації переконливо свідчить, що найвпливовішим з них була, є і ще довго залишатиметься книга. Саме книга опосередковано через людську особистість найефективніше впливає на змістовне наповнення і якісний рівень соціальних комунікацій у суспільстві, є найліпшим інструментом щодо зміни їхнього формату в умовах історичних, політичних чи економічних колізій, які відбуваються в межах тієї чи іншої держави" [1, с. 3]. Усвідомлення приналежності видавничої галузі, а отже і книги до джерел, які можуть призвести до руйнування інформаційної безпеки держави і зниження інтелектуального потенціалу нації та стати причиною її деградації, повинно спонукати органи державного управління до рішучих дій. Держава повинна стати гарантом і правозахисником видавничої галузі, яка опинилась на маргінесах суспільної свідомості і втратила статус беззаперечного авторитету. Державна

підтримка видавничої галузі з метою збільшення її культурологічного та духовного, а не матеріального потенціалу сприятиме відродженню національного виробництва, що і зумовлює актуальність нашого дослідження.

Мета статті — визначити сучасний стан і встановити перспективи державної політики у видавничій галузі України. Обрана мета передбачає вирішення певних завдань: з'ясувати існуючі рівні втручання держави у видавничу галузь; зорієнтуватись у законодавчій базі, яка регламентує їх взаємодію; окреслити напрями формування державної політики у галузі.

СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Питання відносин між державою і видавничою галуззю в Україні, попри наявність низки публікацій, залишається маловивченим, часто артикулюється проблема взаємних претензій і звинувачень у бездіяльності. Тож можна з упевненістю стверджувати, що не існує чіткого відпрацьованих і стабільно функціонуючих механізмів спілкування між опонентами. Наявні дослідження переважно сприяють оприлюдненню проблем, ніж їх розв'язанню, більшість із них — дослідження констатуючого характеру (М. Сенченко, О. Афонін, В. Семеновенко, Т. Кузнякова, М. Тимошок, В. Шпак) і тільки незначний відсоток носять рекомендаційний (О. Котукова, Т. Кузнякова, О. Герасимова, В. Теремко). У роботах першої групи акцент зроблено на відтворення песимістичного настрою в галузі і взаємодії з державою, присутнє констатування факту малопомітних наслідків співпраці державних виконавчих органів і видавців, засвідчується відсутність конструктиву. У роботах другої групи дослідники намагаються назвати проблеми, накреслити можливі шляхи допомоги видавничій галузі з боку держави, засвідчити актуальний стан процедури дер-

жавного замовлення видавничої продукції, а також вказати на можливі пропедевтичні заходи, що сприятимуть ефективній взаємодії.

Аналіз літератури засвідчив відсутність єдиного бачення фундаментальних проблем взаємодії держави і видавництва в сучасних умовах, наявність теоретико-прикладних суперечностей, що потребують подальших досліджень. До того ж, суттєвим недоліком робіт українських науковців, попри цінність накопичених ідей та пропозицій, є їх повна відокремленість від практичних рекомендацій для представників виконавчих органів, які б могли втілити їх у реальних проектах.

Катастрофічне загострення складної ситуації у вітчизняній видавничій галузі відбулось з настанням економічної кризи 2008 року, коли і так мало захищена і слабка, вона опинилась перед новими глобальними випробуваннями, які загострили проблеми її сьогодення і зробили хиткими перспективи подальшого функціонування. "Невластиву цивілізованому ринку роль виконує в українському видавничому просторі адміністративний чинник, цілковито байдужий до формування здорових конкурентних відносин, забезпечення рівних можливостей, контролю за дотриманням правил і чистотою процедур. Унаслідок цього видавничий ринок zdeформувался і структурно, і на рівні культури ділової поведінки" [9, с. 68]. Негативні явища соціально-економічного характеру, наступ нових технологій та зниження питомої ваги книги як актуального способу проведення дозвілля призвели до суттєвого зниження показників видавничої галузі як за накладом, так і за назвами, що потребує негайного втручання держави з метою подальшої стабілізації стану та регулювання виходу галузі з кризи. Отже, з'явилися нові мотиваційні фактори, що визначають характер взаємодії в парі "держава — видавництво".

Зменшення накладів засвідчує зниження попиту на книгу, що призводить до поступового вихолощування ринкових запасів української книги та переведення частини видавничої продукції в розряд бібліографічної рідкості, дозволяючи зайняти нішу продукції іноземних видавництв. Попри твердження О. Герасименко про питому вагу на ринку видавничої продукції, випущеної за державним замовленням, мусимо з цим не погодитись, бо безпосередньо за державним замовленням видається незначна кількість видань (табл. 2). Більшими ці показники будуть, якщо додати дані видавництв державної форми власності.

Статистичні дані засвідчують необхідність активних дій з боку держави, яка повинна відіграти роль гаранта стабільності галузі, активізувати друк соціально значущих видань, а найголовніше — привести у відповідність до реалій сьогодення як законодавчу базу видавничої галузі, так і податкові стягнення. Неконтрольовані державою зміни у видавничому середовищі призвели до руйнування книжкової культури та зниження якості книги. Вдалим прикладом може стати досвід Росії та Польщі, де відбувся конструктивний діалог між представниками держави і видавцями. Проте сьогочасні реалії фіксують відсутність цілісного стратегічного управління видавничою галуззю, що унеможливає проведення єдиної національної державної політики. Державна політика — це система продуманих заходів зі стабілізації галузі, що сприяє її розвитку і проводиться за допомогою різних засобів (державне замовлення, державні програми, законотворчість тощо).

В Україні взаємодія "держава — видавництво" регулюється на законодавчому рівні, з приводу досконалості і достатності якого спостерігаються постійні дискусії: стаття 5. "Державна політика у видавничій справі" Закону України "Про видавничу справу", закони: "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" від 06.03.2003, "Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні" від 20.11.2003, "Про внесення змін до деяких законів України щодо державної підтримки книговидавничої справи в Україні" від 20.11.2003; Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку формування державного замовлення на випуск

Таблиця 1. Випуск книг і брошур в Україні у 2008–2012 роках

Рік видання	Кількість книг і брошур, друк. од.	Річний наклад, тис. прим.	Кількість книг на одного жителя в Україні, прим.
2008	24 040	58 158,1	1,26
2009	22 491	48 514,4	1,05
2010	22 557	45 058,3	0,98
2011	22826	46 565,7	1,02
2012	20885	45 666,0	1,0

Джерело: таблиця 1, складена за даними Книжкової палати України.

Таблиця 2. Складові сукупного річного накладу (обсяг, тис. прим.)

Рік видання	Видано безпосередньо за державним замовленням	Видано не за державним замовленням	Сукупний річний наклад
2009	10 986,697	37527,703	48 514,4
2010	10 371,13	34 687,17	45 058,3
2011	5 548,767	41 016,933	46 565,7
2012	14 155,763	31 510,237	45 666,0

видавничої продукції та її розповсюдження" від 12.09.2012 та багато інших. Її аналіз засвідчує відсутність у законодавстві, що регулює видавничу галузь, усталеного порядку й нормативних конструкцій, які б допомагали активному її розвитку, сприяли популяризації та утвердженню на ринку. Проведений аналіз чинної законодавчої бази, дієвих методів державного регулювання та відповідальних за це інституцій засвідчив використання в сучасній видавничій галузі України варіанта пострадянської моделі реалізації державної політики у сфері книговидавання. Т. Кузнькова наголошує: "З аналізу нормативної бази щодо видавничої діяльності очевидно, що за роки незалежності всі без винятку склади урядів намагалися займатися означеною галуззю, однак їх дії носили і продовжують носити несистемний, епізодичний, а інколи і взаємовиключний характер. Ці дії ніколи не були частинами якого-небудь єдиного плану чи стратегії, зорієнтованих на системний прогнозований розвиток галузі в цілому і кожної її складової зокрема" [3, с. 81].

В існуючій на українському ринку ситуації доцільно говорити про наявність безпосередніх та опосередкованих форм державного замовлення, що є одним із способів державного управління. До безпосереднього державного замовлення відносимо функціонуючу програму "Українська книга", випуск видавничої продукції через державних замовників, централізовану закупівлю книжок для поповнення і поновлення бібліотечних фондів, державне замовлення на випуск навчальної літератури. До опосередкованих форм державного замовлення можна віднести діяльність видавництв та книготорговельних організацій, що знаходяться у прямому підпорядкуванні держави і зорієнтовані на випуск і розповсюдження соціально і духовно значущих видань. Потребує їх читач у зв'язку з несформованістю культурної політики та перенасиченням книжкового простору масовою літературою, яка негативно впливає і призводить до розбалансованості та меркантилізованості споживачів видавничої продукції. Для підтвердження спостережень необхідно оцінити обсяги державного замовлення та основні тематичні групи (табл. 3).

Тематика книг, що потрапляють до переліку державного замовлення, покликана виконувати низку важливих суспільних і моральних функцій, бо зміни в структурі інформаційного споживання загострили зорієнтованість попиту читачів на літературу, яка сприяє або фактологічному інформуванню, або розважанню аудиторії, на що більшість видавців робить стратегічну ставку, що призводить до переструктурування галузі.

За даними Постанов Кабінету Міністрів України "Про державне замовлення на закупівлю товарів, вико-

Таблиця 3. Державне замовлення на випуск друкованої продукції упродовж 2009—2012 років (обсяг, тис. прим.)

	2009	2010	2011	2012
Підручники для навчальних закладів всіх рівнів	10529,397	10079,23	5211,567	13649,363
Наукові видання	39	43,5	43,9	71
Енциклопедичні видання	36,5	27	16	16
Видання для дітей та юнацтва	71,4	49	50	77
Науково-популярна література	74,6	75	106,1	195,4
Література мовами національних меншин	22,5	11	9	9
Твори класиків української літератури та лауреатів Національної премії	133	54,7	52,7	83
Твори класиків зарубіжної літератури (в перекладі українською мовою)	42	10,5	38,5	55
Довідкові та інформаційні видання	38,3	21,7	21	-
Всього	10 986,697	10 371,13	5 548,767	14 155,763

рамках програми мало б призвести до трансформації наявних стратегій розвитку, інтересів, цільових орієнтирів і розуміння творення шляхів до них.

ВИСНОВКИ

Зроблені спостереження вимагають пошуку ефективних шляхів виходу з кризи, де державна підтримка повинна стати вагомим елементом подальшого розвитку. Державна політика має бути зосереджена на вдосконаленні законодавства і запровадженні податкових пільг, контролі над випуском соціально значущих видань, збільшенні кількості видавництв державної форми власності, контролі над імпортом видавничої продукції в Україну. Бюджетні кошти повинні розподілятися тільки після вивчення ситуації на ринку, потреб бібліотек, освітніх і наукових установ задля продукування актуального і стратегічно важливого знання, з дотриманням вимог чинного законодавства і ефективно. Продуктивні управлінські рішення повинні сприяти униканню формального підходу у виконанні державного замовлення. Існуючі в галузі мегапроблеми є загрозою для майбутнього держави, що потребує дооснащення державної програми компетентнісним арсеналом перспективного бачення реалій і взаємодії з видавцями.

Література:

- Афонін О. Українська книга доби незалежності в системі соціальних комунікацій // Вісник Книжкової палати. — 2011. — № 7. — С. 3—5.
- Афонін О., Сенченко М. Українська книга в контексті світового книговидання / О. Афонін, М. Сенченко. — К.: Книжкова палата України, 2009. — 277 с.
- Кузнякова Т. Правові засади державного регулювання книговидання в Україні // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. — Вип. 1 (16). — Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2007. — С. 80—86.
- Котуков О., Кузнякова Т. Пріоритети державної політики у сфері книговидання в Україні [Електронний ресурс] // Державне будівництво: Електронне наукове видання ХарПІ НАДУ при Президентіві України. — 2007. — № 1. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
- Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2009 році. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2009 р. — № 384. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0713-09>
- Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2009 році. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2010 р. — № 384. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/493/95-%D0%B2%D1%80>
- Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2011 році. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 р. — № 673 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/KP110673.html
- Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб у 2012 році. Постанова Кабінету міністрів України від 12 вересня 2012 р. — № 850 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/850-2012-%D0%BF>
- Теремко В. Видавництво-XXI. Виклики і стратегії. / В. Теремко. — К.: Академвидав, 2012. — 328 с.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2013 р.

Таблиця 4. Фінансування випуску видавничої продукції, передбачене у державному бюджеті з 2009 по 2012 роки (тис. гривень)

Державний замовник	2009	2010	2011	2012
МОНмолодьспорту	193883,6	232865,2	152000	265200
Мінекономрозвитку	-	-	-	285
МНС	250	201	160	140
Мінпрополітики	213	260	-	-
Мінрегіонбуд	610,7	-	-	-
Мінвуглепром	29900	-	-	-
Мінжитлокомунгосп	2518,9	-	-	-
Агентство держмайна	-	-	260	-
Держкомтелерадіо	20000	33000	20000	40000
Національна академія наук	8000	9000	9200	9500
Головдержслужба	6621,7	-	-	-
НКАУ	10188	-	-	-
Академія медичних наук	10582,3	-	-	-
Академія правових наук	1400,6	-	-	-
НАЕР	1341,5	-	-	-
Національна академія педагогічних наук	2383,6	826,1	665,5	3587
Національна академія аграрних наук	-	-	-	1249,8
Всього	223012,1	276152,3	182285,5	319961,8

нання робіт, надання послуг для державних потреб" упродовж 2009—2012 років замовниками видавничої продукції, що підпадають під фінансування держави, є міністерства та академії наук; результати їх видавничої активності представлено в таблиці 4.

За статистичною логікою можна простежити постійні коливання у фінансуванні випуску видавничої продукції, а також перевагу навчальних і наукових видань у пріоритеті фінансування. Саме їм доведеться взяти на себе зобов'язання щодо відновлення статусу книги як важливого стратегічного продукту. Держава повинна за допомогою замовлень ініціювати творення книг, що сприятимуть збереженню національного духу та інтелектуальному розвитку людини.

Вдалим задумом із недостатньо продуманою організацією, наймасштабнішим проектом зі співпраці видавців та держави можна назвати програму "Українська книга", де на принципах паритетності відбувається відбір видавничої продукції за чітко встановленими критеріями і регламентованою процедурою. Програма має сприяти відновленню позитивного статусу читання, проте ризиковане спрощення її ідейного задуму та заангажованість відбору текстів стають деструктивними і дратівливими факторами. За задумом, вона повинна дозволити передати державницьке бачення основних напрямів наповнення видавничого ринку, відповідно до цього вироблене певне групування видань. Проведений аналіз статистичних даних засвідчив, що пріоритет за цією програмою надається художній літературі, інші цільові групи видань є малопомітними і не можуть задовольнити нагальних потреб ринку. Анонсовані переваги програми є популістськими, незначною залишається і кількість надрукованих книг, і постійне гальмування фінансування. Продукування нових ідей в

*В. В. Чувпило,
аспірант, Академія муніципального управління*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

V. V. Chuvpilo

REGULATORY SUPPORT LAND REFORM IN UKRAINE

Дослідження нормативно-правового забезпечення реформування земельних відносин в Україні.

Study of regulatory support land reform in Ukraine.

*Ключові слова: земельні відносини, нормативно-правове забезпечення, реформування земельних відносин.
Key words: land relations, regulatory support, reform of land relations.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У щорічному Посланні Президента України В.Ф. Януковича до Верховної Ради України "Модернізація України — наш стратегічний вибір" зазначено, що реформування земельних відносин і заснована на ньому перебудова усієї системи організації аграрного виробництва мають особливе значення як щодо створення умов для ефективного використання потужного ресурсу зростання національної економіки, так і щодо поліпшення умов життя та праці значного прошарку населення України. У практиці регіонального управління земельними ресурсами виникла необхідність застосовувати нові принципи і методи, які б дали можливість створити ефективну систему раціонального землекористування та забезпечення гарантій прав для суб'єктів земельних відносин, розширити базу оподаткування та надходження коштів до бюджетів усіх рівнів, залучити інвестиції в розвиток регіонів, населених пунктів і територіальних громад.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методологічні та методичні аспекти управління земельними ресурсами досліджували вчені, серед яких І. Бистряков, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, Ю. Дехтяренко, О. Драпіковський, І. Іванова, Ю. Кулаковський, М. Лихогруд, Я. Мауль, А. Новаковський, Ю. Палеха, О. Панчук, О. Петраковська, П. Саблук, С. Ткачук, А. Третяк, М. Хвесик, В. Цемко, П. Шевченко, В. Юрчишин та ін.

У той же час, суттєві аспекти зазначеної проблеми залишаються ще не розробленими, що викликає суперечки та дискусії.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження нормативно-правового забезпечення реформування земельних відносин в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За час проведення земельної реформи, яка триває в Україні з 1990 р., відбулася демонополізація державної форми власності на землю. Об'єктом реформування стали землі майже 12 тисяч господарств, а 6,91 мільйонів селян набули право на земельну частку (пай). До завершення наближається процес видачі державних актів щодо права власності на землю власникам сертифікатів на право на земельну частку (пай). У той же час, суцільна парцеляція сільськогосподарських земель та їх розподіл серед колишніх працівників колективних сільськогосподарських підприємств не змогли стати основою для сталого соціально-економічного розвитку аграрної сфери та розвитку індивідуальних (сімейних) форм ведення сільського господарства [3].

Основні соціально-економічні ризики щодо запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення сьогодні пов'язуються із надмірною концентрацією земель, доступом іноземних юридичних і фізичних осіб, фактично законодавче регулювання здійснюється у неадекватний спосіб: замість обмеження прав покупців земельних ділянок сільськогосподарського призначення фактично обмежуються права селян — власників земельних ділянок — щодо розпорядження нерухомим майном, яке перебуває у їх приватній власності.

Сьогодні більшість фахівців цієї сфери "негативними наслідками продовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення" вважають [3]:

— стримування оптимізації сільськогосподарського землеволодіння та землекористування, неможливість поліпшити технологічні умови використання сільськогосподарських земель внаслідок нераціональних розмірів землеволодіння, черезсмузжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у масиви земель господарств тощо;

— концентрація більшої частини земель сільськогосподарського призначення у власності найменш економічно активної частини сільського населення (пенсіонерів та осіб передпенсійного віку), що не має належних професійних знань та фізичних можливостей займатися землеробською роботою;

— отримання земельних ділянок сільськогосподарського призначення у спадщину особами, що проживають в містах, інших країнах, та не мають наміру займатися сільськогосподарським виробництвом і управляти земельними активами, що призводить до невикористання земель сільськогосподарського призначення;

— блокування процесів створення крупнотоварних господарств ринкового типу, що в умовах завершення процесів інтеграції України до СОТ кардинально знижує конкурентоспроможність вітчизняного сільського господарства на світових ринках;

— зниження інвестиційної привабливості сільського господарства України, що пов'язане з підвищенням ризику інвестицій внаслідок неможливості кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу земельних ділянок.

Отже, прийняття закону України "Про ринок земель", на наш погляд, має стати головним кроком на шляху визначення організаційно-правового механізму запровадження регульованого ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, попередження обезземелення селян, підвищення ліквідності землі як економічного активу, визначення порядку проведення земельних торгів.

Для ефективного функціонування ринку необхідно також прийняти нормативно-правові акти, що дозволять посилити гарантії права власності на землю, створити прозорі економічні механізми регулювання ринкових земельних відносин, відповідно до практики європейських країн світу, а саме:

— закони України "Про консолідацію земель", "Про державний земельний (іпотечний) банк", "Про економічне стимулювання раціонального використання земель сільськогосподарського призначення", "Про зонування земель", "Про управління землями державної власності", "Про державну підтримку збереження та відтворення родючості ґрунтів";

— постанову Кабінету Міністрів України про проведення нової нормативної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення як одного із провідних економічних регуляторів земельних відносин.

На наш погляд, реалізація земельної реформи і прийняття Закону "Про ринок земель" допоможе вирішити також деякі питання земель несільськогосподарського призначення. У 2008 р. у Земельний кодекс були внесені зміни, відповідно до яких вільні від забудови міські землі могли продаватися лише на аукціонах. Проте порядку проведення цих аукціонів досі немає [2].

Одним із головних напрямів діяльності Державного агентства земельних ресурсів України (далі — Держземагентство) є виконання завдань, передбачених Національними планами дій на 2011 та 2012 роки щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затверджених відповідно Указами Президента України від 27.04.2012 р. № 504 та від 12.03.2012 р. № 187. Упродовж 2012 року Держземагентством продовжено виконання Національного плану дій, а саме [1]:

1. Держземагентство здійснювало супроводження чотирьох законів, які були прийняті у 2012 р. Верховною Радою України:

— "Про внесення змін до Земельного кодексу України та інших законів України щодо проведення робіт із землеустрою, пов'язаних із встановленням і зміною меж сіл, селищ, міст, районів" від 21.06.2012 р. № 5003-

VI, який визначає процедуру встановлення та зміни меж адміністративно-територіальних одиниць, запроваджує норму щодо можливості встановлення існуючих меж населених пунктів без розроблення генеральних планів, що значно здешевить процедуру такого встановлення і сприятиме економії бюджетних коштів;

— "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності" від 06.09.2012 р. № 5245-VI, з прийняттям якого запроваджується концептуально новий підхід до розмежування земель державної та комунальної власності, що має на меті завершити розмежування земель. Такий підхід не потребуватиме прийняття рішень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також додаткових фінансових витрат, та дозволить уникнути конфлікту інтересів між органами влади;

— "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення процедури відведення земельних ділянок та зміни їх цільового призначення" від 02.10.2012 р. № 5395-VI, яким скорочується та спрощується процедура відведення земельних ділянок у власність або користування (у тому числі на умовах оренди), та зміни цільового призначення земельних ділянок, які перебувають у власності громадян або юридичних осіб, що сприятиме реалізації конституційних прав громадян та юридичних осіб на землю, поліпшенню інвестиційного клімату в Україні, забезпечить сприятливі умови для розвитку економіки та ведення бізнесу;

— "Про внесення змін до деяких законодавчих актів (щодо дерегуляції господарської діяльності з проведення робіт із землеустрою та землеоціночних робіт)" від 02.10.2012 р. № 5394-VI, яким скасовується ліцензування господарської діяльності щодо проведення робіт із землеустрою та запроваджується сертифікація інженерів-землевліковників, інженерів-геодезистів, передбачено утворення Кваліфікаційної комісії та ведення Державного реєстру сертифікованих інженерів-землевліковників, інженерів-геодезистів (сертифікація виконавців робіт запровадить інститут персональної відповідальності за виконуваними ними роботами та надані послуги, що забезпечить відсутність поняття безкарності або правового нігілізму при порушенні ними вимог законодавства, норм чи стандартів) [1];

2. упродовж 2012 р., крім зазначених законів України, прийнято та набули (набувають) чинності також наступні:

— "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо припинення права користування земельними ділянками при відведенні їх для суспільних потреб" від 05.07.2012 р. № 5070-VI (внесено зміни до Земельного кодексу України, законів України "Про оренду землі", "Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності" з метою сприяння реалізації інвестиційних проектів та вдосконалення положень щодо надання, вилучення, викупу земель для суспільних потреб);

2) "Про внесення змін до Земельного кодексу України щодо порядку проведення земельних торгів у формі аукціону" від 05.07.2012 р. № 5077-VI (викладено у новій редакції статті 135—139 Земельного Кодексу України, якими законодавчо врегульовано порядок проведення земельних торгів, що сприяє наповненню державного та місцевих бюджетів коштами від продажу земельних ділянок державної та комунальної власності);

3) "Про внесення змін до Земельного кодексу України" від 20.11.2012 р. № 5494-VI (продовжується мораторій на купівлю-продаж та зміну цільового призначення сільськогосподарських земель до набрання чинності закону про обіг земель сільськогос-

подарського призначення, але не раніше 01.01.2016 р. У зв'язку з цим потребує розробки проект закону про обіг земель сільськогосподарського призначення) [1].

Загалом, у 2012 р. Держземагентство України здійснювало супровід 88 проектів законодавчих актів, з них 83 законопроектів, внесених народними депутатами України, та 5 урядових проектів актів, під час їх розгляду на засіданнях комітетів Верховної Ради України та пленарних засіданнях [1].

Також на виконання завдань, передбачених Національним планом дій на 2012 рік, прийнято 2 постанови Кабінету Міністрів України, а саме: від 23.05.2012 р. № 492 "Про внесення змін до методик, затверджених постановами Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. № 213 та від 23 листопада 2011 р. № 1278", яка передбачає встановлення чіткого терміну видачі витягів з технічної документації з нормативної грошової оцінки земель та від 23.05.2012 р. № 513 "Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель", якою встановлюється порядок проведення інвентаризації земель [1].

Крім того, Кабінетом Міністрів України прийнято інші постанови, що розроблені також Держземагентством України:

— "Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України" від 06.08.2012 р. № 808, якою передбачено безоплатність надання таких адміністративних послуг у сфері земельних відносин, як видача витягу з Поземельної книги, державна реєстрація земельної ділянки, державна реєстрація державних актів на право власності на земельну ділянку та на право постійного користування земельною ділянкою, державна реєстрація права власності на земельну ділянку в разі набуття її на підставі цивільно-правової угоди щодо відчуження земельної ділянки або свідоцтва про право на спадщину, державна реєстрація договору оренди (суборенди) земельної ділянки (її частини) та відповідних змін до нього, договору про розірвання договору оренди (суборенди) земельної ділянки, державна реєстрація обмежень у використанні земельної ділянки, земельного сервітуту, емфітевізису і суперфіцію, їх зміни (припинення), перевірка файла обміну даними про результати робіт із землеустрою в електронному вигляді (обмінного файла) та удосконалення процедури присвоєння кадастрового номера земельній ділянці;

— "Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України" від 10.10.2012 р. № 930, а саме: приведення у відповідність актів Кабінету Міністрів України, що впливають із Указів Президента України "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" від 9 грудня 2010 р. № 1085 та від 8 квітня 2011 р. № 445 "Про Державне агентство земельних ресурсів України" [1];

— "Деякі питання Державної служби геодезії, картографії та кадастру" від 22.02.2012 р. № 200, якою передбачена ліквідація Державної служби геодезії, картографії та кадастру в порядку, встановленому законодавством, збільшення чисельності працівників Державного агентства земельних ресурсів, передача бюджетних призначень Держземагентству, а також узгодження норм чинного законодавства;

— "Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у Державному бюджеті для проведення загальнодержавних топографо-геодезичних та картографічних робіт і робіт з демаркації та делімітації державного кордону" від 06.08.2012 р. № 763. Визначення у Порядку головним розпорядником бюджетних коштів Мінагрополітики, відповідальним виконавцем бюджетної програми — Держземагентство;

— "Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 9 березня 2011 р. № 219 і від 1 серпня 2011 р. № 835" від 23.05.2012 р. № 414. Актом вста-

новлено забезпечення Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з проведення земельної реформи та передбачено цільове та ефективне використання коштів державного бюджету;

— "Про затвердження Порядку ведення Державного земельного кадастру" від 17.10.2012 р. № 1051, який прийнятий у розвиток Закону України "Про Державний земельний кадастр" та визначає процедуру і закріплює вимоги щодо ведення Державного земельного кадастру [1].

На засіданні Уряду 17 грудня 2012 р. прийнята (з вимогою доопрацювати з Антимонопольним комітетом України) постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження критеріїв оцінки ступенів ризику від провадження господарської діяльності щодо проведення робіт із землеустрою, землеоціночних робіт, провадження земельних торгів та визначення періодичності здійснення заходів державного нагляду (контролю)". Постановою передбачено встановлення критеріїв оцінки ступенів ризику від провадження господарської діяльності щодо проведення робіт із землеустрою, землеоціночних робіт, провадження земельних торгів та визначення періодичності здійснення заходів державного нагляду.

У Міністерстві юстиції України зареєстровано наказ Мінагрополітики № 40 від 25 січня 2013 р., згідно з яким Головні управління Держземагентства в областях, містах Києві та Севастополі наділені повноваженнями щодо передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у власність або користування для всіх потреб.

ВИСНОВКИ

Отже, можна зазначити активізацію нормотворчої (проектної) діяльності Держземагентства України, зокрема на виконання Національних планів дій на 2011 та 2012 роки щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010 — 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". Сьогодні необхідно вжити заходи щодо забезпечення безумовної реалізації державної політики у сфері регулювання земельних відносин; організації та здійснення заходів щодо протидії та запобіганню зловживання владою або службовим становищем, перевищення службових повноважень, хабарництва, зловживань, запобігання і протидії проявам корупції; дотримання фінансово-бюджетної дисципліни; організації, якості виконавської дисципліни та прийняття будь-яких управлінських рішень виключно в межах законодавства.

Дбаючи про успішне майбутнє країни і її сталий розвиток, ми повинні розумно та ощадливо розпоряджатися нашим національним багатством, забезпечувати його раціональне використання й охорону.

Література:

1. Інформація про стан нормопроектної роботи Держземагентства України, зокрема на виконання Національних планів дій на 2011 та 2012 роки щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" (станом на 21.12.2012) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=122451&cat_id=36903

2. Реалізація земельної реформи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/category?cat_id=36903

3. Реформування земельних відносин на ринкових засадах [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=121890&cat_id=36903

Стаття надійшла до редакції 20.03.2013 р.