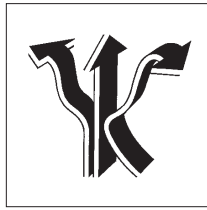




МІЖРЕГІОНАЛЬНА
КАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Сучасні проблеми розвитку економіки України

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Матеріали Всеукраїнських науково-практичних конференцій
“Проблеми інтеграції економіки України в ЄС і вступ до СОТ”*

м. Київ, МАУП, 20 травня 2006 р.,

*“Концептуальні засади формування стратегії
соціально-економічного розвитку України”*

м. Київ, МАУП, 25 жовтня 2006 р.

Київ 2007

ББК 65.9(4УКР)-1я43
С91

Відповідальний редактор *В. М. Чирков*
(видання здійснене в рамках проекту “Наукові праці МАУП”)

Сучасні проблеми розвитку економіки України: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. “Пробл. інтеграції економіки України в ЄС і вступ до СОТ”, м. Київ, МАУП, 20 трав. 2006 р., “Концепт. засади формування стратегії соц.-екон. розвитку України”, м. Київ, МАУП, 25 жовт. 2006 р. — К. : МАУП, 2007. — 340 с.: іл. — Бібліогр. в кінці статей.

ISBN 978-966-608-757-0

Розглядаються проблеми розвитку України у зв'язку зі вступом до Світової організації торгівлі. Пропонуються шляхи реформування економіки країни в умовах ринку. Висвітлюються проблеми державного регулювання економіки.

Для науковців, освітян, менеджерів різних рівнів управління і для всіх, хто цікавиться проблемами менеджменту й розвитку управлінської думки в Україні.

ББК 65.9(4УКР)-1я43

ISBN 978-966-608-757-0

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2007

Зміст

<i>Вступ</i>	<i>7</i>
Розділ І. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ ВСТУПОМ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ	9
Горбань С. Ф., Чумак О. В. <i>Напрями інноваційного розвитку України в контексті вступу до Європейського Союзу</i>	<i>10</i>
Петрова А. Е. <i>Ближневосточная модель внешнеторговой политики и торговля Украины со странами Ближнего Востока</i>	<i>18</i>
Бовтрук Ю. А. <i>Вплив створення Європейського валютного союзу та запровадження валюти євро на економіку України</i>	<i>22</i>
Сергієнко О. М. <i>Економічні тенденції розвитку України в умовах вступу до СОТ</i>	<i>29</i>
Макаровська Т. П. <i>Інформаційна безпека України як передумова її вступу до СОТ</i>	<i>37</i>
Малиш Н. А. <i>Проблеми науково-технологічного розвитку України в межах європейського дослідницького простору</i>	<i>43</i>
Фещенко О. Л. <i>Формування ефективних пропорцій промисловості в умовах інтеграції України в ЄС</i>	<i>48</i>
Ватченко А. Б., Мосіяш А. Л. <i>Планирование в интеграционных процессах предприятия</i>	<i>60</i>
Гречишкіна О. О. <i>Проблеми та перспективи розвитку національної банківської системи в контексті вступу до Європейського Союзу</i>	<i>62</i>
Копнов М. А., Авдєєва А. Н. <i>Проблеми міжнародної організації малого та середнього бізнесу і шляхи їх вирішення на основі впровадження інноваційних технологій</i>	<i>66</i>

Семенюк Т. В.

*Глобалізація та інноваційна діяльність —
основна галузь соціологічного дослідження* 77

Дікарєв О. І., Діденко А. О.

*Транскордонний простір у маркетингових стратегіях
виходу українських підприємств на зовнішні ринки* 87

Розділ II. ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКУ 117

Спаський Я. С., Феценко О. М.

Дослідження розвитку сучасного підприємництва в Україні 118

Телендій А. А.

*Малий бізнес і підприємництво в ринкових
умовах господарювання* 122

Сметанский И. В.

*Системы электронных закупок — шаг
к развитию малого и среднего бизнеса* 129

Балак І. О.

Розвиток підприємництва у Волинській області 136

Берестецька Л. М.

Проблеми фінансування малого бізнесу в Україні 139

Коростелев В. А.

*Повышение индекса развития человека —
ключевое направление экономической
стратегии Украины* 145

Положай В. В.

*Екологічні проблеми соціально-економічного
розвитку України на сучасному етапі* 152

Кобржицький В. В.

*Актуальні проблеми державного корпоративного
управління в Україні* 158

Суріна О. В.

*Проблеми і перспективи розвитку системи
соціального страхування в Україні* 165

Балак І. О.

*Особливості розвитку підприємництва як складової
економічної системи Волинської області* 168

Щепкіна С. П.

*Проблеми забезпечення безпеки грального бізнесу
в Україні* 175

Шостак Л. Б. Пріоритетні орієнтири економічного розвитку України	182
Кривобороденко Г. П. Вплив науково-технічного прогресу на соціально-економічний розвиток України	188
Ткач Б. П. Банківська система і соціально-економічний розвиток України	191
Грідчіна М. В. Шляхи підвищення інноваційної активності вітчизняних корпоративних структур	194
Філіна Г. І., Кравченко М. Н. Інвестиційна привабливість регіонів України	198
Руденко Н. В. Ефективна зайнятість як чинник економічного зростання	204
Богович Н. Я. Напрями вдосконалення ціноутворення на продукцію (послуги) в Україні	210
Пелепець Д. Проблеми малого підприємництва в Україні	216
Сіренко Н. Соціально-економічна необхідність пошуку безпечних підсолоджувачів	230
Розділ III. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	234
Самокиш О. В. Формування механізму стратегічного управління в торгівлі	235
Чернявський А. Д. Шляхи забезпечення конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України	255
Ватченко О. Б., Хвостова М. В. Нестандартні технології продажу молочної продукції на ринку України	265
Єрхов А. Г. Данія: сучасна державна політика в галузі енергетики	268
Шклярук С. Г. Напрями гармонізації і розвитку фінансової системи України	278
Шевченко Т. І. Дослідження змін у нормативно-правових документах ринку нерухомості	285

Кобржицький В. В.	
<i>Чорнобильське віддзеркалення проблем управління</i>	289
Тупкало В. М., Чернявський А. А.	
<i>Проблеми управління малим підприємництвом в Україні</i>	303
Бондаренко И. Н.	
<i>Особенности государственного регулирования хозяйственной деятельности казенных предприятий</i>	309
Гюрджян А. С., Наумов Е. А.	
<i>Вопросы оперативного управления ходом выполнения текущего плана реализации программ</i>	313
Бондар Н. М.	
<i>Портфель цінних паперів та управління ним</i>	325
Нгуєн Тхі Тхань Тінъ	
<i>Фондовый рынок как механизм интеграции В'єтнаму в світову фінансову систему</i>	332

ВСТУП

Структурна перебудова економіки, розвиток економічних відносин обумовлюють докорінні зміни в ринковій економіці України. Ці процеси супроводжуються змінами у сфері господарських внутрішніх і світових відносин. В Україні поки ще тільки формується комплексна і ефективна система управління економікою, яка дасть змогу за допомогою існуючих важелів і тих, що вводяться в господарську практику, відпрацювати гнучкий механізм досягнення ефективної та соціально орієнтованої економіки.

Для сьогодення країни характерна стратегічна і програмна загальність соціальних, загальнополітичних і ринкових змін, тобто можна констатувати наявність передумов для формування державної стратегії соціально-економічного розвитку України. Сучасний стан суспільства надає унікальну можливість для утворення такого середовища, яке необхідне для стабільного економічного зростання. У цьому зв'язку необхідно послідовно здійснювати економічну і адміністративну реформи в Україні. На жаль, діюча податкова система далека від досконалої, що підтверджується прийняттям численних поправок і масовими правопорушеннями податкового законодавства. Податкова система часто залежить від суб'єктивних рішень, не стимулює збільшенням легальних обсягів виробництва списання витрат і водночас “вимирає” оборотні засоби, призводить до “проїдання” капіталу і деградації основ економіки. Вивчення концепцій формування податкової системи дасть можливість з урахуванням прогресивних пропозицій створити нову систему — більш ефективну і дієздатну, яка змогла б сприяти розвитку малого бізнесу як ключової проблеми, створити постійне ринкове середовище в Україні, й на практиці дати йому соціальну орієнтацію.

Економічні умови диктують необхідність формування чітких правил поведінки суб'єктів господарювання та механізму, який гарантував би суворе дотримання цих правил. Тільки відмовившись від декларувань типу “наша мета — соціально орієнтована

економіка” та замінивши їх політикою господарського порядку, можна стимулювати процес реформ.

Здійснення активної державної політики в економіці зумовлює підпорядкування процесів, що відбуваються, загально-економічним законам. Важливим моментом є розробка методичного і прогностного обґрунтування формування тієї чи іншої моделі управління економікою в Державній програмі економічного і соціального розвитку України.

Складність і багатоаспектність проблем щодо управління економікою потребує нових шляхів, спрямованих на покращення ринкової ситуації і на відпрацювання механізму її регулювання.

З цією метою в Міжрегіональній Академії управління персоналом у травні та жовтні 2006 р. Інститутом міжнародної економіки і фінансів були організовані і проведені науково-практичні конференції “Проблеми інтеграції економіки України в ЄС і вступ до СОТ” і “Концептуальні засади формування стратегії соціально-економічного розвитку України”, де спільно зі спеціалістами Інституту економіки НАН і Науково-дослідницького інституту економіки Міністерства економіки України було розглянуто такі проблеми:

- проблеми законодавства та інституціонального регулювання економіки України;
- основні підходи до формування соціально орієнтованої економіки України;
- концептуальні засади стратегії розвитку країни в умовах її інтеграції в Європейське співтовариство;
- методологічні та методичні проблеми соціально-економічного розвитку України;
- пріоритетні орієнтири економічного розвитку України;
- формування інноваційної стратегії підприємництва в умовах трансформаційної економіки України.

У процесі дискусії було розроблено рекомендації щодо розв’язання проблеми управління економікою країни.

До збірника ввійшли найбільш актуальні доповіді, що дасть змогу визначити ступінь значущості та вагомості тієї чи іншої проблеми. Дехто з учасників науково-практичної конференції суб’єктивно викладав окремі моменти, тому збірник особливо цікавий завдяки неординарності поглядів на проблеми, які розглядаються.

Розділ I

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ У ЗВ'ЯЗКУ ЗІ ВСТУПОМ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

С. Ф. ГОРБАНЬ

канд. техн. наук, доц.

Запорізький інститут МАУП

О. В. ЧУМАК

старш. викл.

Запорізький національний технічний університет

НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

З огляду на євроінтеграційну спрямованість державної політики в усіх сферах діяльності проведено дослідження проблем і напрямів розвитку сучасних інноваційних процесів в Україні, сформульовано основні завдання формування національної інноваційної системи.

Поглиблення інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, розширення всебічних міжнародних економічних зв'язків є домінуючою тенденцією сучасного стану розвитку світового господарства. Після проголошення незалежності одним із пріоритетних завдань для України стала інтеграція у світову економіку, зокрема в Європейський Союз. Це можливо лише за умови динамічного розвитку національної економіки; формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, заснованої на організації та впровадженні сучасних новітніх технологій; відкритості країни до іноземних інвестицій; можливості швидко та вчасно адаптуватися до змін у міжнародному господарському житті. Важливим кроком для України на цьому етапі є перехід до інноваційного типу розвитку, що неможливо без кардинальних змін в усіх галузях господарювання.

Проблема створення і використання нововведень та інновацій у виробничих процесах є актуальною на всіх етапах розвитку суспільства. У сучасних умовах актуальність формування та підвищення ефективності функціонування ринку нововведень

значно зростає у зв'язку з інтенсивним використанням природних ресурсів, виникненням нових глобальних світових проблем і прискореним збільшенням потреб суспільства. Це потребує органічної інтеграції науки і виробництва, розробки і реалізації стратегії інноваційного маркетингу та формування прогнозів, створення і впровадження високих науково-технічних технологій.

Дослідження цієї проблематики знайшло відображення у працях багатьох учених, серед них В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, Л. К. Безчасний, В. М. Геєць, О. О. Лапко, І. І. Лукінов, Б. А. Малицький, О. П. Сологуб, А. О. Фісун, С. І. Соколенко, Д. М. Черваньов та ін.

Метою дослідження є виявлення рівня і перспектив розвитку інноваційних процесів в українському суспільстві на сучасному етапі, шляхів і напрямів їх удосконалення в контексті обраного курсу на євроінтеграцію.

Поглиблення інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, розширення всебічних міжнародних економічних зв'язків є домінуючою тенденцією сучасного етапу розвитку світового господарства. Ще жодній країні не вдалося створити ефективну й збалансовану економіку, ізолювавшись від світового економічного простору. Після проголошення незалежності одним із пріоритетних завдань для України стала її інтеграція у світову економіку, яка зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення її в систему глобального поділу праці.

Аналіз національних інноваційних систем різних держав дає можливість визначити деякі загальні закономірності та основні тенденції інноваційної діяльності, а саме: зростання залежності виробництва товарів і послуг від наукових знань і технологій; збільшення кількості розробників нових знань; зростання залежності інноваційної динаміки від успішної взаємодії між науковими установами та підприємницьким сектором; розвиток взаємодії між фірмами; поширення нових технологій, організаційні зміни у системі управління.

Основними елементами інноваційної системи є комплекс інститутів, що беруть участь у виробництві, переданні і викорис-

танні знань; фірми та утворені ними мережі й комунікації; наукова система; елементи ринкової інфраструктури; макроекономічна політика і форми державного регулювання; система освіти й професійної підготовки; товарні ринки, ринки факторів виробництва, ринки праці; система освіти й професійної підготовки; товарні ринки, ринки факторів виробництва, ринки праці; система фінансування інновацій.

В Україні національна інноваційна система формується під впливом об'єктивних факторів: наявності природних і трудових ресурсів, географічного розташування, особливостей історичного розвитку, наявності інститутів держави й форм підприємницької діяльності.

Основними завданнями формування національної інноваційної системи України, заснованої на зв'язку підприємств, науково-технічної сфери та інноваційної інфраструктури, мають бути такі: використання різних форм власності при проведенні досліджень, комерційна реалізація науково-технічних досліджень, раціональне співвідношення фундаментальних і прикладних досліджень, інтеграція університетської та корпоративної наук, використання наукових знань в економічній діяльності, інституціональні перетворення, що передбачають створення інноваційної інфраструктури.

Можна окреслити такі основні фактори та недоліки розвитку національної інноваційної системи України: відрив науки від господарської практики; відсутність механізмів оцінювання ефективності державних науково-технічних програм; фінансування переважно організацій, а не пріоритетних напрямів наукової діяльності; спонтанне ініціювання інновацій, відсутність бізнес-планів, орієнтація на внутрішні джерела фінансування; контроль за реалізацією інновацій у промисловому виробництві без участі економічних служб; недосконалість законодавчої бази в частині стимулювання інноваційної діяльності; відсутність інноваційної структури та механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок; недостатній розвиток малого й середнього інноваційного підприємництва.

Україна може посісти належне місце в Європі і світі за умови опанування інноваційного шляху розвитку, що передбачає перенесення акценту з науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску

високотехнологічної продукції, нові організаційні та управлінські рішення в економічній діяльності. Важливу роль повинні відігравати галузі, що ґрунтуються на “високих технологіях”, а також галузі, які безпосередньо задовольняють потреби людей.

Україна сьогодні має низку виробництв, які здатні до ефектвної міжнародної конкуренції: виробництво ракетно-космічної техніки та літаків (за показниками розвитку яких Україна входить до десятки країн світу), суден, продукції харчової промисловості (яка вже “тримає” 94 % ринку України, хоча 10 років тому ситуація була майже протилежною), текстильної промисловості (країни ЄС разом із США сьогодні очолюють список провідних імпортерів її продукції).

Інноваційна модель не може бути просто скопійована, а має враховувати національні особливості, традиції, звичаї і бути спрямованою на вирішення власних економічних, соціальних, політичних проблем і сприяти виходу країни з кризи.

З цією метою необхідно вжити таких заходів: приведення системи правового захисту об’єктів інтелектуальної власності у відповідність з міжнародними нормами, введення її в господарський обіг і розширення таким чином експортного потенціалу держави; зміна патентного законодавства та приведення його у відповідність з вимогами сучасних економічних відносин між новими підприємницькими структурами; орієнтація фінансово-податкової системи і кредитної політики на потреби підтримки інноваційного характеру економіки; впровадження заходів щодо стимулювання участі комерційних банків в інноваційному процесі; застосування програмно-цільового підходу до фінансування розвитку академічного, освітянського і виробничого секторів наукової сфери; впровадження ринкових механізмів підтримки досліджень і розробок, розширення участі малого і середнього бізнесу в науково-технічному та інноваційному розвитку; забезпечення залучення іноземного капіталу у вільні економічні зони України, де можуть бути створені інноваційні підприємства; залучення вільних капіталів приватних осіб у спеціалізовані інноваційно-інвестиційні фонди; залучення іноземних джерел фінансування для реалізації спільних міжнародних наукових проектів, допомоги вітчизняним ученим; розвиток інноваційної інфраструктури [4, 57].

Наближення до європейських технологічних стандартів неможливе без пріоритетного фінансування науки. Однак бюджетні витрати на науку за роки незалежності скоротилися більш ніж у 30 разів і до 2004 р. не підвищувалися більш ніж на 0,4 % ВВП (у 2004 р. — 1,7 %), тоді як у США — на 3,8 %, Німеччині — 3,5 % їх ВВП, який набагато вищий, ніж в Україні. Витрати на інновації в Україні становлять близько 1 % ВВП.

У розвинених державах 10 % витрат на науку припадає на фундаментальні дослідження, 40–60 % — на конструкторсько-технологічні розробки, а 30–50 % — на впровадження у виробництво та закріплення товарів на ринку (дизайн, реклама, маркетинг). В Україні витрати на наукову діяльність розподілені так: фундаментальні дослідження — 60 %, конструкторсько-технологічні розробки — 15–20 %, виробництво дослідницьких зразків — 5–10 %, впровадження у виробництво та просування товарів на ринок — 10 %. Таке фінансування науки змушує її працювати на зарубіжні фірми [2, 100].

Найважливішою складовою інноваційної системи повинна стати наука на чолі з Національною академією наук, яка формує науково-проектну політику в країні і здійснює координацію науково-дослідних розробок. Завдяки координації науково-дослідних розробок здійснюється тісна взаємодія фундаментальних і прикладних досліджень, які виконуються Національною академією наук, вузами та іншими наукоємними структурами.

Враховуючи, що головним завданням вузів є підготовка висококваліфікованого сегмента ринку праці, вони не можуть бути головними розробниками глобальних наукових проблем, які передбачають фундаментальні та прикладні дослідження. Для підвищення ефективності науково-дослідних розробок, які проводяться фахівцями вузів, передусім ученими з кандидатськими і докторськими ступенями, необхідно створити сприятливі умови для досліджень у межах науково-дослідних інститутів, секторів, лабораторій за окремими напрямками, до розробки яких залучалися б здібні студенти і аспіранти.

Передумовою створення ринку нововведень у країні є не тільки підготовка вчених, спеціалістів високої категорії, а й розвиток наукоємних організацій з необхідним забезпеченням їх засобами для досліджень і експериментів та інформаційними технологіями. Світова практика управління інноваційною діяль-

ністю підтверджує доцільність організації технопарків з їх структурними підрозділами (інкубаторами, центрами, інжинірингами), венчурних фондів, промислово-фінансових груп, консалтингових фірм, лізингових центрів, підприємств малого та середнього бізнесу тощо.

Розвиток інноваційного потенціалу потребує тісної взаємодії науково-проектних і виробничих сфер суспільної діяльності. Результатом такої взаємодії мають бути створення нововведень, які повинні орієнтуватись на реальне впровадження у виробництві. Підґрунтям такої орієнтації є вивчення попиту підприємств на нове устаткування, нові ресурсозберігаючі технології, здатні забезпечити виготовлення конкурентоспроможної продукції. У цьому полягає органічне поєднання системи “наука — виробництво”. Цьому має сприяти створення комплексної державної програми економічного зростання, інструментами якої є фінансово-кредитна, податкова, цінова, інвестиційна та амортизаційна сфери політики, спрямовані на інтенсифікацію інноваційної діяльності.

Інтенсивний розвиток інноваційного процесу потребує активного фінансування всіх етапів їх створення і деяких додаткових витрат для вдосконалення організації виробничих процесів у період їх використання з метою отримання максимальної віддачі раніше вкладених інвестицій. Левову частку інвестиційних витрат на науково-проектні розробки у високорозвинених країнах несе державний бюджет (ліміт усіх витрат на науку в Україні становить 1,7 % в обсязі ВВП, що реально майже ніколи не виконується) [3, 38].

Досягнення конкурентоспроможності залежить від багатьох чинників, а саме від довгострокової політики у сфері підготовки висококваліфікованих кадрів, прискореного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, біотехнології і нанотехнології, інноваційної політики, зростання ролі інвестицій в науку, освіту, охорону здоров'я, розвиток творчого потенціалу людини, пожвавлення малого та середнього бізнесу.

Світовою практикою доведено, що інвестиції в людський капітал — найефективніші. Саме цим зумовлюється якість економічного зростання, яку можна спостерігати в розвинених країнах. Зокрема, в Західній Європі цей компонент забезпечує близько 75 % приросту національного багатства. Тобто нині на

перше місце виходять інтелектуальні ресурси. На жаль, за останні 15 років вони зазнали певної руйнації — втрачаються кадровий потенціал, високий статус професора і вченого, якісні параметри роботи вищих навчальних закладів. Багато підприємств зазнають сумніву щодо кваліфікації підготовлених спеціалістів. Разом з тим Україна ще й сьогодні характеризується високо-розвиненим інтелектуальним потенціалом (за відносною кількістю осіб з вищою освітою входить до першої десятки розвинених країн світу). Ефективне використання цього потенціалу вже у найближче десятиліття могло б забезпечити високе зростання економіки, входження нашої держави до групи європейських країн-лідерів за соціально-економічним розвитком. Проте цей потенціал практично не трансформується у виробництво. Має місце й нераціональне використання інтелектуального потенціалу. Останнім часом виник переки між об'єктивним попитом і пропозицією. Надзвичайно стрімко зростає кількість студентів. Проте підготовка фахівців з вищою освітою III–IV рівнів акредитації не узгоджується з підготовкою кадрів у вищих навчальних закладах I–II рівнів, а також з підготовкою працівників масових професій, як в усіх країнах світу. Тобто сьогодні у вищій школі відбувається стихійний процес, що призводить до значних втрат ресурсів. Держава практично втратила мікроелектроніку, напівпровідникову промисловість. Понад 90 % продукції, що виробляється промисловістю України, не відповідає сучасному науково-технічному рівню і на світовому ринку наукоємної продукції контролює лише 0,1 % загального обсягу. Тому для України проблема формування та раціонального використання інтелектуальних ресурсів є однією з найгостріших [1, 71–72].

Проведений аналіз показує, що в Україні формування національної інноваційної системи перебуває на початковій стадії, але є всі підстави для успішного її розвитку. Пріоритетними напрямками інноваційної діяльності при цьому можуть стати формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності та її адаптація до міжнародних норм і правил впровадження інноваційних програм; створення умов для збереження, розвитку та використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; підвищення інтелектуального та освітнього рівнів

трудового потенціалу країни; збереження взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери в розвитку інноваційної діяльності; комерційна реалізація науково-технічних досягнень; збалансованість технічної та економічної сторін інновацій.

Література

1. *Данилишин Б., Куценко В.* Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання // *Економіка України*. — 2005. — № 8. — С. 71–79.
2. *Кухарская Н.* Украина и Европейский Союз // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2005. — № 1. — С. 100–106.
3. *Фісун А. О.* Сучасні проблеми формування конкурентоспроможної національної економіки з високим інноваційним потенціалом // *Формування ринкових відносин в Україні*. — 2005. — № 6 (49). — С. 33–40.
4. *Шапалова Л. А.* Перехід України до інноваційної моделі розвитку як напрям інтеграції до світового господарства // *Вісн. Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. — 2005. — Вип. 73. — С. 56–58. — (Сер. “Економіка”).
5. *Шарко М.* Модель формування національної інноваційної системи України // *Економіка України*. — 2005. — № 8. — С. 25–30.

БЛИЖНЕВОСТОЧНАЯ МОДЕЛЬ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ И ТОРГОВЛЯ УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Ближневосточная модель внешнеторговой политики (Катар, Бахрейн, Оман, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты) характеризуется значительной степенью либерализации в отношении тарифного регулирования: в Омане и Объединенных Арабских Эмиратах взимается небольшой таможенный сбор с ввезенных товаров [6], в Саудовской Аравии освобождается от взимания пошлины импорт товаров, предназначенный для создания новых видов производств и отраслей [7], в Катаре существует беспошлинный режим импорта [8], в Бахрейне взимается пошлина в размере 2 % только при импорте свежих фруктов и овощей [9]. Вместе с тем отметим, что внешнеторговая политика стран Ближнего Востока характеризуется жесткими мерами нетарифного регулирования, в частности административными процедурами: в Бахрейне действуют обязательные национальные стандарты для таких товаров, как продовольственные и электротехнические, химикаты; в Катаре — лицензирование всех импортных товаров; в Саудовской Аравии требуются лицензии при поставке фармацевтических, медицинских товаров и др.; в ОАЭ и Омане необходимо получить лицензии на поставку отдельных химикатов, животных и продуктов животного происхождения, табак. Кроме того, в этих странах действуют жесткие требования к маркировке товаров, транспортных средств, к товаросопроводительным документам, сертификатам качества и происхождения товара. Указанный курс внешнеторговой политики является отражением промышленной политики, проводимой в этих странах. При значительных поступлени-

ях от добычи и экспорта нефти государства проводят политику диверсификации своих национальных хозяйств. Так, например, в Бахрейне и Катаре вследствие такой политики созданы производства алюминия, пластмасс, лаков, красок и ряда других товаров. Таким образом, имея возможность привлекать иностранные производственные ресурсы по доступным ценам, эти страны делают акцент на безопасности и высоком качестве привлекаемых ресурсов.

Торговые отношения Украины со странами Ближнего Востока можно охарактеризовать следующими данными (таблица).

**Динамика экспорта/импорта Украины в/из стран Ближнего Востока
(тыс. дол. США) [1–5]**

Процесс	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Саудовская Аравия					
Экспорт	35936,40	123845,30	182809,65	236671,81	241633,47
Импорт	431,83	2862,94	901,58	1529,43	2122,59
Оман					
Экспорт	96,59	94,93	92,16	61,57	95,57
Импорт	—	490,84	89,33	417,43	1 654,34
Катар					
Экспорт	—	167,91	11,85	10535,84	10768,50
Импорт	77,49	11,26	24,52	15,37	0,27
Объединенные Арабские Эмираты					
Экспорт	68362,04	118337,42	147542,38	137118,84	425966,26
Импорт	2801,32	2414,56	2642,92	4817,77	4805,05

Указанные в таблице данные позволяют сделать вывод: достаточно либеральная модель внешнеторговой политики дает возможность Украине достичь положительного сальдо в торгов-

ле с этими странами (за исключением Омана и Катара в 2002 г.).

Товарную структуру внешней торговли Украины и стран Ближнего Востока можно охарактеризовать следующими показателями. Так, в структуре экспорта Украины в эти страны ведущее место занимают черные металлы (в период 2000–2004 гг. (в % от объема экспорта): в Саудовскую Аравию — 68,60–48,87 %; в Оман — 96,59–95,57 %; в Катар — 100–99,25 %; в ОАЭ — 93,67–78,87 %), зерновые (в аналогичный период (в % от объема экспорта) от 26,59 до 48,97). Обращает внимание незначительный процент в структуре экспорта товаров с большой долей добавленной стоимости и товаров высоких технологий: в АОЭ за период 2000–2004 гг. доля космических аппаратов в структуре экспорта Украины составляла от 1,03 до 5,00 %. Это может означать, что украинская продукция не соответствует требованиям этих стран и может быть недостаточно конкурентоспособной на этих рынках.

В структуре импорта в Украину из этих стран ведущее место занимают товары, традиционные для этих стран: эфирные масла и пластмассы из Саудовской Аравии, химические соединения из Омана, кофе и чай из ОАЭ. Незначительный удельный вес составляют товары с большой долей добавленной стоимости: механическое оборудование, средства наземного транспорта, электромашины. Вместе с тем в структуре импорта в Украину отсутствуют такие традиционные товары, как нефть и нефтепродукты. Таким образом, торговля между Украиной и странами Ближнего Востока носит в основном сырьевой характер.

В заключение можно внести ряд предложений по повышению эффективности торговли Украины и стран Ближнего Востока. Для Украины целесообразно сохранять экспорт черных металлов в страны Ближнего Востока, так как данный рынок достаточно либерален и стабилен для украинских производителей. Поступления от экспорта могут быть источником средств для развития экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости. Для энергетической безопасности Украины необходимо диверсифицировать источники импорта нефти и нефтепродуктов за счет импорта из стран Ближнего Востока. Импорт нефти и нефтепродуктов будет возможен за счет компенсационной торговли черным металлом.

Литература

1. *Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2000 році”*. — К.: Держкомстат України, 2001. — 148 с.
2. *Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2001 році”*. — К.: Держкомстат України, 2002. — 200 с.
3. *Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2002 році”*. — К.: Держкомстат України, 2003. — 146 с.
4. *Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2003 році”*. — К.: Держкомстат України, 2004. — 148 с.
5. *Статистичний збірник “Зовнішня торгівля України у 2004 році”*. — К.: Держкомстат України, 2005. — 139 с.
6. *Ходов Л.* Регулирование импорта в Объединенных Арабских Эмиратах и Омане // *Внешняя торговля*. — 1995. — № 3. — С. 13–15.
7. *Ходов Л.* Регулирование импорта в Саудовской Аравии // *Внешняя торговля*. — 1995. — № 5. — С. 22–26.
8. *Ходов Л.* Импортная политика эмирата Катар // *Внешняя торговля*. — 1995. — № 9. — С. 48–50.
9. *Ходов Л.* Государственное регулирование импорта в эмирате Бахрейн // *Внешняя торговля*. — 1995. — № 11. — С. 23–25.

ВПЛИВ СТВОРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВАЛЮТНОГО СОЮЗУ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВАЛЮТИ ЄВРО НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Оскільки Європейський валютний союз (ЄВС) є економічною зоною, яку за розміром і потенціалом можна порівняти, мабуть, із США, його існування приведе до структурних змін у фінансовому світі. Існує певна кількість передавальних механізмів, через які ЄВС впливатиме на економічну політику інших країн, зокрема України. Серед них важливе місце посідає міжнародна торгівля та економічні цикли, синхронність яких буде важливим критерієм при прийнятті економічних рішень, особливо у сфері грошово-кредитної політики та політики валютного курсу в інших країнах. Іншими каналами передавальних механізмів є прийняття рішень щодо рівня відсоткових ставок у межах єврозони, а також зміни у співвідношенні євро — долар США.

Розглянемо спочатку трансмісію імпульсів через торговельні зв'язки. Вплив економічних циклів країн ЄВС на певну країну буде тим більше, чим міцнішими є торговельні зв'язки цієї країни з ЄВС і чим меншою є ця країна. В Україні з 1996 р. відбувається переорієнтація експортних потоків за межі СНД і майже 1/5 експорту України йде до єврозони [2, 268]. Тому торговельні зв'язки України з країнами ЄВС дуже міцні. Експерти німецької консультативної групи з питань економічних реформ в Україні на основі структурних факторів — ступеня відкритості української економіки, складу експорту товарів, послуг і географічного напрямку експорту — дали грубу оцінку ефектам від сигналів зростання, які надходять з єврозони. Запровадження євро стимулювало економічне зростання в євро-

зоні, що призвело до збільшення попиту на імпорту з боку цих країн. І таким чином зростання на один відсоток у євроні дасть імпульс зростанню від 0,2 до 0,3 ВВП в Україні, що може збільшити експорт від 0,8 до 1,0 % [2, 268] (див. таблицю).

Вплив 1 % зростання ВВП в євроні [2, 267]

Регіон	Зміна ВВП, %	Зміна експорту, %	Експорт у євроні, % ВВП	Експорт промислових товарів, % загального експорту
Країни Центральної та Східної Європи	0,6	1,5	17	80
Середземноморські країни	0,3	1,0	10	53
Україна	0,2–0,3*	0,8–1,0*	9	33**

* Ці цифри з якісної оцінки напряму розвитку України і складу торгівлі порівняно з результатами прогнозів МВФ.

** Для України це цифри промислового експорту без урахування експорту металів, який інтенсивно субсидується. Останній становить близько 42 % загального експорту.

З огляду на майбутнє з урахуванням того, що із приєднанням 10 нових членів до ЄС частка експорту України в цей регіон постійно зростатиме, слід зазначити, що в перспективі 1 % збільшення в межах євроні має підвищитися на 2/3 % в Україні, стимулюючи збільшення експорту в діапазоні від 1,5 до 2,0 % [2, 269].

Другим каналом трансмісії є рішення щодо відсоткових ставок в Європейському валютному союзі. Політика Європейського центрального банку впливатиме найбільше на ті країни, які використовують євро як номінальний якор для своїх систем валютного курсу. Вплив цього фактора тим більший, чим менше ступінь обмеження руху капіталів. Міжнародним валютним фондом проводились дослідження, які підтвердили наявність ефектів переливу від змін відсоткових ставок у межах євроні на прикордонні регіони. Це означає, що зміни у відсоткових ставках у євроні спричиняють зміни у відсоткових ставках в інших країнах, що, у свою чергу, призводить до змін в економічній діяльності, графіку обслуговування боргу та коливання валютних курсів.

Є фактори, які підтримуватимуть ефективність цього каналу трансмісії, серед яких важливе місце посідають фінансова інтеграція, існування монетарного режиму та режиму валютного курсу.

Щодо України вплив цього фактора трансмісії дещо обмежений. Це пояснюється низьким рівнем інтеграції України у світову фінансову систему, що спричинює низькі чисті потоки капіталу. В Україні ще досі є обмеження щодо операції з іноземною валютою. Трансмісії змін у відсоткових ставках заважає також режим валютного курсу в Україні — кероване “плавання” із долларом США як базовою валютою. Вплив змін у відсоткових ставках в Європейському валютному союзі більше впливатиме на Україну, якщо її система валютного курсу стане системою з фіксованим валютним курсом щодо євро або хоча б системою керованого “плавання” з євро як базовою валютою. Але навіть якщо система валютного курсу України не зміниться, вплив зміни у відсоткових ставках у євроні на неї буде обмежений короткостроковим періодом внаслідок нерозвиненості банківської системи, низького рівня довіри до української економіки, а тим більше до стабільності ставок, валютного курсу, стосовно високого відсотка нееластичності інвестиційного попиту, що призводить до більшої різниці у відсоткових ставках порівняно із високорозвиненими ринками капіталу.

Нерозвиненість банківської системи України певною мірою спричинює той факт, що у більшості випадків основним джерелом фінансування в Україні слугують внутрішні грошові потоки. Виходячи з цього експерти Німецької консультативної групи зазначають, що є значна вірогідність того, що різке підвищення відсоткових ставок в євроні ніякою мірою не вплине на зниження ВВП в Україні або якщо вплине негативно, то несуттєво — на 0,1 % [2, 272].

Слід зазначити, що зміни у відсоткових ставках в євроні впливатимуть не тільки на економічне зростання, а й на сплатення іншими країнами зовнішніх боргів та їх фіскальну політику, тобто опосередковано впливатимуть на економічний цикл. Цей ефект відчуватиметься тим більше, чим більша буде частка зовнішнього боргу країни в євро і чим вища частка змінної відсоткової ставки. Цей взаємозв'язок підтверджується таким рівнянням:

$$\Delta DSR = \Delta i_{eur} \cdot \frac{Semu}{100} \cdot \frac{Ssv}{100} \cdot \frac{D/GDP}{X/GDP},$$

де ΔDSR — зміна, виражена у відсоткових пунктах, у показнику обслуговування боргу країни; Δi_{eur} — зміна у відсоткових пунктах відсоткової ставки євро; $Semu$ — частка короткострокового, а також змінна частки середньо- та довгострокового боргу у структурі зовнішнього боргу; D/GDP та X/GDP — частка зовнішнього боргу щодо GDP та експорту до GDP відповідно [2, 272].

У випадку України прямі ефекти підвищення відсоткових ставок у ЄВС є порівняно несуттєвими, оскільки частка зовнішнього боргу України, деномінована в євро, досить низька. Значно більше на економіку України впливатимуть зміни у співвідношенні євро/долар США, які відбиватимуться на курсі гривні до євро.

На зміну співвідношення курсу євро/долар США значною мірою впливають зміни або очікування майбутніх змін у відсоткових ставках в ЄВС щодо відповідних змін у США. У політиці валютного курсу євро та встановленні валютного курсу цієї валюти щодо інших валют найбільш зацікавлені країни, які прив'язують свої валюти до долара США і яких еднають з єврозоною тісні торговельні відносини. Щодо України, то внаслідок вищезазначених факторів зміни у курсі євро/долар впливають на курс гривні до євро і є важливими для прогнозування реального валютного курсу гривні, для визначення напрямку економічного зростання та майбутньої інфляції. Ревальвація долара США спричинить підвищення реальної вартості гривні. Експерти Німецької консультативної групи зазначають: “якщо цю ревальвацію не буде зрівняно за рахунок зростання продуктивності на рівні підприємств, ці відхилення можуть легко призвести до проблеми з дефіцитом поточного платіжного балансу і валютної кризи” [2, 273].

Ревальвація ж євро до долара США спричинить девальвацію гривні щодо євро і призведе до зростання попиту на експорт та вищих темпів економічного зростання в Україні. А це вже загрожуватиме внутрішній стабільності цін завдяки підвищенню цін на імпорт.

Неабияке значення для проникнення євро в економіку Украї-

ни має також товарна структура експорту. В експорті України провідне місце займають метали, вироби з них, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, мінеральні продукти. Традиційно здебільшого ціни на сировину визначаються в доларах США, через це Україна нині не має можливостей широко застосовувати нову європейську валюту. Втім, євро може використовуватися Україною як валюта платежу, коли ціна контракту визначається в доларах США, а платіж надходить у євро. Це залежатиме від таких факторів:

- співвідношення курсів долара і євро: якщо долар дорожчає, українським експортерам вигідно отримувати платежі в доларах, а імпортерам платити в євро, коли дорожчає євро, навпаки;
- зручності використання євро в технічному і юридичному аспектах;
- ступеня внутрішньої ліквідності євро в Україні;
- поведінки інших великих постачальників сировини і напівфабрикатів.

Полегшити зовнішню торгівлю України з ЄС зможуть також однорідність і порівнянність цін, виражених в одній валюті в різних країнах ЄВС, що значно спростить проблему вибору товарів і послуг. Прозорість цін посилить конкуренцію в євросегменті, що знизить ціни на імпорт в Україну, але водночас відкриє доступ у Європу лише тим українським підприємствам, які встановлюють низькі конкурентні ціни на свою продукцію. Мабуть, таких підприємств буде небагато, оскільки, хоч Україна вже почала створювати з ЄС зону вільної торгівлі, проти неї ще часто застосовуються нетарифні обмеження.

Зауважимо, що найбільшу користь від запровадження євро відчують підприємства та установи України, які мають клієнтів і партнерів у багатьох західноєвропейських країнах, а саме: авіакомпанії, туристичні фірми, транспортні компанії тощо. Філіали західноєвропейських компаній також поступово переходитимуть на євро, і українські підприємства за їх участі зможуть відкривати рахунки в євро.

Комерційні банки України загалом виграють від запровадження євро, оскільки перед ними відкриваються нові перспективи діяльності — прискорення швидкості операцій, створення нових видів банківських продуктів, надання нових послуг. Хоча

прибуток банків, що заробляють на валютних операціях з європейськими валютами, зменшиться майже на 10 % [1, 82], відсутність конверсійних операцій дасть у майбутньому численні вигоди і значну економію. Запровадження євро насамперед стосується тих українських банків, які мають кореспондентські рахунки з банками в Європі. Крім відкриття рахунків у євро вони повинні підключатися до систем швидкісних розрахунків, зокрема *TARGET* та ін.

Національний банк України дозволив комерційним банкам здійснити конверсію поточних клієнтських рахунків, відкритих у євровалютах, у євро, а також конвертувати за дорученням клієнтів євровалюти в євро та інші валюти за курсом, встановленим Європейським центральним банком від 31 грудня 1998 р. У зв'язку з цим багато українських банків, наприклад "Промінвестбанк", "Укрексімбанк", почали здійснювати ще до 1 січня 2002 р. розрахунки в новій європейській валюті і переглядати мережі своїх кореспондентських рахунків з метою ефективного функціонування в умовах створення ЄВС. Деякі українські банки деномінували у 2001 р. розрахунки фізичних та юридичних осіб у європейських валютах (наприклад, у німецьких марках) в євро, але отримувати готівкою євро з цих рахунків стало можливим лише починаючи з 2002 р.

Слід зазначити, що саме Україна стала першою з країн СНГ, де почалася торгівля євровалютою. Це сталося на Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ) 11 січня 1999 р. Згодом операції з євровалютою поширилися на Дніпропетровський, Харківський і Львівський філіали УМВБ і КМВБ. Валюту ЕКЮ вилучено з першої групи Класифікатора валют і змінено на валюту євро.

Є вірогідність, що із створенням ЄВС у світі виникне найбільший фінансовий ринок однієї валюти. Після запровадження євро в ЄВС уже діє другий за обсягом ринок облігацій світу і другий за обсягом ринок акцій. Європейські фінансові ринки стають зараз менш сегментованими і більш уніфікованими та ліквідними. Низькі витрати і велика дохідність інвестицій, відсутність валютних і зменшення кредитних ризиків приваблюватимуть багатьох інвесторів, серед них може бути й Україна. Наприклад, до травня 1998 р. на міжнародному ринку було продано держоблігацій на суму 244 млрд євро [1, 83] зі строками пога-

шення від двох до тридцяти років. Емітентом, поряд зі Швейцарією, Італією, Іспанією, Аргентиною, Бразилією, стала й Україна.

Отже, запровадження нової європейської валюти євро майже не спричинить негативних наслідків для економіки України, тим більше, що Україна нічого тут не втрачає. Нині ще важко прогнозувати, наскільки глибоко проникне євро в українську економіку, адже це залежить від позиції євро на світовій арені. Безперечно одне: нова валюта дає Україні ще один шанс поліпити своє економічне становище і відстояти національні інтереси.

Література

1. *Дахно І. І., Бовтрук Ю. А.* Міжнародна економіка: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002.
2. *Фомишин С. В.* Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учеб. пособие. — Херсон: Олди-плюс, 2002.
3. <http://www.delukr.cec.eu.int>
4. <http://www.president.gov.ua>

О. М. СЕРГІЄНКО

канд. екон. наук, доц.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВСТУПУ ДО СОТ

Вступ України до Світової організації торгівлі є очевидним процесом, на якому наголошують Президент, більшість урядовців і політиків. Але є багато запитань щодо переваг і недоліків такого вступу, майбутніх перспектив розвитку економіки як на макро-, так і мікрорівнях, не вирішеними залишаються питання стратегії і тактики розвитку економіки країни після вступу до СОТ, розвитку національних переваг, пріоритетів і можливостей.

Використовуючи власні дослідження, дослідження Національного інституту стратегічних досліджень, періодичну спеціальну літературу, дані Державного комітету статистики України, зробимо деякі узагальнення та висновки.

Прагнення України інтегруватися у світову економіку потребує гармонізації сучасної системи макроекономічного регулювання, в першу чергу виробничо-технологічної та зовнішньоекономічної політики України з відповідними системами країн — членів Світової організації торгівлі та Європейського Союзу. Вимогою сьогодення для українських виробників і менеджерів є вивчення та застосування міжнародних та європейських стандартів, технічних регламентів, процедур оцінювання відповідності та ринкового нагляду, які сприятимуть обміну товарами та послугами з торговими партнерами, підвищенню якості та конкурентоспроможності на всіх рівнях від виробництва до споживання.

Варто нагадати, що необхідною умовою вступу тієї або іншої країни до ЄС і СОТ є визначення рейтингової оцінки держави, яка характеризує її міжнародний імідж. Рейтингові індикатори використовуються як інформаційна база зарубіжними партнерами і вказують на головні проблеми економічного розвитку країни. Крім цього, рейтингові індикатори є підставою для

розробки перспективних планів розвитку бізнесу, оскільки вони визначають основні фактори, що стримують надходження інвестицій і розвиток конкурентоспроможності.

Критерії членства в ЄС визначені Копенгагенською угодою і були покладені в основу Європейських угод країн — кандидатів у члени ЄС. Щодо України, то ці критерії використані в Угоді про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС та Плані дій Україна — ЄС і є орієнтирами для нашої держави при реформуванні політичної та соціально-економічної систем. Відповідно до економічних критеріїв країна-претендент повинна мати діючу ринкову економіку та бути спроможною витримати тиск конкуренції та ринкових умов у межах Євросоюзу. Відповідність цим критеріям визначається на підставі аналізу рівня макроекономічної стабільності країни; ступеня реалізації адміністративної та структурної реформ; наявності ринкових інститутів і лібералізації торговельного режиму; відповідного нормативно-правового забезпечення ринкових перетворень. Крім цього, приділяється належна увага чинникам, що сприяють поліпшенню умов конкуренції, а саме: проведенню ефективної промислової політики, застосуванню енерго- та ресурсозберігаючих технологій, створенню сприятливого середовища для підприємницької діяльності, формуванню позитивного інвестиційного клімату, підвищенню кваліфікації робочої сили, поліпшенню структури та диверсифікації експорту тощо. Проаналізувавши ці чинники, можна стверджувати, що в Україні не всі вони мають належну динаміку розвитку.

Приєднання України до СОТ є одним із стратегічних завдань зовнішньоекономічної політики нашої держави. Без членства в цій організації, за сучасних умов, неможливо використати переваги світової торгівлі й гарантувати вітчизняним товаровиробникам міжнародно-правовий захист від недобросовісної конкуренції на світовому та регіональному ринках. Так, на думку деяких експертів, цифра щорічних втрат українських виробників внаслідок антидемпінгових розслідувань у різних країнах світу сягає 8 млрд дол. США.

Які ж основні принципи ГАТТ/СОТ щодо торговельної політики країни — члена СОТ?

По-перше, *вона має бути позбавлена будь-якої дискримінації* — країна не повинна упереджено ставитися до тих чи інших

торговельних партнерів, так само не потрібно розрізняти в політиці національних та іноземних виробників товарів і послуг.

По-друге, *торговельна політика має бути передбачуваною* — іноземні компанії, інвестори та уряди повинні бути впевнені, що торговельні бар'єри не застосовуватимуться без узгодження з торговельними партнерами.

По-третє, *відкритою для чесної конкуренції* — шляхом попередження використання “нечесних” прийомів (експортні субсидії, продаж товарів за демпінговими цінами з метою завоювання ринків збуту).

По-четверте, *сприятливою для слаборозвинених країн* — надаючи перехідний період на пристосування до нових умов, використовуючи спеціальні пільги для пом'якшення цього переходу.

Торговельна система ГАТТ/СОТ побудована на чотирьох основних правилах:

1) *захист вітчизняної промисловості лише за допомогою тарифів*. Тарифний захист впроваджується одночасно із заборобою країнам-членам використовувати кількісні обмеження імпорту;

2) *тарифні ставки мають бути зменшені та зв'язані проти подальших підвищень*. Відповідно до угод ГАТТ/СОТ тарифи та інші заходи, які країни застосовують з метою захисту внутрішнього виробництва, потрібно зменшити і де можливо скасувати після проведення переговорів з іншими країнами-членами. Тарифні ставки, погоджені під час переговорів, та інші зобов'язання, які беруть на себе країни, наводяться у Розкладах поступок;

3) *торгівля на основі положень режиму найбільшого сприяння*. Якщо країна — член СОТ надає одній країні будь-які переваги стосовно будь-якого товару, вона повинна одразу ж надати такий режим аналогічним товарам інших країн. Зобов'язання щодо надання режиму найбільшого сприяння не обмежується лише тарифами, а стосується також будь-яких зборів, що накладаються у зв'язку з імпортом чи експортом; правил і формальностей, пов'язаних з імпортом чи експортом; внутрішніх податків і зборів на імпорتنі товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їх продаж; застосування кількісних обмежень тощо;

4) *національний режим*. Потребує, щоб імпортному товару, що перетинає кордон після сплати мита та інших зборів, надавались умови, не менш сприятливі, ніж аналогічним товарам вітчизняних товаровиробників.

Серед основних переваг, які зумовлюють рішення країни приєднатись до СОТ, виокремлюють полегшення доступу до міжнародних ринків, скасування щодо країни дискримінації і нетарифних бар'єрів, доступ до багатосторонніх механізмів вирішення суперечок і можливість впливати з метою захисту національних інтересів на умовах регулювання світової торгівлі. Членство в СОТ розглядається як системний фактор розвитку національної економіки, створення прозорого та прогнозованого конкурентного та сприятливого інвестиційного середовища.

Характер торговельних відносин у світі свідчить, що принципи і правила, проголошені СОТ, не завжди виконуються з об'єктивних і суб'єктивних причин. Зокрема, за умов розвитку транснаціоналізації капіталу впливовість провідних транснаціональних корпорацій світу перевищує рівень впливовості багатьох національних урядів. З огляду на те, що угода ГАТТ/СОТ має міждержавний характер і поширюється на державне регулювання зовнішньої торгівлі, вона не є обов'язковою для виконання великими корпораціями.

На цьому етапі вступ України до СОТ можна розглядати як необхідну передумову лібералізації режиму торгівлі між Україною та ЄС, створення зони вільної торгівлі та забезпечення поступової інтеграції України до Євросоюзу. Але поряд з позитивними чинниками вступу України до СОТ необхідно звернути увагу на суттєві перешкоди щодо реалізації позитивних очікувань вступу, наприклад:

1) вітчизняним товаровиробникам необхідно реально оцінити свій виробничий і науково-технічний потенціал та оволодіти сучасними конкурентними перевагами;

2) внаслідок цінової конкуренції, вимог міжнародних стандартів слід очікувати скорочення традиційних ринків збуту для українського експорту;

3) наявні проблеми неузгодженості українських національних стандартів якості продукції міжнародним нормам;

4) антидемпінгові процеси проти України є головною метою недопущення небажаних партнерів на ринки збуту;

5) зниження рівня тарифного захисту внаслідок зв'язування тарифних ставок;

6) визнання України як держави з ринковою економікою не дає певних переваг у перехідний період вступу до СОТ.

Вступ України до СОТ блокує також деякі традиційні для України інструменти державного регулювання:

1. Приєднання до СОТ потребує скасування надання національним виробникам більшості пільг, звільнень від оподаткування, мита, платежів.

2. Угода про субсидії і компенсаційні заходи забороняє пряме списання заборгованості державі чи надання коштів для погашення заборгованості.

3. Угода про державні закупівлі СОТ (1994 р.) запроваджує обмеження щодо державних закупівель, які мають здійснюватися лише на тендерній основі, причому із забезпеченням рівноправної участі в цих тендерах як національних, так і іноземних виробників. Це, в свою чергу, обмежує можливості стимулювання національних виробників засобами державних закупівель, зменшується дієвість бюджетної політики.

4. Лібералізація фінансових послуг може призвести до активізації спекулятивного капіталу, що зменшує контрольованість фінансового сектору. Лібералізація фінансових потоків у комплексі з обмежувальними заходами щодо українських фінансових структур у межах запобігання “відмиванню” грошей (вимоги FATF) створює несприятливі конкурентні умови для українських банків, страхових компаній, інвестиційних фондів.

5. Угода ТРІМС (про інвестиційні заходи щодо торгівлі) обмежує вимоги до іноземних інвесторів щодо використання ними національних комплектуючих, регулювання імпорту комплектуючих і частки експорту у виробленій продукції. Це зменшує підконтрольність діяльності іноземних інвесторів, перешкоджає регулюванню галузевої та регіональної структур іноземних інвестицій.

Отже, у нових умовах держава виявляється обмеженою у своїх інструментах реалізації економічної політики, забезпечення конкурентоспроможності виробництва. Зміна регуляторного середовища відчуватиметься на стані галузей економіки, щодо яких застосовувалися у свій час певні важелі державного регулювання, а після їх скасування зростатимуть витрати та зменшуватиметься прибуток. До таких галузей належать сільське господарство, сільське машино-, авто-, авіа- та суднобудування, електронна промисловість, легка та окремі підгалузі харчової промисловості тощо.

Таким чином, економічна політика України щодо мінімізації негативних наслідків приєднання до СОТ має забезпечувати такі напрями:

- модернізацію системи захисту внутрішнього ринку відповідно до вимог СОТ;
- підтримку експортних виробництв та вдосконалення структури експорту;
- структурну перебудову національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності відповідно до вимог міжнародної конкуренції.

Для ефективного входження України на міжнародні економічні ринки необхідно розробити систему захисту внутрішнього ринку, вміло використовувати наявний економічний потенціал країни, підвищувати конкурентоспроможність як вітчизняного товаровиробника, так і вітчизняного споживача. Адже відсутність цілісної стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки не лише зумовлює гальмування національного економічного розвитку, а й призводить до значних ускладнень у міждержавних торговельних стосунках України з іншими країнами.

З метою налагодження рівноправних партнерських відносин з іншими країнами Україна найближчим часом повинна робити наступне:

- вдосконалювати повноцінний ринок факторів виробництва і банківської системи (кредитування, страхування, інвестиційно-інноваційні проекти);
- поліпшувати інвестиційний імідж країни;
- здійснити якісні зміни спеціалізації України у світовому поділі праці за рахунок впровадження комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки в експорті інноваційної та традиційної української продукції з високим рівнем доданої вартості, збільшення надання високотехнологічних послуг;
- активізувати роль міжнародної науково-технічної кооперації, передусім на стадіях комерціалізації розробок;
- підвищувати конкурентоспроможність національної економіки на основі формування високотехнологічної економіки;

- переорієнтувати імпорتنу стратегію із комплексним вирішенням проблем модернізації національної промисловості та активної політики імпортозаміщення (обмеження ввезення у країну імпортних товарів, які можуть вироблятися в Україні);
- нарощувати експортні можливості вітчизняної транзитної системи.

З огляду на унікальні природно-кліматичні умови України, не можна не використовувати цей потенціал для сучасного розвитку сільського господарства та агропромислового комплексу.

Практична реалізація орієнтирів зовнішньоекономічної стратегії України потребує реалізації конкретних заходів вже у коротко- і середньостроковому періодах.

1. Впровадження заходів щодо підтримки експортерів, зокрема: спрощення митних процедур; впровадження спеціалізованої системи експортного кредитування; спрощення процедури надання дозволів на експорт капіталу з метою створення за кордоном збутових і сервісних мереж вітчизняних товарів.

2. Забезпечення інформаційної підтримки експортної діяльності, зокрема посилена практична робота торговельно-економічних місій за кордоном щодо розширення можливостей збуту продукції українських виробників, запровадження виробничої кооперації, захисту їхніх інтересів на зовнішніх ринках.

3. Впровадження інструментів заохочення інвестиційного імпорту, зокрема імпорт технологічного обладнання та технологій, що вносяться у статутний капітал підприємств з іноземними інвестиціями та іноземних підприємств, не повинен обкладатися податком на додану вартість.

4. Сприяння діяльності стратегічних іноземних інвесторів.

5. Розробка стратегічної програми реалізації та адаптації наявного потенціалу економіки України до членства в СОТ, зокрема, оволодіти інструментарієм захисту внутрішнього ринку, передбаченого документами СОТ; проаналізувати умови та терміни системного захисту пріоритетних галузей економіки, максимально використовуючи механізми, дозволені СОТ; розробити спеціальні заходи, спрямовані на компенсацію очікуваних короткострокових негативних наслідків від вступу до СОТ; підготувати спеціалістів, здатних використовувати правові норми

СОТ і діючу систему вирішення суперечностей для відстоювання інтересів України на зовнішніх ринках.

Використовуючи досвід країн, нових членів СОТ, слід модернізувати політику просування України до отримання членства, спрямувавши її на пріоритетне використання власних переваг від членства для зміцнення конкурентоспроможності національної економіки. Така політика повинна включати:

1. Здійснення інвентаризації та предметне вивчення можливостей використання в умовах України всіх захисних засобів відповідно до системи ГАТТ/СОТ. Збирання інформації про торговельну політику країн-партнерів у цій сфері. Визначення напрямів інституційних та економіко-правових змін, необхідних для їх застосування в повному обсязі.

2. Гармонізацію системи стандартів у суворій відповідності до вимог технологічної, екологічної безпеки та безпеки життєдіяльності, а також технологічної та економічної доцільності.

3. Оновлення термінів перехідних періодів для реструктуризації неконкурентоспроможних і “проблемних” нині галузей і виробництв.

4. Нівелювання негативного соціального ефекту.

Отже, послідовна та системна реалізація стратегічних і тактичних заходів сучасної економічної політики України сприятиме адаптації та входженню національної економіки до Світової організації торгівлі.

Література

1. *Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році”.*
2. *Гончаров Ю., Петін Ю., Сальник О.* Застосування системи рейтингових оцінок як засіб ефективного управління процесом євроінтеграції // *Економіка України.* — 2005. — № 11. — С. 73–82.
3. *Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська та ін.* — К.: НІСД, 2005. — 388 с.

Т. П. МАКАРОВСЬКА

канд. техн. наук, проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЇЇ ВСТУПУ ДО СОТ

Розглянуто напрями державної політики щодо гарантування інформаційної безпеки України, основні джерела загроз інформаційній безпеці держави, а також засоби впливу загроз на інформаційну безпеку за напрямками: інформаційні, програмно-математичні, фізичні, радіоелектронні. Визначено першочергові заходи щодо гарантування інформаційної безпеки України.

В умовах глобалізації трансферту інформаційних технологій, коли понад 70 % світового сукупного національного продукту так чи інакше залежить від інформації, що зберігається в інформаційних системах, економічна безпека кожної держави — це передусім її інформаційна безпека.

Глобалізація комп'ютерних мереж створила для бізнес-діяльності не тільки відомі зручності та переваги, а й певні проблеми. Йдеться як про прямі крадіжки, втрати даних персональних комп'ютерів фірм, несанкціоноване зовнішнє підключення до комп'ютерної мережі компаній, використання доступу до інформаційних систем самими працівниками, здійснення ними, наприклад, трансфертних операцій для переказу грошей на приватні банківські рахунки, цільові програми “вірусних нападів”. Загалом через інформаційну вразливість втрати західних компаній щорічно сягають сотень мільярдів доларів [4]. Настав час перейматися подібними проблемами і в Україні.

На сучасному етапі в Україні немає реальних гарантій інформаційної безпеки країни, відсутній комплекс нормативно-правових актів щодо захисту інформаційних ресурсів та інформаційної інфраструктури. Процес інформатизації є стихійним і некерованим з переважним ухилом у бік використання засобів інформатизації іноземного виробництва.

Безсистемність процесів формування інформаційної інфраструктури України зумовлює складність вирішення проблеми інформаційної безпеки, захист інформаційних ресурсів як на рівні держави, так і на рівні окремої організації, підприємства, фірми. Специфіка цих проблем полягає в тому, що об'єктивно достатній рівень захищеності інформаційної інфраструктури та інформаційних ресурсів може бути досягнутий передусім через чітке визначення об'єктів інформаційної безпеки України, забезпечення надійного функціонування державних і суспільних інститутів для реалізації практичних заходів гарантування інформаційної безпеки.

За умови входження України до СОТ актуальність питання організації її інформаційної безпеки, приведення методів запобігання та ліквідації загроз до міжнародних стандартів не викликає сумнівів.

Інформаційна безпека відіграє суттєву роль у забезпеченні життєво важливих інтересів будь-якої країни. Основним завданням у забезпеченні інформаційної безпеки в Україні є створення розгалуженого та захищеного інформаційного простору, захист національних інтересів України в умовах формування світових інформаційних мереж, захист економічного потенціалу держави від незаконного використання інформаційних ресурсів, реалізація прав громадян, установ і держави на отримання, поширення та використання інформації.

З цією метою урядом України було розроблено Концепцію національної інформаційної політики, IX розділ якої присвячений саме проблемам інформаційної безпеки [2]. Згідно з нею державна політика забезпечення інформаційної безпеки України полягає:

- у забезпеченні конституційних прав людини на доступ до інформації, використанні інформації в інтересах здійснення не забороненої чинним законодавством діяльності, фізичного, інтелектуального й духовного розвитку, а також у захисті інформації щодо особистої безпеки громадянина;
- створенні умов для гармонійного розвитку інформаційної структури, для реалізації конституційних прав і свобод людини й громадянина у сфері отримання інформації та використання її з метою забезпечення непорушності конституційного ладу, суверенітету й територіальної цілісності

України, політичної, економічної та соціальної стабільності, безумовного забезпечення законності й правопорядку, розвитку та взаємовигідного міжнародного співробітництва.

Засади державної політики щодо гарантування інформаційної безпеки полягають передусім у дотриманні конституційних прав і свобод людини й громадянина у сфері отримання інформації і користування нею, забезпеченні духовного відродження України, зберіганні і зміцненні моральних цінностей суспільства, традицій патріотизму й гуманізму, культурного й наукового потенціалу; здійсненні інформаційного забезпечення державної політики України, пов'язаного з доведенням до української та міжнародної громадськості достовірної інформації про державну політику України, її офіційної позиції щодо соціально значущих подій українського та міжнародного життя, із забезпеченням доступу громадян до відкритих інформаційних ресурсів; розвитку сучасних інформаційних технологій, вітчизняної індустрії інформації, в тому числі індустрії засобів інформатизації, телекомунікації і зв'язку, які задовольняють потреби внутрішнього ринку щодо відповідної продукції, а також забезпечують накопичення, зберігання та ефективне використання вітчизняних ресурсів.

При цьому важливим моментом роботи у правовому полі є захист інформаційних ресурсів від несанкціонованого доступу, гарантування безпеки інформаційних і телекомунікаційних систем як наявних, так і тих, що тільки створюються на території України.

До джерел загроз інформаційній безпеці держави належать: недружня політика іноземних держав у галузі глобального інформаційного моніторингу; цілеспрямована підривна діяльність іноземних спецслужб, політичних та економічних структур; злочинна діяльність міжнародних угруповань, формувань та окремих осіб; неправомірна чи протиправна діяльність посадових осіб державних органів, структур, формувань, спрямована проти інтересів України; некерований характер процесу створення інформаційної інфраструктури України; недосконалість технічних і програмних засобів і недостатня кваліфікація персоналу інформаційних служб і систем; недосконалість, неповнота і неузгодженість із відповідними міжнародними правовими актами

чинного законодавства України в інформаційній сфері; недостатній розвиток лексикографічної бази української мови і національного лінгвістичного забезпечення інформаційних систем; низькі темпи науково-технічного і культурного розвитку суспільства внаслідок економічної кризи або неадекватної внутрішньої політики держави в інформаційній сфері; низька правова, організаційна та програмно-технічна забезпеченість у галузі інформаційної безпеки.

Засоби впливу загроз на інформаційну безпеку поділяються на інформаційні, програмно-математичні, фізичні, радіоелектронні, організаційно-правові [4].

До інформаційних засобів, що становлять загрозу інформаційній безпеці, належать: порушення адреси і своєчасності інформаційного обміну, протизаконні збирання і використання інформації; несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів; маніпулювання інформацією (дезінформація, укриття та викривлення інформації); незаконне копіювання інформації в інформаційних системах; використання засобів масової інформації з позицій, які суперечать інтересам громадян, організацій чи держави; вилучення інформації з бібліотек, архівів, банків і баз даних; порушення технології обробки інформації.

До програмно-математичних засобів належать: запуск програм-вірусів; установка програмних і апаратних ретранслюючих закладних пристроїв; знищення або модифікація даних в інформаційних системах.

Фізичні засоби, що становлять загрозу інформаційній безпеці, здатні нищити або руйнувати засоби обробки інформації та зв'язку; нищити, руйнувати чи викрадати оригінальні носії інформації; викрадати програмні чи апаратні ключі і засоби криптографічного захисту інформації; постачати "інфіковані" компоненти інформаційних систем.

До радіоелектронних засобів належать: перехоплення інформації в технічних каналах її витоку; вбудова електронних пристроїв перехоплення інформації в технічні засоби та приміщення; перехоплення, дешифрування та надання хибної інформації в мережах передавання даних і мережах зв'язку; негативний вплив на парольно-ключові системи; радіоелектронне придушення мереж зв'язку і систем керування.

Наслідки інформаційних злочинів в економічній сфері на рів-

ні окремих організацій, підприємств, фірм можуть призвести до економічних втрат за рахунок знецінення і втрати товарної частини інформаційного ресурсу — промислових та інформаційних технологій.

Вплив інформаційних загроз на структури державної влади, що є відповідальними за підготовку та прийняття рішень, реалізація яких безпосередньо впливає на безпеку держави, може сприяти надзвичайним ситуаціям у державі та суспільстві, значним збиткам через порушення функціонування систем зв'язку, контролю і керування або виток інформації, що містить державну таємницю.

Загальнонаціональний рівень важливості проблеми інформаційної безпеки країни, її комплексний характер потребують розробки і реалізації відповідної національної довгострокової програми.

Отже, наведемо першочергові заходи щодо забезпечення інформаційної безпеки України на стадії її вступу до Світової організації торгівлі:

- визначення складу, послідовності і порядку розробки законодавчих і нормативно-правових актів з питань інформаційної безпеки, а також механізмів їх введення в дію (правове забезпечення);
- розробка державної цільової науково-технічної програми забезпечення інформаційної безпеки, створення інформаційної бази, спрямованої на реалізацію концепції інформаційної безпеки України (науково-технічне забезпечення);
- розробка і створення цілісної організаційної структури системи інформаційної безпеки України;
- створення вітчизняної системи сертифікації технічних і програмних засобів інформатизації відповідно до вимог міжнародної інформаційної безпеки (організаційне забезпечення);
- забезпечення реальних потреб системи інформаційної безпеки у кваліфікованих кадрах, матеріально-технічних і фінансових ресурсах (ресурсне забезпечення).

Література

1. *Малицький Б., Попович О.* Про невідкладні заходи щодо посилення ролі науки та технологій в економічному і соціальному розвитку України // *Економіст*. — 2005. — № 4. — С. 31–35.
2. <http://www.gov.ua> (веб-сторінка Кабінету Міністрів України).
3. <http://www.ueplac.kiev.ua/ukr/index.shtml> (веб-сторінка UEPLAC Українсько-європейського центру з питань законодавства).
4. <http://www.soskin.info> (Наук. журн. “Економічний часопис”).

Directions of public policy are considered in relation to the informative safe conducts of Ukraine. The basic sources of threats to informative safety of the state are indicated. Facilities of influencing of threats are transferred on informative safety after directions: informative, programmatic-mathematical, physical, radios electronic. Primary measures are marked in relation to providing of informative safety of Ukraine.

Н. А. МАЛИШ

канд. екон. наук, проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ПРОБЛЕМИ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В МЕЖАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСЛІДНИЦЬКОГО ПРОСТОРУ

На сьогодні в рамках УПС визначено сім пріоритетів співпраці між Україною та ЄС: енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій і космосу.

Європейський Союз є найбільшим донором України. Починаючи з 1991 р. загальний обсяг допомоги, наданої Україні з боку ЄС в рамках програми TACIS, макрофінансової та гуманітарної допомоги, становить понад 1 млрд євро.

Основною метою УПС є розвиток тісних політичних відносин між Україною та ЄС шляхом постійного діалогу з політичних питань, сприяння розвитку торгівлі та інвестицій, забезпечення підґрунтя для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, громадського, науково-технологічного та культурного співробітництва, підтримки зусиль України щодо зміцнення демократії, розвитку її економіки, а також завершення переходу до ринкової економіки.

Заходи ЄС щодо розвитку дослідництва та технологій здійснюються через рамкові програми.

Рамкові програми є також головним інструментом ЄС для підтримки створення Європейського дослідницького простору. Головною спрямованістю наступної дослідницької програми, розрахованої на 5 років, є концентрація на питаннях європейської важливості та кращої інтеграції дослідницьких зусиль на базі підвищення ефективності партнерства між різними учасниками Європейського дослідницького простору.

Бюджет Програми становить 17,5 млрд євро. Її основними тематичними напрямками є: геном і біотехнології задля здоров'я; інформаційне суспільство; нанотехнології, інтелектуальні матеріали та нові процеси виробництва; аеронавтика та космос; безпека продовольства та ризики для здоров'я; сталий розвиток і глобальні зміни; громадяни та управління в європейському суспільстві, що ґрунтується на знаннях.

На сьогодні запропоновано такі програми у сфері дослідництва та розвитку:

- інтеграція та зміцнення Європейського дослідницького простору;
- зміцнення структури Європейського дослідницького простору;
- незалежне дослідництво в ядерній сфері;
- європейські спільні дослідницькі центри;
- створення мережі майстерності;
- впровадження інтегрованих проектів;
- забезпечення участі ЄС у національних дослідницьких програмах.

Інституції ЄС на додаток до рамкових програм у галузі дослідництва та технологічного розвитку шукають нові механізми стимулювання дослідництва та інновацій з метою створення більш конкурентоспроможного економічного середовища, що базується на знаннях. Однією з нових спільних ініціатив ЄС та Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) є підтримка дослідництва та технологічних інновацій шляхом залучення кредитів і венчурного капіталу.

Зазначена ініціатива є частиною стратегії, визначеної у березні 2000 р. на Лісабонському саміті, де було проголошено мету запровадження в Європі моделі подальшого розвитку економіки.

У процесі підготовки до прийняття Шостої рамкової програми ЄС в галузі дослідництва та технологічного розвитку Європейська комісія затвердила комюніке “Міжнародний вимір Європейського дослідницького простору”.

Цей документ передбачає вдосконалення стратегії ЄС у галузі дослідництва та спрямування її на розвиток співробітництва з третіми країнами (у тому числі з Україною) та відкритість Європейського дослідницького простору для решти світу.

Наведемо основні елементи, навколо яких буде побудовано нову стратегію:

- створення умов, за яких Європейський дослідницький простір стане не тільки найпривабливішим місцем роботи для кращих учених світу, а й еталоном проведення та імплементації наукових досліджень світового зразка;
- створення умов для європейських дослідників і промисловців щодо доступу до наукової та технологічної баз і дослідницьких експериментів за межами Європи;
- використання наукових і технологічних досліджень в імплементації зовнішньої політики ЄС і політики розвитку;
- мобілізація наукових і технологічних ресурсів ЄС і третіх країн для своєчасного реагування на проблеми світового масштабу, такі, як продовольча безпека, безпека довкілля (парниковий ефект, біорозмаїття, сейсмічні ризики тощо), охорона здоров'я та запобігання хворобам, пов'язаним з бідністю.

Значна увага приділяється також мобілізації системи, інструментів і людських ресурсів для досягнення відкритості Європейського дослідницького простору для вчених світу.

Така відкритість для участі третіх країн, у свою чергу, допоможе подальшому розвитку наукової бази Європи та зміцненню її авторитету у світі. Більше того, координація діяльності ЄС у сфері науково-технологічного розвитку зі стратегією зовнішньої політики Співтовариства потребуватиме консолідації зусиль у поєднанні фінансових інструментів зовнішньої та дослідницької політики ЄС.

Загальні щорічні витрати країн-членів і країн Європейського економічного простору на двостороннє науково-технологічне співробітництво з третіми країнами становлять 750 млн євро, з цих коштів країни колишнього Радянського Союзу отримують приблизно 10 %, або 75 млн євро. При цьому найбільш активною країною, яка інвестує кошти у розвиток науково-технічного співробітництва з країнами Центральної, Східної Європи та Росії, є Німеччина. Останнім часом Греція також почала виявляти активність щодо розвитку такої співпраці з вченими регіону.

Серед кількох конкретних заходів, що пропонуються Європейською комісією з метою досягнення зазначеного, особливу

увагу привертає пропозиція щодо фінансування участі дослідників третіх країн у діяльності мережі майстерності (Network of excellence) та інтегрованих дослідницьких проектах, що будуть оголошуватимуться у межах тематичних пріоритетів Шостої рамкової програми Співтовариства. Співтовариство в такий спосіб також намагається розв'язати проблему впливу вчених з Європи у США, Канаду та Японію¹.

У свою чергу талановиті дослідники з третіх країн можуть скористатися знаннями та досвідом, набутими країнами-членами, в розвитку науки та технологій у власній країні, що сприятиме розвитку Європейського дослідницького простору в цілому.

Зараз ЄК робить наголос на необхідності створення на базі досвіду та традицій європейського міжнародного науково-технологічного співробітництва моделі такого співробітництва через запровадження Європейського дослідницького простору з амбіційним міжнародним виміром. Європейська комісія визнає, що з метою досягнення зазначеного необхідно мати чітку і структуровану політику та відповідні інструменти її запровадження, а саме:

- транснаціональний науково-технологічний діалог, скоординований з країнами-членами та розвиток трансрегіонального наукового партнерства;
- мобільність вчених між Європою та третіми країнами;
- науково-технологічне співробітництво, яке сприятиме сталому розвитку та соціально-економічному прогресу всіх партнерів такого співробітництва.

Що стосується України, то для неї, як і для інших країн СНД, передбачається в рамках науково-дослідницьких програм ЄК запровадження нових механізмів, у тому числі і шляхом здійснення дослідницьких проектів з українськими партнерами на однакових умовах для останніх з дослідниками з країн-членів².

Політика ЄС у сфері науки і технологій щодо співпраці з третіми країнами, в тому числі з Україною, зазнала значних змін. Так, створені рівні умови для країн-членів, країн-канди-

¹ Див.: <http://europa.eu.int/comm/research>; <http://www.cordis.lu>

² Див. веб-сторінку Міністерства фінансів України: <http://www.minfin.gov.ua>

датів і третіх країн брати участь у програмі, припиняється практика застосування окремих умов та оголошення специфічних проектів для третіх країн. Крім того, бюджетом програми передбачаються значні кошти на участь третіх країн у таких нових інструментах програми, як “інтегровані проекти” та “мережа майстерності” — 300 млн євро, а найголовніше те, що проектом програми передбачено для таких країн також 300 млн євро для здійснення специфічної міжнародної діяльності (*specific international cooperation activities*). Останнє означає, що тепер кожна з третіх країн повинна проаналізувати свої потреби щодо створення умов для забезпечення участі вчених, наукових установ, закладів у інтегрованих проектах і мережі досконалості.

У межах загального бюджету Програми також передбачені кошти (але без конкретного розподілу для третіх країн, а загалом для всіх країн — учасників Програми) на такі напрями розвитку та зміцнення Європейського дослідницького простору, як “мобільність”, “інфраструктура”, “наука та суспільство”.

Зазначені правила ще не отримали схвалення Ради Міністрів ЄС та Європарламенту, але за інформацією представників ЄК вони вже не будуть суттєво змінені. Важливим у нових правилах є те, що в рамках проектів Шостої програми не обов’язкова участь у науковому консорціумі країн-членів, достатньо участі країн-кандидатів, тобто Україна може брати участь у науковій групі проекту, яка складатиметься, наприклад, з учених Угорщини та Польщі.

Таким чином, доходимо висновку, що відносини між Україною та ЄС у сфері дослідництва динамічно розвиваються. Триває співробітництво між вченими України та ЄС, інших країн у рамках програм Міжнародної асоціації розвитку співробітництва з ученими СНД. Україна залишається другим найбільшим після Росії учасником таких програм.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ ПРОПОРЦІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄС

Сучасні соціально-економічні та геополітичні реалії висунули перед Україною вимогу щодо вдосконалення економічної стратегії шляхом посилення інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, вдосконалення механізмів трансформаційних процесів. У межах нинішньої моделі розвитку широко-масштабна модернізація економіки неможлива. Потрібна нова стратегія, яка б враховувала тенденції світового розвитку, позитивні надбання попереднього періоду та орієнтацію України на інтеграцію в ЄС. Основою стратегічного курсу має стати структурна перебудова економіки.

Проблеми структурної трансформації економіки виникали на різних етапах світового економічного розвитку в усіх країнах світу і були викликані головним чином прискореним розвитком науково-технічного прогресу та процесами глобалізації ринкових економік.

В Україні необхідність структурної перебудови викликана тими ж причинами, що й в інших країнах, але переважно створенням незалежної держави, кардинальною зміною соціально-політичного устрою суспільства, переходом від адміністративно-планової до ринкової системи господарювання та вибором стати повноправним членом Європейського співтовариства.

Відомо, що структурна політика завжди була важливим фактором державного регулювання економіки та здійснення економічних реформ. Майже п'ятнадцятирічний досвід незалежної України і реформування її економічного простору підтверджують дієвість її структурних орієнтирів.

Проте цілі та завдання сучасного етапу розвитку в умовах євроінтеграції України є на порядок складнішими і масштабніши-

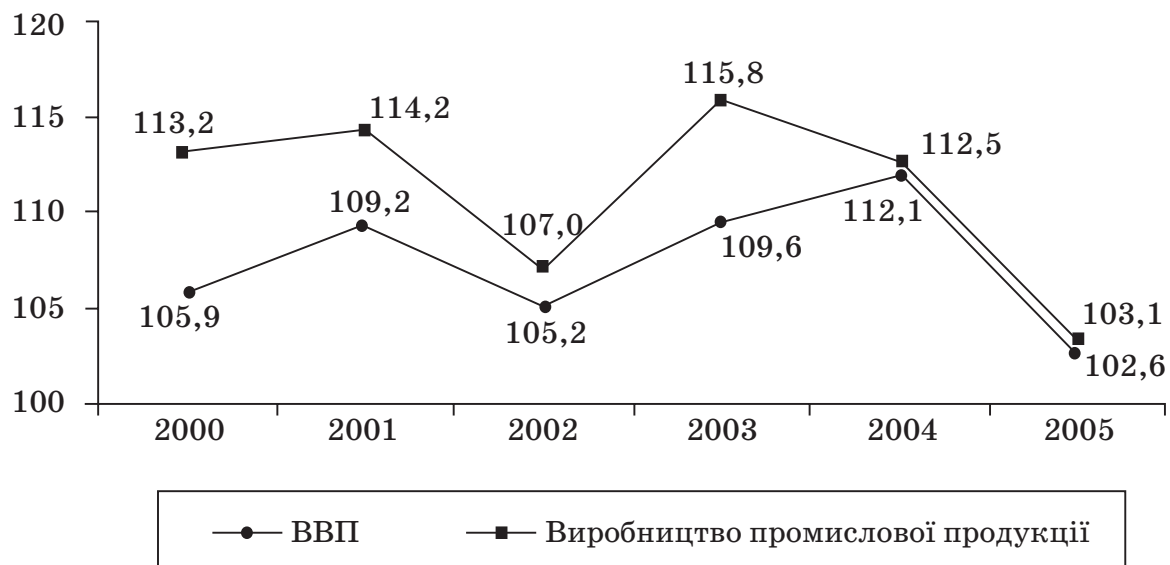
ми від тих, що вирішувалися економікою в попередні роки. З огляду на це, проблема формування структурної політики держави як основи подальших практичних дій набуває особливої актуальності.

Структурна перебудова економіки поряд зі зміною форми господарювання через впровадження ринкових інститутів передбачає зміни у пропорціях реального сектору економіки. На жаль, поки що структурні реформи в Україні стосувалися виключно становлення ринкових відносин. Переважно робилась спроба вдосконалити форму без удосконалення змісту, тобто забезпечити розвиток ринкових механізмів без відповідної адаптації до ринку продуктивних сил. До чого це призвело показує аналіз промислового виробництва.

Економіка України традиційно спирається на потужний фундамент промислового виробництва, де виробляється третина загального обсягу ВВП, майже половина товарів і послуг та понад 90 % експортної продукції. Розвиток промисловості виступає суттєвим чинником європейської та світової інтеграції, створює якісно нові підвалини для економічного відродження України через підвищення конкурентоспроможності та використання переваг міжнародного розподілу праці. Проте її можливості обмежені через структурні проблеми, найбільш суттєвими з них є:

- сировинна і напівфабрикатна спрямованість значної частки промислового виробництва порівняно з випуском продукції кінцевого попиту, зокрема товарів народного споживання, що зумовлює високу ресурсо- і, особливо, енергоємність промислового виробництва;
- скорочення частки машинобудування, через що Україна втрачає власну виробничу базу для оновлення, модернізації та структурної перебудови інших галузей промислового виробництва та економіки в цілому;
- недостатній розвиток виробництв сучасних прогресивних видів конструкційних матеріалів, зокрема хімічної промисловості.

Приріст виробництва продукції промисловості впродовж останніх років позитивно впливає на формування зростаючої траєкторії валового внутрішнього продукту (ВВП) (рисунок).



Динаміка ВВП і виробництва промислової продукції у 2000–2005 рр.

Збігання позитивних тенденцій у виробництві промислової продукції і ВВП підтверджує тезу, що відродження української економіки повинно спиратися на індустріальну складову.

Якість економічного зростання вирішальною мірою залежить від розвитку промислового виробництва, наявності прогресивних структурних зрушень в його галузевій, технологічній та інституціональній структурах. Головну мету структурної перебудови вітчизняної промисловості можна визначити як підвищення питомої ваги виробництва з більш високою часткою доданої вартості. Її успішне вирішення дасть можливість суттєво прискорити соціально-економічний розвиток країни. При розробці заходів щодо стимулювання позитивних структурних зрушень і запобігання негативним тенденціям повинні враховуватися результати ретроспективного комплексного аналізу структури промислового виробництва.

Галузева структура промислового виробництва — найбільш суттєвий фактор ефективності національної економіки. В ній відбиваються потенційні можливості країни з виробництва різноманітних видів продукції, задоволення попиту як власної економіки, так і експорту, використання національних умов і факторів щодо розвитку тієї чи іншої галузі та отримання прибутку для забезпечення подальшого розвитку суспільства.

В Україні представлені майже всі основні галузі промислового виробництва, притаманні індустріально розвиненим країнам світу. Але структурні пропорції, що склалися між ними, були розраховані на союзний розподіл праці і в умовах незалежності виявилися неефективними, а відсутність послідовної структурно-інвестиційної політики обумовила збільшення їх диспропорцій.

На початковому етапі структурних реформ (1994 р.) передбачалося:

- уповільнення темпів розвитку паливо- та енергоємних галузей — електроенергетики і чорної металургії;
- поліпшення галузевої структури матеріаловиробляючого комплексу і структури матеріалів за рахунок випереджаючого розвитку хімічної і нафтохімічної промисловості та розширення переробних процесів у таких галузях промисловості, як деревообробна і целюлозно-паперова, будівельних матеріалів;
- активізація розвитку та підвищення у структурі промислового виробництва машинобудування і соціально-орієнтованих галузей — легкої і харчової промисловості.

Проте подолати негативні тенденції і диспропорції в розвитку промисловості не вдалося. Галузева структура промислового виробництва залишається неефективною (табл. 1).

Таблиця 1

**Зміни у галузевій структурі випуску продукції промисловості
за 1990–2000 рр.**

у фактичних цінах, %

Галузь	1990 р.	1995 р.	2000 р.	Збільшення (+), зменшення (–) за період		
				1991– 1995 рр.	1996– 2000 рр.	1991– 2000 рр.
1	2	3	4	5	6	7
Промисловість, разом	100	100	100			
у тому числі галузі						

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Паливно-енергетичні	8,9	24,2	22,2	15,4	-2,0	13,3
електроенергетика	3,2	11,0	12,1	7,9	1,1	8,9
паливна	5,7	13,2	10,1	7,5	-3,1	4,4
Матеріаловиробляючі	20,6	32,6	37,4	12,0	4,8	16,8
чорна металургія	11,0	21,8	27,4	10,8	5,6	16,4
кольорова металургія	1,1	1,6	2,4	0,5	0,8	1,3
хімічна і нафтохімічна	5,6	7,0	5,9	1,4	-1,1	0,4
лісова, деревообробна і целюлозно-паперова	2,9	2,2	1,6	-0,7	-0,6	-1,3
Інвестиційні	33,9	20,0	16,1	-13,9	-3,9	-17,8
машинобудування та металообробка	30,5	16,0	13,4	-14,5	-2,6	-17,1
будівельних матеріалів	3,4	3,9	2,7	0,5	-1,3	-0,7
Соціальної орієнтації	29,4	17,9	18,4	-11,6	0,6	-11,0
легка	10,8	2,8	1,6	-8,1	-1,2	-9,2
харчова	18,6	15,1	16,8	-3,5	1,7	-1,8
Інші	7,2	5,4	5,1	-1,9	-0,3	-2,2

Примітка. Розраховано за Стат. щорічниками України за 1990–2000 рр.

За 1991–2000 рр. питома вага паливно-енергетичних і матеріаловиробляючих галузей, що виробляють проміжну продукцію, в галузевій структурі промислового виробництва у фактичних цінах збільшилася майже вдвічі, тобто з 29,5 % у 1990 р. до 59,6 % у 2000 р., у тому числі зросла частка найбільш енергоємних та екологічно шкідливих галузей (чорної металургії — у 2,5 раза, кольорової металургії — у 2,2, паливної промисловості — в 1,8, електроенергетики — у 3,8 раза).

Це має особливо недоречний вигляд на тлі більш ніж подвійного скорочення питомої ваги галузей, що виробляють продукцію інвестиційного призначення (частка машинобудування зменшилася з 30,5 до 13,4 %), та майже у півтора раза — продукції галузей соціальної орієнтації (частка легкої промисловості зменшилася майже у 7 разів). Така тенденція зводить нанівець не тільки саму ідею структурної перебудови, а й матеріальну основу її здійснення.

Встановлено, що з переходом у 2000 р. від обліку за Загальним класифікатором галузей народного господарства (ЗКГНГ) до Класифікатора за видами економічної діяльності (КВЕД) картина у структурі промислового виробництва не змінилася на краще (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура виробництва та реалізації промислової продукції
за видами діяльності**

у фактичних цінах, %

Промисловість	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	Зміни за 2001–2005 рр.
1	2	3	4	5	6	7
Промисловість загалом	100	100	100	100	100	
Добувна промисловість	10,9	11,6	9,9	8,2	9,1	–1,8
видобування енергетичних матеріалів	7,3	7,6	6,2	4,6	4,6	–2,7
видобування неенергетичних матеріалів	3,6	4	3,7	3,6	4,5	0,9
Обробна промисловість	75	73,7	77,8	77,7	77,5	2,5
харчова промисловість і перероблення сільсько- господарських продуктів	19,1	18	17,4	15,1	15,7	–3,4

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
легка промисловість	1,6	1,3	1,1	1,1	1	-0,6
виробництво деревини та виробів з деревини	0,8	0,6	0,7	0,6	0,6	-0,2
целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість; видавнича справа	2,8	1,9	1,9	1,9	2	-0,8
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	5,5	5,7	7,7	8,5	9,3	3,8
хімічна та нафтохімічна промисловість	6,9	6,3	6,6	6,5	6,7	-0,2
виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	3,1	3,1	3	2,8	3,1	0
металургія та оброблення металу	20,6	22,8	24,4	26,5	25,2	4,6
машинобудування	11,5	12,5	13,6	13,4	12,8	1,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	14,1	14,7	12,3	14,1	13,4	-0,7

Примітка. Джерелом наведених показників є дані Держкомстату України (2000–2003 рр. — виробництво промислової продукції, з 2004 р. — реалізація продукції за видами промислової діяльності).

Незважаючи на досить вагомий частку обробної промисловості (77,5 %), в її складі переважають виробництва з низьким рівнем

технологічної переробки, тобто виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (9,3 %), хімічна та нафтохімічна промисловість (6,7 %), виробництво неметалевих мінеральних виробів (3,1 %), металургія та оброблення металу (25,2 %). Ці виробництва разом з добувною промисловістю (9,1 %), виробництвом і розподіленням електроенергії, газу та води (13,4 %) становлять 66,8 % промислового виробництва. Частка машинобудування у 2005 р. становила лише 12,8 %.

Через більш ніж подвійне скорочення частки продукції машинобудування за період 1991–2005 рр. структурна перебудова втрачає власну виробничу базу для оновлення основних виробничих фондів. Це дуже ускладнює ситуацію з підвищенням якості та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, бо вже на сьогодні фізичне і моральне старіння промислово-виробничих основних фондів набуло катастрофічних розмірів. У цілому в промисловості ступінь зносу основних фондів у 2004 р. сягнув 50 %, але в окремих галузях він становить 60–70 % і навіть перевищує цей поріг.

При такій структурі промисловості не можна очікувати ефективної економіки через порівняно низьке значення валової доданої вартості на одиницю витрат, що характерно для галузей з видобування та первинної переробки сировини.

Ще однією проблемою сьогодення промисловості є технологічний стан промислового виробництва. Досвід розвинених країн показав, що досягнення високого рівня споживання і якості життя можливе лише на засадах нової постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішими ознаками якої є перехід до нового технологічного способу виробництва і нового типу економічного зростання, заснованого на знаннях.

Проте відтворювальна структура промисловості України не відповідає вимогам часу. Домінуючими у промисловому комплексі країни є виробництва 3-го і 4-го технологічних укладів, основними ознаками яких є добування сировини і виготовлення первинних продуктів (основні галузі металургійного комплексу, нафтодобувна і нафтопереробна промисловість, газова, вугільна і торф'яна) та обробка сировини (основні галузі машинобудівного комплексу, хімічної промисловості, деревообробного комплексу, легкої і харчової промисловості). Їх питома вага становить разом 95 %. Це переважно традиційні виробництва,

започатковані на ранніх стадіях індустріалізації, а в розвинених країнах дійшли межі своїх можливостей. Тому просте відтворення існуючої технологічної бази не зможе забезпечити Україні довгострокового економічного зростання.

Пануючий сьогодні в розвинених країнах 5-й технологічний уклад — комп'ютеризація та інформатизація суспільства, сучасні виробництва електротехнічної промисловості і приладобудування, виробництво високотехнологічних побутових приладів, авіаційна промисловість, медична, хіміко-фармацевтична, поліграфічна промисловість — в Україні не перевищує 5 %.

Провідні країни вже досить активно опановують виробництва 6-го технологічного укладу, де ключовими факторами є мікробіологічна промисловість, наукоємна і високотехнологічна медична техніка, види діяльності, засновані на біотехнологіях і генній інженерії. В Україні такі виробництва тільки започатковуються, а їх частка у структурі промисловості не досягає й 1 %.

Україна вступає в новий етап економічного розвитку як країна з ринковою економікою, де промисловості належить провідна роль у подоланні системних суперечностей в економічному і технологічному відношенні, що накопичувалися як всередині країни, так і в її відносинах з іншим світом.

У міжнародному розподілі праці найбільш профільною промисловою продукцією для України є:

- продукція металургійного комплексу — залізна і марганцева руда, прокат чорних металів;
- машинобудівного комплексу — продукція авіабудування і космічного ракетобудування, суднобудування, металургійне обладнання, тракторо- та автомобілебудування, окремі види сільгосптехніки, електротехнічне, енергетичне і підйомно-транспортне обладнання;
- хімічного комплексу — мінеральні добрива, солі, луги, кислоти, синтетичні барвники, товари побутової хімії, полімери, синтетичний корд, шини та гумотехнічні вироби;
- промисловості будівельних матеріалів — цемент, граніт, вироби із скла та мінеральних волокон, вогнетривки;
- легкої промисловості — льоноволокно, шовк-сирець, вовняна пряжа та вироби з них;
- харчової промисловості — цукор-пісок, м'ясо, м'ясопродукти, масло тваринне, олія, вино та спирто-горілчані вироби.

Промисловість України має сприятливі можливості для свого розвитку і структурного вдосконалення завдяки наявності відповідних факторів виробництва, основні з них такі:

- кваліфіковані трудові ресурси, при порівняно низькій вартості робочої сили вони створюють передумови для розвитку майже всіх галузей промисловості;
- земельні ресурси, які дають змогу для ведення ефективного сільського господарства і розвитку переробних галузей АПК;
- мінерально-сировинна база — ресурси залізної і марганцевої руди, кам'яного вугілля, хімічної сировини (природна сірка, ільменіт, полімінеральні руди, вапняки, кухонна сіль), потужні родовища нерудних матеріалів (мармур, граніт) дають підстави розраховувати на тривалу перспективу у розвитку матеріаловиробляючих галузей;
- науковий потенціал у вигляді науково-технічної інформації з різних галузей знань, науково-дослідних і конструкторських організацій та спеціалістів.

Усе це дозволяє розглядати промисловість як найважливіший об'єкт структуроутворення та потужний фактор соціально-економічного розвитку країни, що створює матеріальну і економічну основу для науково-технічного вдосконалення і підвищення ефективності суспільного виробництва, забезпечує умови відродження економіки країни, поліпшення добробуту та якості життя людини.

Структура промислового виробництва становить каркас економічної моделі матеріального виробництва. Вона охоплює найбільш суттєві підвалини економічних пропорцій, безпосередньо впливає на хід стабілізації виробництва, на ефективний і збалансований розвиток економіки.

Необхідною умовою для формування стратегії структурних змін є вирішення хронічних проблем структури промисловості та подолання її внутрішніх і зовнішніх суперечностей.

Суттєвість структурних змін у промисловості полягає в тому, що поряд із згортанням і ліквідацією старих, неефективних виробництв, що не відповідають вимогам ринкової економіки, які до цього мали перевагу, починає набирати темп розвиток сучасних ефективних і конкурентоспроможних виробництв і видів діяльності. Їх зростання спочатку компенсуватиме спад у старих

виробництвах, а потім перевершить його, започаткувавши, таким чином, зростання економіки в цілому. Одночасно відбуватимуться позитивні зміни в галузевих пропорціях виробництва — формування нової структури, пристосованої до структури ринкового попиту, реальних потреб суспільства та умов конкуренції.

Слід враховувати специфіку сучасного етапу структурних змін, що визначається такими характерними ознаками:

- структура промисловості, що склалася в умовах планово-розподільчої системи як частина союзного комплексу, що була ізольована від світового ринку, потерпає від глибоких деформацій і низької конкурентоспроможності виробництва в переробних галузях;
- дія лише ринкових регуляторів призвела до того, що сформувалась витратна структура промисловості, яка матиме споживчий характер, низький рівень накопичення та інвестування, з переважною часткою у виробництві та експорті сировини і первинних ресурсів;
- у країні спостерігається високий рівень тінізації і навіть криміналізації економіки, що може значно ускладнити процес структурного вдосконалення, підвищення ефективності і зростання промислового виробництва.

Подолання цих тенденцій потребує істотного підвищення ролі держави в управлінні економікою взагалі і проведенні активної структурної політики зокрема, з використанням усього можливого арсеналу економічних методів, притаманних ринковій економіці.

Мається на увазі, що держава буде:

- активно здійснювати інституціональні зміни, які сприятимуть підвищенню ефективності і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств;
- заохочувати конкуренцію на внутрішньому ринку, контролюючи дії природних монополій;
- підтримувати в певних випадках власну обробну промисловість, зокрема високотехнологічні виробництва, які спроможні зайняти позиції на європейському та світовому ринках;
- сприяти адаптації інших галузей до ринкових умов і збереженню деякими з них сталого стану на внутрішньому ринку.

Розвиток промисловості є суттєвим чинником європейської і світової інтеграції, бо створює якісно нові підвалини для економічного відродження України через підвищення ефективності і конкурентоспроможності промислового виробництва та використання переваг міжнародного розподілу праці. Проте комплекс інтеграційних проблем, як і завдань промислового розвитку, безпосередньо залежить від місця країни, яке вона посідає у світовій економічній структурі.

Так, за показником ВВП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності Україна у кілька разів відстає від країн Європейського Союзу. Без подолання цього відставання буде дуже важко вирішувати питання інтеграції в Євросоюз.

Досягнення Україною рівня промислово розвинених країн, наближення якості життя до європейських стандартів, здійснення суверенітету — все це визначає провідну роль і місце промисловості у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави за умов формування ефективних пропорцій виробництва.

А. Б. ВАТЧЕНКО

канд. экон. наук, доц.

А. Л. МОСИЯШ

студентка

Днепропетровская государственная финансовая академия

ПЛАНИРОВАНИЕ В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время возникла необходимость разработки новой системы планирования, отвечающей целям и задачам предприятия в условиях рыночной экономики и позволяющей осуществлять эффективную управленческую деятельность. Особенно это касается крупных предприятий и корпораций, которые смогут занять ведущую роль в продвижении национальной продукции на рынок Всемирной торговой организации (ВТО), наполнить бюджеты всех уровней и целевые фонды государства.

Предлагаемая система представляет собой финансовое планирование с применением методов бюджетирования.

Реализация концепции бюджетирования предполагает изучение функциональной структуры предприятия и разработку операционных и финансовых бюджетов для каждой функциональной задачи: маркетинг, производство, снабжение, кадровое и финансовое обеспечение, обеспечение основными средствами, управление, социальная, представительская, общественная, экологическая функции, взаимодействие с органами власти, контролирующими организациями и др.

Итоговым документом тактического финансового планирования является генеральный или мастер-бюджет — совокупность основных, операционных и вспомогательных бюджетов.

Разработка бюджета должна начинаться с определения стратегии развития предприятия и задач, обеспечивающих ее достижение.

Внедрение бюджетирования было проведено на предприятии ЗАО “Прогресс”, производящем металлоконструкции.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности показал, что в исследуемом периоде увеличились денежные средства предприятия на 146314 грн, уменьшились краткосрочные кредиты и займы на 50000 грн, а также запасы готовой продукции на складе. Это свидетельствует об эффективной деятельности предприятия в период проведения эксперимента.

Нужно отметить, что наиболее эффективно бюджетирование можно использовать во взаимосвязи с контроллингом, так как предприятия, внедрившие его инструментарий, получают значительный экономический эффект за счет упрощения процедур планирования, принятия решений и поступления своевременной информации о собственной деятельности.

Вопрос о внедрении планирования с использованием методов бюджетирования на предприятиях Украины очень актуален, так как большинство финансовых проблем последних возникает именно от недостаточного умения управлять их финансово-хозяйственной деятельностью. Ведь после вступления Украины в ВТО будет заблокирован ряд инструментов ее экономической политики, которые уже сегодня выглядят рудиментами прошлого: многочисленные льготы, освобождение от налогообложения, снижение пошлин и платежей, возможность списания задолженности государству, стимулирование национальных производителей за счет средств от государственных закупок. В этот перечень входит также контроль финансовых потоков путем либерализации финансовых услуг, возможность дифференциации требований к иностранным инвесторам в зависимости от использования национальных комплектующих, ограничение импорта комплектующих и доли экспорта в произведенной продукции и многие другие рычаги для “ручного” управления экономикой.

Предложенная система поможет решить многие проблемы как самого предприятия, так и экономики Украины в целом, и является первым шагом вступления нашей страны в Европейский Союз и ВТО.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Україна докладає чимало зусиль для того, щоб бути активною складовою світової фінансової системи. Вже багато років наша країна є членом МВФ, Світового банку, ЄБРР та його спеціалізованих інститутів: Базельського комітету банківського нагляду та Форуму фінансової стабільності. Інтеграція України в Євросоюз є стратегічною метою її подальшого розвитку. Але це достатньо складний процес для держави, економіка якої багато років була під тиском державної монополії, а також системи адміністративного регулювання та штучних цін.

Національна банківська система відіграє дуже важливу роль у житті держави, оскільки вона є “кровоносною системою” економіки [1]. Однак на сьогодні є проблеми, які гальмують її подальший розвиток:

1. Недостатнє законодавче регулювання захисту прав кредиторів.
2. Окремі положення банківського законодавства України не сприяють повноцінному функціонуванню банківської системи.
3. Відсутність у податковому законодавстві України норм, спрямованих на стимулювання збільшення обсягів залучення коштів фізичних і юридичних осіб, розвиток операцій з цінними паперами, лізингових операцій, стимулювання підвищення капіталізації і стабільності банківської системи.
4. Нерозвиненість фондового ринку та низький рівень активності банків у роботі з цінними паперами.

5. Встановлення чинним законодавством України норм щодо виконання банками невластивих їм функцій контролюючих органів при здійсненні валютних операцій.
6. Відсутність чіткого й однозначно визначеного механізму надання банками інформації щодо протидії легалізації “брудних” грошей відповідним органам.
7. Відсутність сучасного конкурентного ринку охоронних послуг.

Для вирішення цих проблем потрібно передусім адаптувати вітчизняне банківське законодавство до законодавства ЄС. Процес адаптації передбачає проведення низки взаємопов’язаних правових, організаційних, соціально-економічних і наукових заходів, спрямованих на зближення законодавства України із сучасною європейською системою права шляхом проектування нового і внесення змін до чинного законодавства, які врахували б європейські стандарти, а також шляхом забезпечення неухильного дотримання оновленого законодавства [4–8].

На сьогодні спостерігається активне надходження іноземного капіталу до нашої банківської системи, метою якого є гармонізація українського законодавства із законодавством країн ЄС та отримання довгострокових дешевих інвестицій українською економікою.

Нині в Україні працюють 164 банки, в тому числі 27 за участю іноземного капіталу, що становить близько 13 %. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі усіх банків на 1 березня 2006 р. збільшилася до 24 % порівняно з 9,6 % на 1 січня 2005 р. [10].

Починаючи з 2005 р. в банківський сектор України прийшли такі гіганти, як австрійська група Raiffeisen International (яка придбала 93,5 % банку “Аваль”), французький BNP Paribas (володіє 51 % Укрсиббанку), італійський банк Banca Intesa (володіє 85,42 % Укрсоцбанку) та ін. Крім того, на українському ринку кредитування житла почав функціонувати перший спеціалізований банк ЗАТ “Міжнародний іпотечний банк” зі 100-відсотковим іноземним капіталом, засновником якого є фонд Western NIS Enterprise Fund (приватна американська корпорація).

В Україні функціонують такі іноземні банки та компанії, як Skandinaviska Enskilda Banken AB, Citygroup, ProCredit Holding,

Deutsche Bank AG, ING, Raiffeisen, Intesa DSI, BNP Paribas, BAT “Внешторгбанк” (Росія) та багато інших.

Головна перевага іноземних банків — невелика відсоткова маржа. Нині рівень маржі українських банків відповідає рівню банків Східної Європи — 5 %, тоді як маржа американських банків — близько 3,5 %, а німецьких — менше 1 %. Для вітчизняних банків з низьким обсягом активів зменшення різниці між вартістю кредитів і депозитів є не вигідним, а іноземні банки така позиція цілком задовольняє. Незначне підвищення депозитних ставок і відповідне зменшення кредитних з боку іноземних банків може просто знищити банківську систему України.

Треба зауважити, що така трансформація української банківської системи матиме негативні наслідки для розвитку реального сектору економіки на середньо- та довгострокову перспективу, національної грошово-кредитної, бюджетно-фіскальної та інвестиційної політики країни, адже у кредитуванні реального сектору української економіки іноземні банки надаватимуть перевагу галузям і виробництвам, де високі прибутки, низький ризик і розвиток яких не створює конкурентної загрози для іноземних підприємств. Стратегічні для економічної безпеки країни підприємства з невисокою кредитоспроможністю або не кредитуватимуть взагалі, або вони отримуватимуть кредити на жорстокіших умовах порівняно з тими, яким надавали кошти українські банки. Отже, орієнтовані на експорт велетні металургійної, хімічної, машинобудівної промисловості з національним капіталом можуть опинитися у складній фінансовій ситуації. Така політика прискорюватиме перетворення національної економіки на сировинний і екологічно шкідливий для України придаток економіки інших держав [7].

Отже, щоб запобігти втраті національної банківської системи, необхідно спрямувати капітал іноземних банків на інтенсифікацію інвестиційних процесів в Україні. Для цього потрібно законодавчо оформити обов’язковий мінімальний ліміт довгострокових інвестиційних вкладень у структурі кредитного портфеля іноземного банку, а також ввести пільги щодо переливу банківського капіталу зі сфери обігу у сферу довгострокового інвестування. Такі заходи забезпечать усунення банків з фінансового ринку України, що бажають лише заробляти гроші та виво-

зити їх за кордон і гарантують вкладення іноземного капіталу в інвестиційні процеси.

Література

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. № 2121-III.
2. Головин В. Авалю откроют глаза // Бізнес. — 2005. — № 35.
3. Грідчина М., Коломійченко Н. Чи прискорить інвестиційні процеси вихід іноземних банків на Фінансовий ринок України? // Персонал. — 2006. — № 1.
4. Дзюблюк О. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці // Вісн. НБУ. — 2005. — № 3.
5. Патрікац Л. Нові іпотечні технології — у новому банку // Вісн. НБУ. — 2005. — № 3.
6. Плисецкий Д. Е. Финансовая глобализация и национальная экономическая безопасность // Финансы и кредит. — 2004. — № 4 (142).
7. Савлук М. Банківська система — барометр економіки // Уряд. кур’єр. — 2005. — № 212.
8. Святненко А. Денаціоналізація банківської системи // Дзеркало тижня. — 2005. — № 557.
9. Сколотяний Ю. Приватизація Ощадбанку — як мінімум не справа найближчої перспективи // Дзеркало тижня. — 2005. — № 562.
10. Сугоняко О. Асоціація українських банків: 15 років діяльності // Вісн. НБУ. — 2005. — № 5.
11. Фабер С., Карчева Г. Фінансовий стан та основні проблеми діяльності банків у 2004 році // Вісн. НБУ. — 2005. — № 3.
12. Шангіна Л. Повідомлення про стан розрахунків за кредитом // Дзеркало тижня. — 2005. — № 561.
13. Юрчишин В. Про що ми не почули в промові Президента // Дзеркало тижня. — 2005. — № 561.

М. А. КОПНОВ

проф.

Відділення УАН, м. Київ

А. Н. АДЄЄВА

студентка

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Пропонується для ефективного розвитку сектору малого і середнього бізнесу організувати міжнародну взаємодію насамперед державних бізнес-структур за спеціальною програмою. Наводяться мета, завдання, основні напрями і механізми реалізації, ресурси і джерела фінансування, очікуваний результат і терміни реалізації, що прогнозуються.

Сучасний стан економіки і позитивні тенденції розвитку малого і середнього бізнесу в Україні вимагають підвищеної уваги до розробки і впровадження методів та інструментів, спрямованих на реальний розвиток цього сектору. З огляду на необхідність створення умов для активного зростання і розвитку компаній малого і середнього підприємництва в економіці України, для інтеграції економіки в ЄС і входження в СОТ, у період 2004–2006 рр. було проведено серію робочих зустрічей з фахівцями з проблем розвитку малого і середнього бізнесу.

Важливою умовою для ефективного розвитку сектору малого і середнього бізнесу (МСБ) є організація міжнародної взаємодії недержавних бізнес-структур зі своїми зарубіжними партнерами за такими напрямками:

- 1) інформаційний обмін за всім спектром питань, що цікавлять, для організації міжнародних бізнес-проектів;
- 2) пошук і реалізація механізмів залучення технологій та інвестицій;

- 3) пошук тренерів бізнесу і гарантія їхньої адекватності в реалізації міжнародних бізнес-проектів;
- 4) організація міжнародних бізнес-проектів. Створення умов і подальший супровід. Юридична та інформаційна підтримка, забезпечення безпеки.

Для реалізації цих заходів і посилення комунікативних функцій взаємодіючих сторін пропонується розглянути питання створення офіційних представництв Федерації розвитку малого і середнього бізнесу в Україні і відповідно подібної структури у відповідній країні ЄС.

Сьогодні, коли Україна вступила у новий етап економічного розвитку, можна розраховувати, що національна діаспора у країнах ЄС готова зробити свій внесок у рішення конкретних завдань з розвитку і зміцнення малого і середнього підприємництва. Чимало вчених, великих бізнесменів і підприємців, значний кадровий потенціал України, налагоджені шляхи і економічні зв'язки з фахівцями і можливість залучення зарубіжних високотехнологічних виробництв та інвестицій дають змогу вважати, що все це реальний міст для поглиблення міжнародних інтеграційних процесів.

Реалізація організаційного етапу взаємодії бізнесменів дозволила закласти принципові основи становлення і напрямів діяльності малого і середнього бізнесу. Впродовж 2004–2005 рр. для розвитку малого і середнього бізнесу авторами був проведений практичний аналіз стану сектору малого і середнього підприємництва України і можливості його адаптації до умов близького і далекого зарубіжжя. Головні висновки виконаної роботи такі:

1. На сьогодні створені або вже створюються сприятливі правові, соціально-економічні, фінансові умови, необхідні для здійснення підприємницької діяльності. Є абсолютне розуміння ролі держави в розвитку і підтримці малого і середнього підприємництва. Здійснюють певну діяльність державні інститути підтримки і розвитку підприємництва. Проте через певну віддаленість від реального масового сектору бізнесу робота цих інститутів поки що не ефективна. Немає реального неурядового провідника їх ідей і можливостей безпосередньо в масовий сектор малого і середнього підприємництва.

2. Є ряд неурядових організацій, які сприяють розвитку підприємництва і певних його галузей, що вже мають певний

взаємозв'язок із суб'єктами малого та середнього бізнесу, при цьому їх діяльність ґрунтується на політико-правовому лобюванні загальних інтересів підприємництва. Ця діяльність дуже важлива для формування загальнодержавної політики з питань економічного розвитку країни. Проте все ще зберігається відсутність взаємозв'язку неурядових структур з основною масою малого і середнього бізнесу. Причиною тому служить недостатність практичної участі неурядових організацій у вирішенні конкретних питань, пов'язаних зі специфікою того або іншого бізнесу, ідеями підприємців, організаційно-виробничою сферою. Немає дієвої неурядової авторитетної структури, яка б організувала взаємозв'язок з усім сектором.

3. Політика інноваційно-індустріального розвитку України не заперечує, а навіть припускає залучення передових зарубіжних технологій та інвестицій. Є багато зарубіжних інвесторів і бізнесменів, які володіють значним економічним потенціалом, готових до співпраці з малим і середнім бізнесом. Проте є низка причин, з яких ця співпраця повністю не реалізується. Основні з них такі: непоінформованість зарубіжних інвесторів і бізнесменів про державну підтримку розвитку сектору, про створені державою правові норми, преференції і пільги, тенденції ринку, про загальний стан і перспективи розвитку сектору малого і середнього підприємництва. Немає адекватного джерела інформації безпосередньо з бізнес-середовища.

4. Підприємці малого і середнього бізнесу України мають величезний потенціал в економіці, мають можливість для його інноваційного розвитку, але зараз є деякі основні стримуючі чинники.

Підприємці малої і середньої ланки через специфіку і зайнятість, в основній своїй масі, не мають достатньої і широкої інформації про практичну державну підтримку розвитку сектору, про створені державою правові норми, преференції і пільги, про тенденції ринку, про державні та недержавні інститути підтримки і розвитку сектору, про зарубіжних і вітчизняних інвесторів і бізнесменів, про порядок і правила організації та реалізації власних інноваційних та інших бізнес-проектів. Тобто немає адекватної неурядової структури, здатної надати їм таку інформацію, проконсультувати і надати дієву допомогу в здійсненні бізнес-діяльності.

5. Наявність певної недовіри до потенціалу та адекватності бізнесменів і як наслідок — відсутність реальних партнерів для здійснення бізнес-проектів. Немає авторитетної неурядової структури, здатної оцінити і відобразити реальний потенціал бізнесменів. Неорганізованість і хаотичність сектору малого і середнього бізнесу. Відсутність дієвої неурядової структури для консолідації сектору. Недостатність кваліфікованого кадрового ринку.

Відсутність достатніх фінансових коштів для залучення (найму) висококваліфікованих фахівців у сфері ведення бухгалтерського обліку і звітності, юридичної підтримки, служби безпеки підприємства.

Нестача кваліфікованих фахівців. Мала кількість спеціалізованих сучасних центрів підготовки підприємців.

Отже, можна зробити висновок про необхідність подальшої роботи з вирішення проблем, гальмуючих розвиток малого і середнього підприємництва. При цьому напрями подальшої роботи повинні бути системними, комплексними, скоординованими державними і недержавними інститутами розвитку сектору малого і середнього бізнесу, з урахуванням всіх слабких і сильних сторін поточного розвитку економіки і відмінностей ментальності вітчизняних і зарубіжних підприємців.

Головною метою пропонованої Програми є стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу і забезпечення цим сектором основи сталого зростання економіки. Досягнення поставленої мети припускає вирішення таких завдань:

1. Активізація потенціалу національної української діаспори у структурі ЄС в розвитку малого і середнього підприємництва.

2. Консалтингова і практична підтримка малого і середнього підприємництва у фінансово-господарській діяльності, полегшенні доступу до кредитних ресурсів, у досягненні максимальної ефективності у роботі з державними і недержавними інститутами підтримки малого і середнього підприємництва, в організації та просуванні інноваційних та інших бізнес-проектів, зокрема із залученням зарубіжних передових технологій та інвестицій. Розробка пакета пропозицій для уряду щодо вдосконалення і впорядкування норм чинного законодавства, регулюючого підприємницьку діяльність.

3. Сприяння в організації бізнес-проектів малого і середнього підприємництва.

4. Підвищення кваліфікації працівників малого і середнього підприємництва, культури ведення бізнесу.

Основними напрямками і механізмами реалізації пропонованої Програми слід вважати:

- активну пропаганду перспективності малого і середнього підприємництва всередині країни та за її межами;
- створення мережі інформаційно-аналітичних, консалтингових центрів і центрів підтримки підприємців;
- створення проектних груп для вирішення завдань організації, реалізації і супроводу проектів суб'єктів малого і середнього бізнесу;
- створення навчальних центрів і центрів підвищення кваліфікації підприємців.

У межах виконання першого напрямку реалізації Програми необхідно здійснювати:

- широку пропаганду перспектив малого і середнього бізнесу у вітчизняних і міжнародних суспільних і бізнес-колах;
- доведення до міжнародних бізнес-структур інформації щодо державної політики, спрямованої на посилення сектору малого і середнього підприємництва, існуючих преференцій і пільг у сфері малого і середнього бізнесу в Україні;
- співпраця із зарубіжними державними органами, ЗМІ, фінансовими і бізнес-колами суспільства;
- співпраця із зарубіжними неурядовими організаціями, діяльність яких спрямована на розвиток сектору малого і середнього бізнесу або на розвиток міжнародної інтеграційної співпраці;
- залучення іноземних інвестицій у сектор малого і середнього бізнесу в Україні, досягнення вигідніших умов інвестування;
- залучення передових, інноваційних зарубіжних технологій і матеріально-технічної бази в сектор малого і середнього підприємництва України;
- моніторинг і аналіз тенденцій світового сектору малого і середнього бізнесу, вироблення рекомендацій для уряду України і суб'єктів малого і середнього бізнесу;

- створення мережі філіалів розвитку малого і середнього бізнесу в усіх регіонах України для досягнення більшої ефективності та ергономічності діяльності;
- проведення міжнародних виставок, конференцій, презентацій, семінарів, ярмарків, конкурсів, рекламних акцій з питань малого і середнього підприємництва.

Основними видами діяльності в іншому напрямі інформаційно-аналітичних і консалтингових центрів є:

- постійний моніторинг, аналіз і прогнозування тенденцій розвитку сектору малого і середнього бізнесу, збирання доступної інформації безпосередньо від суб'єктів малого і середнього бізнесу;
- вироблення практичних рекомендацій і пропозицій за результатами ґрунтовного аналізу для міністерств і відомств України, потенційних інвесторів і суб'єктів малого і середнього бізнесу;
- інформаційно-аналітичне забезпечення суб'єктів малого і середнього бізнесу з адміністративних, виробничих і економічних питань, що цікавлять їх, пов'язаних зі специфікою бізнесу і маркетингу;
- створення обширної електронної інформаційно-аналітичної бази даних з усіх законодавчих актів, галузей економіки і виробництва, структур, правил і положень, що стосуються малого і середнього бізнесу, з регіональною мережею передавання даних для інтерактивного використання суб'єктами малого і середнього підприємництва;
- організація консолідованого взаємозв'язку суб'єктів малого і середнього бізнесу з міністерствами і відомствами України;
- пошук і надання інформації щодо зарубіжних і вітчизняних інноваційних та інших передових технологій і бізнес-пропозицій;
- ознайомлення і консультування суб'єктів малого і середнього бізнесу за державними програмами розвитку цього сектору;
- рекомендації для суб'єктів малого і середнього бізнесу щодо стратегічних напрямів індустріально-інноваційного розвитку України;

- організація регіональних конкурсів для пошуку найбільш перспективних для України інноваційних проектів з диверсифікації економіки із сировинної спрямованості на оброблювальну;
- організація регіональних конкурсів для детального аналізу і виявлення найбільш зацікавлених суб'єктів малого і середнього бізнесу, здатних реалізувати на практиці інноваційні проекти;
- орієнтація суб'єктів малого і середнього бізнесу на проекти перспективних секторів економіки України;
- консультування з питань порядку роботи з державними інститутами підтримки малого і середнього підприємництва, неурядовими організаціями для найбільш раціональної, вигідної та ергономічної реалізації проектів;
- пропаганда участі суб'єктів малого і середнього бізнесу в державних кластерних індустріально-промислових зонах, роз'яснення принципів їх роботи і призначення;
- інформування суб'єктів малого і середнього підприємництва про діяльність і програми кредитування вітчизняних та іноземних фінансових інститутів;
- консультування суб'єктів малого і середнього бізнесу щодо порядку роботи з банками, фондами, кредитними корпораціями (зокрема іноземними) для найбільш раціональної, вигідної та ергономічної реалізації проектів;
- проведення маркетингових досліджень і надання їх результатів суб'єктам малого і середнього бізнесу;
- розробка і підтримка необхідних для виконання завдань Програми Інтернет-сайтів;
- забезпечення суб'єктів малого і середнього бізнесу статистичною, аналітичною, нормативною, фінансовою, науково-технічною інформацією, не забороненою законодавством України;
- обґрунтування і вироблення рекомендацій для виведення бізнесу з тіньового сектору економіки України;
- висвітлення діяльності організованих структур для розвитку малого і середнього бізнесу і тенденцій розвитку всього сектору через ЗМІ, здійснення необхідної рекламної і видавничої діяльності.

Центри підтримки підприємництва в Україні організовуються для надання практичної допомоги суб'єктам малого і середнього підприємництва у фінансово-господарській діяльності, з правових питань, забезпечення безпеки бізнесменів, за принципом “одного вікна”. Такі централізовані майданчики дозволять істотно заощадити і раціонально використовувати обмежені засоби суб'єктів з постійного перебування в їх штаті бухгалтерів, аудиторів, юристів, фахівців СБ.

Основними видами діяльності центрів підтримки підприємств є надання послуг:

- з бухгалтерського обліку і звітності;
- оподаткування;
- правових питань і адвокатури;
- забезпечення безпеки бізнесу;
- організаційної і методичної допомоги в розвитку інфраструктури;
- економічних питань (сприяння в залученні пільгового кредитування у фондах, банках, МКО тощо);
- питань техніки безпеки, охорони праці, пожежної безпеки та ін.

При цьому послуги з бухгалтерського обліку та оподаткування надаватимуться централізовано досвідченими бухгалтерами, включаючи ведення бухгалтерської і податкової звітності.

Послуги з надання правових консультацій і адвокатури здійснюватимуться централізованою юридичною службою, групою кваліфікованих фахівців, які несуть повну матеріальну і моральну відповідальність за взяті на себе зобов'язання, що сприятиме максимальному зниженню невиробничих витрат суб'єктів малого підприємництва.

Послуги із забезпечення безпеки виявлятимуться централізовано досвідченими професійними фахівцями за активної взаємодії з органами правопорядку.

Центри, крім того, міститимуть бібліотеки, що мають фінансову і правову літературу, і Інтернет-центри, де суб'єкти малого підприємництва або клієнти можуть скористатися послугами Інтернету, Інтернет-каталогом ЦПП, замовити свої web-сайти.

При виконанні необхідного напрямку велика відповідальність покладається на проектні групи розвитку малого і середнього бізнесу, які у своїй роботі здійснюють такі основні заходи:

- допомога в організації, реалізації і супроводі проектів з малого і середнього бізнесу;
- допомога суб'єктам малого і середнього бізнесу у формуванні проектної документації;
- пошук і рекомендації перспективних бізнес-партнерів для реалізації проекту;
- пошук і рекомендації можливих джерел фінансування;
- допомога у складанні необхідної документації для інвесторів і кредиторів;
- допомога в залученні передових, інноваційних зарубіжних технологій і матеріально-технічної бази для реалізації проекту;
- сприяння в організації і просуванні інноваційних проектів в секторі малого і середнього бізнесу;
- ініціація і розробка власного проектного пакета з перспективних напрямів індустріально-інноваційного розвитку України і залучення до реалізації цих проектів найбільш зацікавлених суб'єктів малого і середнього бізнесу, виявлених інформаційно-аналітичним центром;
- вироблення рекомендацій щодо організації і ведення проекту, роботи з державними органами, фінансовими інститутами, зарубіжними партнерами;
- організація підпроектної взаємодії і співпраці суб'єктів малого і середнього бізнесу з науково-дослідними інститутами і науково-виробничими об'єднаннями України і зарубіжжя;
- організація інтеграції бізнес-проектів малого і середнього бізнесу в індустріальну кластерну систему України;
- вироблення рекомендацій щодо впровадження на підприємствах малого і середнього бізнесу міжнародних стандартів якості ISO 9001, 2000;
- організація і проведення зустрічей вітчизняних та іноземних підприємців — сторін, зацікавлених у реалізації спільних проектів;
- організація спільних проектів між суб'єктами малого і середнього бізнесу;
- організація проектної співпраці суб'єктів малого і середнього бізнесу з великими підприємствами і бізнес-структурами;

- сприяння суб'єктам малого і середнього бізнесу у створенні філіалів, представництв спільних підприємств;
- захист прав і представлення інтересів суб'єктів малого і середнього бізнесу в державних органах різних країн близького і далекого зарубіжжя, а також у взаємовідносинах з європейськими та іншими зарубіжними неурядовими структурами, установами, організаціями і підприємствами.

Рішенню четвертого напрямку сприятиме створення навчальних центрів і центрів підвищення кваліфікації підприємців. Ці центри створюються для виконання основних завдань навчання суб'єктів малого і середнього бізнесу:

- проведення семінарів, курсів, консультацій, лекцій з основ створення бізнесу, менеджменту, ведення бухгалтерського обліку і звітності, планування, маркетингу, кадрового добору, мотивації персоналу, створення умов згуртованості колективу, виробничої дисципліни, податкового законодавства, навичок поводження з оргтехнікою, інформаційних технологій, професійно-технічної освіти тощо;
- організація передавання досвіду між суб'єктами малого і середнього бізнесу;
- організація тісної взаємодії з державними структурами, неурядовими організаціями, комерційними установами, діяльність яких безпосередньо пов'язана з підвищенням кваліфікаційного рівня суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- організація взаємодії із зарубіжними навчальними центрами;
- підготовка висококваліфікованих фахівців;
- пропаганда, пошук і залучення працездатного, але не зайнятого населення до сектору малого і середнього бізнесу.

Фінансове забезпечення Програми розвитку малого і середнього бізнесу може здійснюватися за рахунок залучених коштів з місцевих бюджетів у межах асигнувань, натурних грантів, що щорічно передбачаються на зазначені цілі, державних коштів, а також самих підприємців, громадських організацій та інших не заборонених законодавством джерел.

У результаті реалізації Програми у 2006–2007 рр. передба-

чається:

- налагодити активну взаємодію з державними і недержавними інститутами підтримки сектору малого і середнього підприємництва у країнах ЄС;
- організувати інформаційно-аналітичні центри і центри підтримки підприємців у всіх регіонах України;
- налагодити співпрацю із зарубіжними організаціями і бізнес-партнерами у сфері розвитку малого і середнього підприємництва шляхом створення українського Центру міжнародної і міжнаціональної бізнес-співпраці в одному з міст країн ЄС.

Очікувані результати від реалізації Програми:

1. Пропонована структура стане ефективно діючою, такою, що самофінансується організацією, що має розгалужену мережу регіональних філіалів, оснащених сучасною матеріально-технічною базою і високопрофесійним кадровим складом.

2. Структура розробить дійові механізми, необхідні для розвитку сектору малого і середнього підприємництва, у тому числі з організації ефективної взаємодії з державними установами і неурядовими організаціями, фінансовими інститутами і джерелами інноваційних та інших технологій в країнах ЄС.

3. Механізми і структура стануть основою для стратегічного партнерства з урядом України і об'єднання значної частини суб'єктів малого і середнього підприємництва, великих компаній і холдингів України і певних країн ЄС.

In the publication is offered for effective development of sector of small and middle business to organize international cooperation above all things state businesses on the special program. A purpose over, tasks, basic directions and mechanisms, is brought realization, resources and sources financing, expected result and terms of realization, which are forecast.

Т. В. СЕМЕНЮК

канд. пед. наук, доц.

Бердичівський коледж МАУП

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ — ОСНОВНА ГАЛУЗЬ СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Висвітлюються напрями соціологічного дослідження щодо тенденцій глобалізації освіти та інноваційної діяльності навчальних закладів за модульно-розвивального та кредитно-модульного навчання.

XXI ст. відрізняється від XX тим, що саме на рубежі століть на першому плані відбувається процес глобалізації як неzapereчне свідчення того, що життєдіяльність суспільств та їх сфер (наука, економіка, культура, право, освіта тощо) не може бути ефективною без інтеграції до певного загалу — як континентального, так і міжконтинентального.

У центрі уваги світового співтовариства на сучасному етапі є вирішення основних проблем, викликаних суперечностями, з якими зіткнулась сучасна освіта. Це передусім суперечності між глобальним і локальним; універсальним та індивідуальним; традиціями та модернізмом; довго- і короткостроковими завданнями; між конкуренцією в досягненні успіхів і прагненням до рівних можливостей в освітній сфері; між надзвичайно інтенсивним збільшенням інформації та можливістю людини її засвоїти. Нарешті, завжди існує суперечність між духовним і матеріальним світом. Людство потребує морального ідеалу та моральних цінностей.

Вирішення зазначених проблем зумовлює постановку такого глобального завдання розвитку освіти у XXI ст.: надати можливість всім без винятку виявити свої таланти і весь свій творчий потенціал, що означає можливість для кожного реалізувати свої життєві плани. Для цього необхідно самому навчитись розуміти себе, активізуючи для цього внутрішні зусилля, основою яких є знання, роздуми, досвід.

В Україні, як і в інших країнах світу, реформування освіти потребує реалізації принципу безперервності, який є одним з провідних шляхів у впровадженні Державної національної програми “Освіта” (“Україна ХХІ століття”). Він відкриває можливість для постійного поглиблення загальноосвітньої та фахової підготовки, досягнення цілісності в навчанні та вихованні; перетворення набуття освіти у процес, що триває упродовж всього життя людини.

Процес формування системи безперервної освіти має у кожній країні свій специфічний характер. Однак найбільш загальні принципи побудови такої системи є спільними (глобальними), тому що вони продиктовані об’єктивними потребами розвитку цивілізації. До таких принципів належать [1]:

- орієнтація освітньої системи на людину, на її неповторну індивідуальність, на базові потреби, серед яких найважливішою є потреба у безперервному самовдосконаленні та самореалізації;
- широкий демократизм, спадкоємність всіх ступенів освітньої діяльності, доступність і відкритість будь-якого з них для кожного індивіда залежно від статі, соціального стану, національності, раси;
- гнучкість освітньої системи, її швидке реагування на освітні потреби, врахування особливостей інтересів, стилів і темпів навчання різними категоріями населення.

На освіту на початку ХХІ ст. найбільший вплив справляють такі фактори, як:

- зростання темпів науково-технічного прогресу;
- загострення конкурентної боротьби між країнами;
- глобалізація політики, економіки, культури;
- інформатизація світового співтовариства.

Упродовж ХХ ст. наукове уявлення щодо інноваційної діяльності було таке: кожне суспільство має свої ресурси, а тому є можливість для розвитку людської життєдіяльності насамперед через такі ресурси розвитку, як наука, техніка, культура та освіта. При цьому суспільна потреба в інноваційній діяльності загострюється тоді, коли починають прогнозувати і переживати дефіцит певного ресурсу (наприклад, аграрного — колективізації, виробництва — індустріалізації, техніки — літакобудування, машинобудування тощо). Отже, завжди треба не забувати про ресурси розвитку і джерела життєпроцвітання суспільства [1].

Соціальний інститут освіти, як і кожен інститут, виконує репродуктивну, комунікативну, владну, селективну, інтегративну, соціомобільну, господарську, стратифікаційну, продуктивну та інші функції (І. Гавриленко, О. Сکیدін). Проте специфіка вітакультурного утвердження освіти як соціального інституту полягає у переважанні низки основоположних функцій, що сконцентровані довкола соціалізації, комунікації і селекції, а також безперервної трансляції загальнолюдського досвіду від покоління до покоління [2].

Система суспільного виробництва в уявленні науковців зосереджена на продукуванні таких компонентів:

- людей як носіїв суспільного життя;
- агропродуктів, наявність яких забезпечує фізіологічний рівень задоволення потреб;
- виробництві речей як умови подальшої інтенсифікації виробництва людей та агропродуктів;
- продукуванні символічних систем, в яких відображається специфіка виробництва та спеціалізація діяльності соціальних груп і відносин між ними щодо виробництва;
- на підготовці та формуванні особистостей як генераторів чи рушійних сил визначення шляхів: а) модернізації; б) трансформації; в) реформації; г) революції щодо всіх сегментів суспільного виробництва [2; 3; 7].

У будь-якому разі багатосегментне суспільне виробництво може оптимально функціонувати за умови діалектичної взаємодії й відносної рівноваги традицій та інновацій у житті такого надскладного соціумного організму, як суспільство. Саме тому в розвитку останнього, як і його підсистем, доречно виокремити й розглядати стани та етапи сталого стабільного руху-поступу і бурхливо новаційного, непараметричного. Доречність кожного з них визначається або наявністю необхідних ресурсів стабільного розвитку, або втратою ресурсоемності, прогнозування дефіциту та пошуку шляхів компенсації цих втрат. Зазначене спонукає до артикуляції інноваційного етапу розвитку суспільства або його окремих підсистем, сфер [2; 3].

Науковцями накопичено досвід відстеження визрівання інноваційних фаз суспільного розвитку як у широкому, так і у вузькому розумінні. Проте отримані результати репрезентують як теоретичні здобутки свого часу, так і практичні наслідки їх

застосування. Процес глобалізації, зазначений на початку, надає інші параметри множині процесів, явищ, станів, які відрефлексовані науковцями. Тому відповідно до цього Артур Тойнбі зазначав, що час висуває нові потреби, згідно з якими функціонування соціальних інститутів повинно отримувати нові властивості, форми, зміст. Очевидно, що це стандартний варіант щодо спонукання науковців в їхніх пошуках наукових теорій, концепцій, понятійного апарату, призначеного для того, щоб адекватно відображати відповіді на виклики часу [1].

В освітянській сфері це щонайперше стосується:

- державної політики у сфері освіти та входження України в Європейський геокультурний простір;
- економічної ефективності освіти як сфери трансляції соціального досвіду від покоління до покоління та важливого сегмента національного культуротворення;
- напрямів, ступенів, рівнів і форм освітньої практики (навчання, підготовки, перепідготовки тощо);
- поетапного переведення національної системи освіти з екстенсивно-трансляційного, інформаційно-монологічного стану до інтенсивно-розвивального, вітакультурного, і в такий спосіб зміни традиційної освітньої моделі на інноваційну;
- наукове проектування й удосконалення вітакультурного змісту навчальних предметів і наукових дисциплін середньої, вищої і післядипломної освіти;
- створення сучасної матеріально-технічної, в тому числі комп'ютерної, бази і системи інноваційних програмово-методичних засобів (до них належать граф-схеми навчальних курсів, вітакультурні матриці розділів і тем, наукові проекти навчальних модулів, освітні сценарії, розвивальні підручники, освітні програми самореалізації особистості та ін.) [2; 3].

Отже, науковою проблемою є те, що раціонально невідрефлексовано: як усі вищезазначені зміни, навіть якщо вони стосуються окремого навчального закладу, відображаються на перебігу розвитку як окремих великих спільнот, так і на розмаїтті сфер чи сегментів. Тому методологема обстоюваного пошукування ґрунтується на такому концептному визначенні: інноваційна діяльність — це така система цілеспрямованого та керованого

вироблення і внесення змін нововведень до окремих аспектів чи сфер суспільного життя, що охоплює пізнання, проектування, впровадження та моніторинг нововведень на одному чи кількох результативних рівнях творення: а) предметів; б) соціальних технологій; в) організацій; г) нового типу людини. Вона є метадіяльністю, що діалектично поєднує теоретичну і дослідну, продуктивну і репродуктивну, творчу й регламентаційну, проектну й методичну види діяльності, що взаємозалежно збагачують соціальний простір як фундаментальну форму суспільного існування людей та необхідний ресурс.

Інноваційна діяльність організує та змістовно забезпечує процесний перебіг соціальних інновацій, суть яких полягає в інваріантному створенні, поширенні та реалізації суспільно корисних ініціатив, забезпечує якісні зміни в різних сферах життєдіяльності суспільства й спричинює раціональне використання наявних матеріальних, економічних, соціальних і духовних ресурсів. Зокрема, інноваційна діяльність у сфері освіти передбачає: а) зацікавлене ініціювання нововведення, або виявлення авторської ініціативи; б) дослідження умов реалізації нововведень або проведення експертизи пілотних проектів чи експериментальних програм; в) моделювання соціальних інновацій за реальних вітакультурних умов суспільного життя, або пропедевтичне засвоєння освітніх, педагогічних чи психодидактичних нововведень; г) створення інноваційних сегментів в окремих структурах соціосистеми, або апробацію освітніх нововведень; г) наукове обґрунтування доцільності та ефективності впровадження соціальної інновації, або збереження інноваційних процесів як сукупності позитивних розвинених змін у локалізованому соціумі; д) оргуправлінське поширення апробованих соціальних інновацій, або професійне засвоєння освітніх нововведень педагогічними та викладацькими колективами [4; 8; 9].

Проте, попри незначну кількість досліджень, має місце значний розрив між здобутками педагогічної теорії і реальним надбанням педагогічної практики.

Це пов'язано з тим, що для вітчизняного освітянства традиційно прийнятними є прикладні, локальні експерименти (психолого-педагогічні, навчальні та ін.), які здебільшого не торкаються основного змісту соціально-культурної діяльності школи. Однак прикладне експериментування сьогодні не може вивести

національну освіту з кризи. Очевидно, що існуюча модель класно-урочної системи є фундаментальною, але недостатньо ефективною. Тому конструктивне розгортання державотворчих процесів безпосередньо пов'язане з пошуками і впровадженням прогресивнішої моделі середньої та вищої освіти, що стане показником сталого розвитку суспільства.

Одним із шляхів вирішення суспільної проблемної ситуації є, на наш погляд, зміна методологічної парадигми розвитку національної освіти, що передбачає досягнення нового рівня експериментування — організацію фундаментальних соціально-психологічних досліджень. Передусім фундаментальних (або основоположних) щодо соціальної практики, зокрема освітньої, шкільної, а не тільки такої, що стосується педагогічної науки. Тоді предмет пізнання становитимуть як ідеалізовані моделі розвитку школи, так і плідна співпраця науковців з учителями-практиками, що організується на базі експериментальної школи, а результати досліджень сприятимуть розвитку освітньої практики і педагогічної науки.

При цьому дидактика покликана комплексно вирішити низку актуальних питань, які постають перед сучасною педагогічною практикою:

- проектування такого змісту навчання, що забезпечувало б його динамізм, гнучкість, гармонію шести основних пластів культурного досвіду (наука, культура, фізична та розумова діяльність, світогляд, мистецтво);
- створення умов для індивідуалізації завдань, змісту і форм педагогічної взаємодії;
- формування в учнів дієвих знань і розвиток на їх підґрунті умінь, норм і навичок суспільної діяльності;
- активізація соціальної позиції та самостійності учнів у навчанні;
- організація збалансованого перебігу навчальних, виховних та освітніх ритмів, які забезпечують сприятливі зовнішні і внутрішні умови для психосоціального зростання особистості вчителя і учня.

Серед напрямів концептуального вирішення зазначених завдань найбільш відомим у світі за останнє десятиліття є модульне навчання. Його теоретичні, технологічні та експериментальні засади розробляються і впроваджуються в коледжах і універси-

тетах США, країнах Західної Європи, у країнах Прибалтики, Росії, України. В Україні з 1994 р. експериментально впроваджується модель модульно-розвивального навчання (за А. В. Фурманом).

Класно-урочна і модульно-розвивальна системи сутнісно відрізняються цілями і завданнями, мають якісно відмінне програмно-методичне забезпечення. Складовими першої є навчальний план школи, розклад уроків, навчальні програми, тематичний план курсу, план-конспект уроків, традиційні підручники і методичні посібники.

Для реалізації цілей і завдань модульно-розвивального навчання цього недостатньо. Необхідна розробка проблемно-модульних навчальних програм та інших організаційно-технологічних засобів, таких як модульний розклад занять та їх графік на півріччя, 20–30-хвилинні заняття, чітка послідовність семи-восьми етапів навчального модуля тощо. При цьому створення проблемно-модульних навчальних програм розпочинається з проектної діяльності педагогів щодо розробки граф-схем навчальних курсів, що є інноваційним варіантом календарно-тематичного планування педагогічної діяльності вчителя і учня. Саме ці граф-схеми покликані повністю змінити зміст взаємодії учасників навчання, забезпечуючи позитивне ставлення учня до освітньої співпраці. Крім того, вони сприяють домінуванню психолого-педагогічного змісту над навчально-предметним, формують в учнів такі особистісні риси, як самостійність та ініціативність думок і дій.

Націю, на думку А. В. Фурмана, консолідують три соціальних інститути — держава, вища школа і церква. Своєрідним знаменником зазначеної триєдності є національна ментальність, що пронизує самі підвалини соціального життя громадян. Так само і у сфері освіти зміст і характер освітньої діяльності залежать, з одного боку, від ментального потенціалу суспільства загалом, з іншого — від пріоритетів культурного простору кожного навчального закладу зокрема. Останній має відтворювати в наступному поколінні кращі соціально-культурні традиції нації, моральні норми, світоглядні цінності, а не завантажувати психіку молодого покоління лише інформаційними знаннями, що з часом забуваються, оскільки не відпрацьовані у свідомості на рівні ліміту (норм) і не реалізовані на практиці життя.

За модульно-розвивального способу співпраці (викладач — студент, учитель — учень), а саме у процесі самовпливу, відбувається формування гуманних форм ментальності. Формуються освітні вчинкові дії, які відображають невіддільність почуттів від діяльності, думок від емоцій, знань, норм від практичної роботи.

Під час ціннісно-індивідуального самовпливу реалізується освітній процес як світоглядно-вартісна форма ментального зростання учня чи студента. У процесуальному плані це явище функціонує паралельно із навчальним і виховним циклами. Оптимальні психодидактичні умови взаємозалежного перебігу цих процесів як різних соціокультурних ритмів розвивальної взаємодії описує “теоретична модель повного функціонального циклу навчального модуля”. Остання передбачає часове домінування навчального циклу (актуалізує інформаційно-пізнавальний потенціал учнів як суб’єктів) щодо виховного (характеризує нормативно-регуляційний розвиток їх як особистостей), а перших двох стосовно освітнього (відповідає за соціально-культурно-вартісний досвід індивідуальності кожного в цілому). Стадійне функціонування зазначених ритмів теоретично обґрунтоване А. В. Фурманом, конкретизоване під час наукового проектування нормативного психолого-педагогічного змісту навчального модуля [6–8] і практично реалізується за законами поступального розгортання психомистецького дійства, що має окрему технологію безперервної розвивальної взаємодії вчителя і учнів до кожного етапу [6; 8–10].

Освітній процес за інноваційних умов навчання стимулює учнівське (студентське) навчання, що розвиває їхню ціннісно-смыслову сферу, тобто систему вартостей і ціннісних поглядів, що втілюється у смислах, які є супутниками суспільної поведінки, діяльності й вчинків загалом. Адже “система цінностей — та ланка, яка об’єднує суспільство та особистість, включаючи її до системи соціальних відносин”.

У наукових працях пропонуються два основних підходи до розуміння психологічної природи індивідуальних цінностей. Перший обґрунтовує вартості як абстрактні ідеї уявлення, переконання, думки, які не мають самостійної спонукальної сили; другий обстоює ідею, що індивідуальні цінності — це різновид соціальних установок чи інтересів. Наша позиція виявляється в тому, що вартості за інноваційного навчання є абстрактними

ідеями, ідеалами, прагненнями, які функціонують у свідомості учасників під час розгортання процедури духовно-естетичного самотворення, з одного боку, а з іншого — вони обстоюються ними та реалізуються в житті у процесі безпосереднього спілкування. Тому у системі модульно-розвивальної освіти цінності мають також спонукальну силу, оскільки спричиняють динаміку психічних новоутворень принаймні за двома ланцюжками: “потреби — установка — поведінка” та “мотиви — мета — умови досягнення мети — власне нормативна діяльність — дії — операції — результат”. Після проходження циклу обстоювання вартостей налагоджується перебіг процесів їх реалізації та привласнення внаслідок цілеспрямованого самовпливу, який виявляється в тій чи іншій освітній вчинковій дії.

“Залежно від теоретичного підходу найзагальніше поняття аксіологічного змісту — благо, найуніверсальніша характеристика — краса (в естетиці), найбільша моральна цінність — добро (в етиці); у теорії пізнання — істина, у політиці — вітальність (життя індивіда). Фройдисти головною цінністю вважають насолоду, біхевіористи — адаптацію, гуманістичні психологи на верхній щабель ціннісної ієрархії ставлять людину, її життєве щастя”. Останній погляд виглядає як найприйнятніший для розуміння аксіогенезу наступниками за модульно-розвивальної системи [8].

Аксіопсихологічними завданнями освітнього процесу в інноваційному навчанні є такі: 1) розвинути індивідуалістичну ціннісно-смислову сферу свідомості учнів (студентів); 2) узгодити останню з ментальним досвідом нації, групи, людини та вітакультурними світоглядними орієнтирами (добро, краса, незалежність, життя, здоров’я, праця, добробут, екологія); 3) сприяти її реалізації через самовплив кожного, котрий втілюється в індивідуальну вчинкову активність професійного вдосконалення себе, соціонаслідування та культуротворення довілля [5–7].

Все це краще готує особистість до життя, допомагає їй внутрішньо збагнути в гармонії й нескінченності важливі пласти соціально-культурного досвіду нації та людства.

У перспективі об’єктом дослідження є глобалізація та інноваційна діяльність в усіх закладах освіти різних рівнів, а його предметом — суб’єкти, відносини між ними, механізми реаліза-

ції цієї діяльності, умови досягнення ефективності, соціальні технології у просторі європейської освіти.

Література

1. *Гавриленко І. М., Скідін О. Л.* Соціологія освіти: Навч. посіб. — Запоріжжя: ЕТТА-ПРЕС, 1998.
2. *Лукашевич М. П., Туленков М. В.* Спеціальні та галузеві соціологічні теорії: Навч. посіб. — 2-ге вид., допов. і випр. — К.: МАУП, 2004. — 464 с.
3. *Огнев'юк В. О.* Середня освіта в Україні: проблеми, пошуки та перспективи розвитку // *Освіта і управління.* — 1998. — Т. 1, № 4. — С. 7–11.
4. *Погорілий О. І.* Соціологічна думка ХХ століття: Навч. посіб. — К.: Либідь, 1996.
5. *Семенюк Т. В.* Інноваційний пошук в освітньому просторі // *Педагогічна Житомирщина.* — 2001. — № 2. — С. 5–9.
6. *Семенюк Т. В.* Професійна підготовка майбутнього вчителя до педагогічної діяльності: Моногр. — Житомир: ЖДПУ, 2003. — 192 с.
7. *Сковин Е. В.* Объединение школьных модулей. — М., 1992. — 86 с.
8. *Фурман А. В.* Модульно-розвивальне навчання: принципи, умови, забезпечення: Моногр. — К.: Правда Ярославичів, 1997. — 340 с.
9. *Циба В. Т.* Соціалізація особистості: формування рис характеру // *Наук. праці МАУП / Ред. кол. М. Ф. Головатий та ін.* — К.: МАУП, 2002. — Вип. 4: Соціально-психологічні проблеми вдосконалення управлінської діяльності.
10. *Юцявичене П. Я.* Принципы модульного обучения // *Сов. педагогика.* — 1990. — № 1. — С. 56–60.
11. *Owens C.* The Module in “Universities Quarterly” // *Universities Quarterly, Higher Education and Society.* — Vol. 25, № 1. — P. 20–27.

О. І. ДІКАРЄВ

доц.

А. О. ДІДЕНКО

проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ТРАНСКОРДОННИЙ ПРОСТІР У МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

На початку нового тисячоліття в суспільному житті Європи виникло багато питань, на які нелегко знайти відповідь. Загальна еволюція економічного, політико-правового й соціально-культурного середовища передбачає зміни ідей та уявлень з проблем міжнародного бізнесу, бо поступовий розвиток суспільства є невіддільним від еволюції практики економічного життя народів на міжнародних ринках, від тих проблем і рішень, які безпосередньо стосуються добробуту людей. І хоча країни ЄС проходять детально розроблену та контрольовану поетапну інтеграцію в єдиний простір на основі принципу всебічної конвергенції, все ж у генезі єдиного західноєвропейського простору доводиться постійно застосовувати більш складні форми регулювання — від митно-тарифної до валютно-кредитної, політичної та регіональної. У свою чергу, реалізація концепції єдиного внутрішнього ринку потребує чимало уваги до регіонального виміру. Є ймовірність, що збільшення держав — членів ЄС призведе до зростання ролі поліархічної моделі міжрегіональних відносин. Тобто синергетика інтеграції з процесами децентралізації та регіоналізації спричинить зростання структурно-організаційного розмаїття субрегіональних і регіональних акторів зі своїми власними інтересами. Керування процесами ускладнюватиметься.

На концептуальному рівні позиція авторів полягає в тому, що інтеграцію в європейські структури не можна розглядати, як

це часто має місце в політичних колах нашої держави, передумовою подолання економічної кризи. Навпаки, виходимо з того, що тільки через вирішення нинішніх проблем національної економіки Україна здатна поступово зблизитися з ЄС, реалізувати вимоги Євросоюзу, пристосуватися до його критеріїв. Існуючі на цій ниві політичні ілюзії можуть тільки стримати час розв'язання цієї проблеми. Важливу роль тут покликане відіграти постійно розширюване за масштабами, якістю і формами включення України, її економічних суб'єктів господарювання до співробітництва у межах євро регіонів, кластерів та інших форм організованого економічного простору.

Для розуміння цього процесу необхідно вибрати певну, вже напрацьовану парадигму. Одну з таких запропонувала американська дослідниця С'юзен Стрендж у своїй праці "Політична економіка й міжнародні відносини". Вона вважає, що для економістів поняття ефективності при створенні багатства, максимізації вигод й мінімізації витрат, вираховані виключно в економічних термінах, все ще є головним критерієм доброї політики на національному чи глобальному рівнях. Тільки економісти-практики, маркетологи, які вивчають проблеми управління в тісному поєднанні з реаліями політичного середовища міжнародного бізнесу, рішуче вийшли за межі критерію — максимізації прибутку на рівні підприємства й звернулися до плюралістичнішої "політекономічної" форми аналізу [1].

Головним доказом такого підходу є наслідки першого потоку наукових напрацювань з урахуванням початкової інтеграційної практики. Результатом стало усвідомлення того, що причини нерівності регіонального розвитку, зокрема через активне прикордонне співробітництво, не слід зводити тільки до економічних чинників.

Усе це підготувало практичне підґрунтя для поширення ідей "чистої теорії фінансування місцевого розвитку" американського дослідника Ц. Тібута [2] (яка широко використовується та цитується до цього часу) та поляризованого розвитку шведського дослідника Г. Мюрдаля. Втім і його дослідження причин відмінності в розвитку економічного ядра та периферії наприкінці 50-х років підтвердили необхідність комплексного підходу до розвитку регіонів і виходу за межі вузького економічного мислення. Саме шведські вчені встановили, що в розвинених ре-

гіонах дифузія інновацій здійснюється в різних напрямках за горизонталлю міжрегіональних зв'язків. Згідно з їхньою теорією стимулюють таку динаміку корпорації та центри, які мають регіональні філії. При цьому в депресивних регіонах нововведення поширюються тільки “згори”, тобто від центру до периферії [3]. Передові регіони є своєрідним зразком, виконуючи місію ініціювання сучасних стратегій локального розвитку. Таким чином, мета залишається і у такому разі тією ж — не допустити повторення помилок міжвоєнного періоду.

Дуже важливим концептуальним елементом розглядаємо доцільність врахування того, що регіональна інтеграція є наступним перспективним кроком після інтеграції внутрішньонаціональної. Це положення стало ключовим у теорії неофункціоналізму. Відтак, з'явилася наукова доктрина, за якою оптимальна інтеграція можлива тільки в тому разі, якщо йдеться про об'єднання держав із інтегрованою внутрішньою системою та інститутами влади. Неофункціоналізм розглядає політику лише як одну з життєвих сфер, де повинні відбуватися процеси адаптації. Це трактування природності інтеграційних процесів було визнано на початку інтеграційного процесу в Європі [4]. Однак його популярність зростала чи падала залежно від стану в ЄЕС, а потім в ЄС.

Друга хвиля концептуального забезпечення регіоналістики припадає на 60–70-ті роки. Її основним лейтмотивом стає осмислення загальних методологічних критеріїв. Світове наукове товариство ретельно вивчає статус регіонів, їх типологію. Теорія регіоналізму отримує локально-урбаністичне спрямування. Саме в 60-ті роки в управлінні процесами інтеграції було використано ідеї Г. Мюрдала щодо розвитку інфраструктури та покращення соціальних умов у регіонах. При цьому акцент знову робиться на можливості промислових центрів стимулювати імпульси для розвитку периферії. Таким чином, уявлення щодо мети та методів стимулювання воднораз ускладнюється та поглиблюється, але зберігає базові складові.

Адаптація і розвиток ідей шведської політичної думки у країнах Західної Європи (ЗЄ) відбувалися за різними сценаріями. Франція, наприклад, стала лідером у розробці соціальних аспектів регіонального розвитку. З цих причин регіональна політика Франції була сформована як самостійний напрям державної

політики. За часів президентства Ш. де Голя вона стає частиною державних планів соціально-економічного розвитку. Французький спеціаліст з регіонального розвитку Ф. Перру пов'язує успіх застосування полюсів зростання з плануванням і програмуванням їх введення, утворенням гомогенних ансамблів суб'єктів господарської діяльності та формуванням особливих полів соціально-психологічної напруженості [5, 307]. Значну увагу французькі політологи приділили політичним інструментам управління регіонами. Французька політична наука (Ж. Бурдо, Ж. Ведель, А. Орну, М. Дюверже) сприяла розвитку теорії інститутів. У 70-х роках політолог М. Дюверже розробив на основі структуралістського підходу якісно нове поняття інституту. Французький вчений пояснював політику інститутів через зрозумілі всім моделі людських відносин [6, 64]. Цей підхід дав йому можливість виокремити такі елементи в понятті інституту: структуру й переконання, колективні уявлення. На основі цієї теорії склалася французька інституалістична концепція держави, яка є гнучкішою порівняно з юридичною і могла забезпечити гармонізацію інтересів регіонів Франції з інтересами загальноєвропейської інтеграції.

У Фінляндії з подання аналітиків сприяли розвитку соціальної сфери не на рівні регіону, а на рівні селища. Таким чином, у цій країні маємо справу з інтеграцією за принципом “знизу”.

Специфіку норвезького підходу до інтеграції в Західній Європі було закладено у відомій концепції “планування саморозвитку регіону” вченого Х. Тайгена, яка опиралась на ідеї захисту місцевого виробника та меншин Півночі [7]. Б. Оддбйорн продовжив наукові традиції Х. Тайгена в дослідженні локальних проблем у глобальному контексті [8].

В Австрії, де вважали національні політико-культурні особливості надто важливими стимулами підприємництва, політичні сили і державні лідери дуже активно сприяли розвитку інфраструктури відповідних інститутів, що мали на меті завершене формування і розвиток позитивних якостей політичної культури [9]. Врешті, в цій країні здійснився ефект тривалої підготовки до вступу в інтеграційні об'єднання.

Специфічною є концепція англійських учених щодо регіонального розвитку. Значний внесок у розвиток регіоналістики як науки зробив англійський економіст А. Дж. Браун. Для його

практичної та теоретичної діяльності було характерне поєднання політичної виваженості та економічної обґрунтованості [10]. Саме за його традицією англійські політологи в особі Б. Баррі розробили концепцію “економічного типу” державної влади, яка здійснюється шляхом погроз та обіцянок. Відносини влади в суспільстві Б. Баррі розглядає в поняттях виграшу та втрат [6, 57]. Ця наукова теорія сприяла урядові Великобританії у виробленні мети інтеграції в Західній Європі, а саме досягненню максимумів вигод з мінімальними затратами. Англійський політолог Д. Кевеней, досліджуючи специфіку великобританського лідерства, дійшов висновків, що реалізація особистих здібностей лідера у Великобританії цілком залежить від традиційних інститутів. Шлях “нагору” є можливим лише в межах належності традиційним колам і партіям [11, 56]. Ця концепція пояснює специфіку егоспрямованості регіональної політики Великобританії в Західній Європі.

Проте автори поділяють позицію шотландця М. Дансона, який вивчав проблему інтеграції Шотландії як складової Великобританії в ЄС. Цей автор підтримує участь Великобританії в ЄС, проте вважає, що регіональна політика як Великобританії, так і ЄС не повною мірою враховує саме історичні, традиціоналістичні особливості регіонів. Під традиціоналізмом учений розуміє найбільш атрактивні і дієздатні політичні та економічні можливості периферії. Він аргументовано доводить, що Шотландії більше відповідають такі заходи ЄС, як передавання технологічних інновацій, відкритий доступ до інформаційних потоків, освітніх можливостей ЗЄ, а не діяльність структурного фонду ЄС, який фінансує програми народжуваності та екології. Дослідник переконаний, що правильний місцевий менеджмент інноваційними технологіями ЄС допоможе покращити добробут та вплинути на стабілізацію демографічних показників відповідно до певних планів [12, 221].

У Західній Німеччині політологи здебільше дотримувалися традиційного філософсько-антропологічного підходу в аналізі проблем інтеграції (Х. Кун, Е. Форетхофф, Е. Хіппель, А. Гелен) [13]. По суті, ідеї цих учених зводяться до вимог “вольового” державного адміністрування, яке висувається консервативними академічними та політичними колами Німеччини. Ці ідеї “нового Левіафана” спрямовані на утвердження провідного положен-

ня Німеччини в інтеграційних процесах. Ця ж ідея лежить в основі моделі оптимальної регіоналізації ФРН в ЗЄ Лукаса (1988 р.), Брьохтера (1994 р.), Крігера — Бодена (1995 р.) [14, 2].

З урахуванням наукових розробок в ЗЄ постійно еволюціонує процес гармонізації політичних взаємовідносин на засадах розробки і здійснення спільної регіональної політики. У такому контексті формувався затверджений у 1965 р. й чинний з того часу Договір про створення Комісії європейських співтовариств і Ради європейських співтовариств. Важливим розділом Акта став договір про співпрацю у сфері зовнішньої політики. Можна стверджувати, що відповідні складові Маастрихтських угод формувалися досить тривалий час.

Політологічні доктрини, які пояснювали інтеграційні процеси в ЗЄ до створення ЄС, мали тісну кореляцію з економічними концепціями розвитку регіонів. У найбільш виразній формі ця взаємозалежність різних сфер життя відображена представником неофункціоналістської теорії американським політологом Е. Хаасом. Він розробив або частково вдосконалив модель національної інтеграції, яка передбачає злиття етнічних угруповань у більші організовані та раціоналізовані об'єднання як результат розвитку технологій, поділу праці, утворення єдиних освітніх стандартів. Така модель саме і була покладена в основу регіональної інтеграції в ЗЄ [15].

Після Люксембурзького компромісу 1966 р., на підставі якого національні уряди сконцентрували всю владу ЄС у власних руках, а тим більше після війни 1973 р. на Близькому Сході, поняття “інтеграція” в його варіанті, представленому неофункціоналістською доктриною, тривалий час не вживалося в науковому дискурсі. Методичною помилкою неофункціоналістів на той час вважалася недооцінка ступеня соціокультурної різниці в поглядах національних еліт країн ЗЄ на створення єдиного економічного та політичного простору ЄС.

Починаючи із 70-х років розгортається третя хвиля концептуальних пошуків, яка характеризується новою якістю, досягнутою за рахунок повнішого включення глобальної бази знань. Але мета аналітичних зусиль залишається незмінною — теоретичне забезпечення і практичне сприяння будівництву загальноєвропейського регіонального простору з мінімізацією конфліктності. У цей період виникли нові регіональні складові:

регіони та наддержавні утворення, регіони та інфрадержавні відносини, регіони та регіоналізми — націоналізми. Головна мета досліджень науки про регіони в цей період знову визначається інтеграційною практикою — пошук бази для нового, так званого другого рівня інтеграції.

Саме із 70-х років у світовій політичній думці тематика регіонів отримує інституціолізований статус. Насамперед науковці чітко визначають предмет досліджень і пошук якомога адекватнішого наукового інструментарію. Розуміння регіоналістики як теорії відносин між регіонами знову зазнало змін під впливом практичних реалій. Саме тоді у світовій політології поступово модифікуються уявлення про неї як про дисципліну, що займається вивченням становлення регіональних колективів, соціумів і процесів у світовій політиці та міжнародних відносинах. Виникла дуже важлива теза про колективні регіональні об'єднання як цілковито нове явище значно вищого порядку порівняно з довоєнним періодом. Наприклад, французький вчений Р. Жендарм вважав, що в повоєнні часи розвиток інтеграційних процесів супроводжувався суттєвим розвитком спеціальної “теорії прикордонних регіонів”. Тобто він визнавав, що практика знову випереджала наукові розробки на ниві регіоналістики. Розвиток такої регіональної співпраці трактується цим дослідником як “прикордонна інтеграція” та “взаємне проникнення з метою утворення нової структури” [16].

Важливим досягненням науковців стало визначення дефініцій. Зокрема, було внесено певну ясність щодо того, що таке, зокрема, європейський регіон, який механізм його функціонування є оптимальним тощо. У сучасній практиці країн ЄС регіон трактується як територія держави, яка представляє собою єдність з географічної точки зору та спільноту, де є спадковість, загальні цінності та бажання населення зберігати і розвивати свою історичну самобутність з метою стимулювання культурного, економічного, соціального стабільного розвитку.

Проте практика єврорегіональної співпраці виявляється щораз більш різноманітною та повною суперечностей, що штовхає науковців до модифікації своїх підходів, оцінок і висновків. Нам у цьому зв'язку важко погодитися з Д. Ружменом, коли він дає проблематичне визначення транскордонного регіону як географічного та історичного феномена, потенційний розвиток яко-

го в економічній сфері та у забезпеченні прав етнічних груп припиняється суверенітетом урядів по обидва боки кордону. Навести його тут нас спонукає факт подання цієї дефініції у “Підручнику прикордонної співпраці для регіональних та місцевих влад в Європі” як зразкового [17].

Вже від теорії до практики йшло розуміння того, що без загальноєвропейського механізму регіонального устрою неможливе повноцінне функціонування конкретного регіону. Автори згодні з тими дослідниками політики ЄС щодо регіонів, які висловлюють переконаність у тому, що співробітництво між територіальними спільнотами та органами влади за межами кордонів держав є не тільки закономірним наслідком активних зусиль саме акторів, а й яскравим прикладом підтримки з боку європейських інститутів. Зокрема, нам дуже імпонує теза, що “співробітництво у прикордонних регіонах завжди розглядалося Європейською конференцією міністрів з питань регіонального планування як модель регіонального співробітництва на європейському рівні”, яку слід запроваджувати у політичну та економічну практику [18].

Те ж саме можна віднести і до ідеї формування цілісного регіонального простору, який охопив би країни Західної Європи та ЦСЄ. Впливовий член Європейської комісії М. Монті подає низку аргументів на користь висновку про те, що для розвитку загальноєвропейського ринку та запровадження справді пропорційного регіонального принципу в ЄС необхідно зменшити формальності до мінімуму через залучення і втілення поняття єдиного простору [19, 8]. Закономірною є концепція, автори якої на підставі переконливих аргументів доводять, що це явище і відповідний процес є одночасно оформленням наднаціональної держави і міжнародного режиму. Для кращого розуміння тут слід умовно зіставити нинішній ЄС з національною державою. Це майже безумовно дозволяє одночасно спиратися в дослідженні на модель національної інтеграції та категорії науки про міжнародні відносини. Застосування нами цієї концепції власних режимів справді дає можливість дати точнішу картину політично-правового та економічного процесів на всіх рівнях ЄС.

Щодо прогнозів можливих соціокультурних змін регіональної політики, то вони у політичній думці зазвичай будуються на фундаментальних засадах культурної теорії, в основі якої ле-

жить припущення, що прибічники різних способів життя не можуть чекати від інтеграції однакових результатів. Такий підхід притаманний представникам і прибічникам культурницьких позицій. Можливість їх застосування до процесів ЄС розглядається і враховується багатьма європейськими дослідниками. Враховуємо це і ми, прихильники тези, що інституційна система ЄС поєднує різні форми організації, кожній з яких відповідає певний спосіб життя. Тут, щоправда, важливо враховувати положення американських дослідників, що порушення балансу способів життя може не тільки змінити структуру ЄС, а й за певних умов зруйнувати її.

Як і в інших випадках, практичний дисбаланс постійно підштовхує вчених до нових концептуальних пошуків. Та й загалом вважаємо, що суперечлива практика наприкінці ХХ ст. спричинила нову хвилю ренесансу регіоналістики в Європі. Навіть у Російській Федерації, де так звана офіційна політична думка сприймає європейську інтеграцію щонайменше стримано, помітили “гуманізацію” зарубіжної регіоналістики. Адже дедалі помітніше головним предметом цієї дисципліни стає саме людина.

Важко тут заперечувати, що утворення єдиної європейської регіональної зони покликане сприяти інтересам громадян. Про це, зокрема, писав і французький історик Ф. Бродель у своїх дослідженнях матеріальних аспектів цивілізації у просторових вимірах. Одним з перших він заговорив не про світ, а світи, а також про комплексність, взаємозалежність і конкуренцію цих світів, під якими він насамперед розуміє економічні реальності. За Ф. Броделем, “світ — економіка” є частиною Всесвіту. Для нього економіка — самостійний терен планети, здатний загалом бути самодостатнім, такий, якому його внутрішні зв’язки й обміни надають певної органічної єдності [20]. Філософію світів — економік, на погляд багатьох політиків ЄС, найбільш виразно моделюють єврорегіони.

Загалом же концептуально дослідницька структура сучасної регіоналістики містить сукупність певних позицій і складових. Серед них уточнення ролі і перспектив політичних акторів, зокрема партій, груп, інститутів, а також спеціалізованих органів, включаючи Європейську Регіональну Асамблею (АРЄ); системне осмислення явищ регіонального суспільного життя як на рів-

ні аналізу конкретних подій, так і теоретичного узагальнення (доктрина “периферійних полюсів”, теорії “регіональних ядер” та співробітництво між прикордонними регіонами за типом “Піренейського міні — ЄС”, який складається із семи регіонів Іспанії та Франції; вибір інструментарію та системи, шкали, типології оцінювання явищ, процесів, пов’язаних з регіональним будівництвом і регіональними структурами, наприклад, великих європейських регіональних політичних чи економічних утворень, на взірець Атлантичної асоціації торгово-промислових палат, ефективність діяльності якої підтверджується суттєвими сприянням будівництву швидкісних магістралей; узгодження матеріалів, положень і висновків академічного та практичного характеру.

Складність проблем підвищує інтерес учених до їх публічного обговорення на міжнародних форумах. Країни ЦСЄ, на відміну від України, одразу ж після “бархатних революцій” 1989 р. включилися в таку діяльність як на науковому, так і практичному рівні. Так, на зустрічі у Котбусі 10 червня 1991 р. взяли участь представники місцевих органів самоуправління із прикордонних регіонів Польщі та Чехословаччини. Завдяки цьому їм вдалося заручитися підтримкою членами ЄС ідеї активізації прикордонного співробітництва між країнами Західної Європи та ЦСЄ [21]. Відтак, прийнята через рік керівниками Вишеградської групи декларація про сприяння прикордонному співробітництву в межах групи містила реальну перспективу повноправного включення у загальноєвропейський процес. Цій ідеї слугувало й створення Асоціації вільної торгівлі країн Центральної Європи (ЦЄАВТ) переважно з метою посиленої підготовки до оформлення повноправного членства в ЄС. Що було й зроблено.

Суперечності щодо розширення суттєво позначилися на позиції зарубіжної політичної думки. Де-факто Європа нею вже не подається як нейтральне географічне поняття. Здебільше вона діє як своєрідний політичний, ідеологічний і навіть цивілізаційний фантом. Наголошується, що за місце в такому варіанті Європи якраз і йдеться боротьба. В цьому контексті розглядаємо тезу одного з вітчизняних політологів, що сучасний рівень науки дає можливість сформулювати гуманістичну концепцію межої комунікативності, заснованої на мистецтві використання “географічного розуму” для вирішення глобальних і регіональ-

них геополітичних проблем. Інша ключова ідея подається так: у маргінальних процесах прикордоння народжується нова епоха [22].

На думку авторів, складнощі її походження підвищують значущість наукового забезпечення. Тим часом реакція політиків на відповідні наукові дослідження регіоналістів у межах ЄС традиційно буває і стриманою, і зваженою, і обережною. Однак вона ніколи не набуває ознак упередженого заперечення на принципах ідеологізмів. Наслідком саме наукових розробок і рекомендацій, спрямованих на забезпечення стабільного розвитку ЄС, стало те, що із середини 90-х років соціальна політика Євросоюзу дедалі очевидніше характеризується переміщенням акценту в політиці соціальної солідарності з пасивних елементів на активні. Тобто пасивні програми соціального захисту (допомога по безробіттю, програми дострокового виходу на пенсію) поетапно обмежувалися, а активні (професійна підготовка, дотації підприємцям) отримували всіляку підтримку. Пропорційність активного та пасивного елементів у країнах ЄС суттєво розрізняється. Враховується і досвід Швеції, де поширені активні програми (на них припадає 54 % державних витрат), і країн з менш вираженими соціальними аспектами економічної політики.

Аналізуючи наукові розробки зарубіжних вчених та інтеграційну практику, доходимо висновку, що єврорегіони стали акторами міжнародних відносин завдяки прикордонним відносинам. Для відповідного українського актора міжнародних відносин важливішим залишається правове забезпечення на рівні національного законодавства. Тільки у такий спосіб Україна на повних правах залучиться до подолання бар'єрної функції кордонів.

Проблема дефініції єврорегіонів вирішується від практики, тобто з урахуванням того, що перші об'єднання прикордонних єврорегіонів склалися ще у 50-ті роки. Їх співпраця започаткувалася у формі асоціацій прикордонних комун. Відповідні асоціації вперше були організовані на кордонах Норвегії, Швеції, Данії та Франції з метою подолання історичних бар'єрів, забезпечення збалансованого розвитку периферійних регіонів і впорядкування інвестиційної діяльності центру. У наступні три десятиліття транскордонна співпраця розкрила свій інтеграційний потенціал. Тогочасний досвід співпраці прикордонних органів місцевої влади засвідчив, що регіони можуть виконувати і низ-

ку державних функцій у таких сферах, як управління та планування, податкова політика, соціальне забезпечення, освіта, будівництво шляхів, захист довкілля.

Авторське тлумачення транскордонного регіону є різнорівневим. Просторовий підхід визначає три основних елементи: зональний, полюсний, адміністративний. Відповідно до завдань транскордонного співробітництва, а також його суб'єктів виокремлюємо рівні регулювання: міжнародний, державний, регіональний, локальний. Для нас суттєвим є врахування максимальної кількості оцінок, включно з поданням терміна “прикордонні зони”, але головними залишаються тлумачення у законодавчих актах ЄС. Прикордонну зону наведено у параграфі 5 ст. 5 Директиви 69-69. У практичному аспекті — це територія радіусом 15 км з митним постом у центрі для обслуговування зовнішньоторгових операцій. Де-факто розміри таких зон у країнах — членах ЄС різняться. Адже у повоєнний час було встановлено розміри до 59 км, в інструкції РЄ 1972 р. — “не більше 15 км” (замінена пізніше на 20 км), у Франції прийнята площа дорівнює “не більше 20 км”. Є інші розбіжності. Так, у договорі про прикордонну співпрацю Франції та Бельгії прикордонну зону розмірами до 10 км названо “преференційною зоною”, а 20–25 км — звичайною зоною [23]. Як наслідок, зональне визначення прикордонної території 10–50 км все рідше згадується у документах ЄС. Починають домінувати похідні поняття від реальної адміністративної та політичної специфіки. Звідси функціональні дефініції, зокрема фізичні, технічні, фіскальні кордони.

РЄ та ЄС мають спільний погляд на прикордонний регіон як державну територіальну одиницю, яка має спільний суходільний кордон з однією чи кількома аналогічними одиницями сусідньої держави. Тобто це простір, який виступає одночасно політико-адміністративним сегментом державного суверенітету й інститутом транскордонної співдружності. Таке сприйняття проблеми міститься в рішенні Комісії європейських комун про співпрацю прикордонних регіонів за програмою Інтерег II [24]. В ЄС під внутрішніми регіонами розуміють кордони між членами Євросоюзу, а під зовнішніми — транскордонні регіони ЄС, які межують з регіонами інших країн.

Існують спеціальні визначення природи прикордонних регіонів. Одне з них — тип прикордонного регіону на принципі на-

явності спільних просторових, економічних чи соціокультурних проблем. У деяких документах ЄС згадується морський кордон. Популярним є термін “полярні регіони”. Маються на увазі неоднорідні райони із взаємодоповнюючими відносинами. Таким чином, йдеться про транскордонні договірні відносини між одиницями територіального поділу різних держав.

Науковий пошук у політико-правовій сфері триває. Чітке бачення міститься в положеннях угорських науковців. Зокрема, Л. Данко виходить з того, що “субрегіональне зовнішньоекономічне співробітництво хоч і не є альтернативою європейської інтеграції, але може відіграти дуже важливу роль для припинення суспільно-економічної деградації відповідних прикордонних регіонів, а пізніше — у розбудові знизу субрегіональної співпраці” [25, 5]. Проте він визначає можливість розвитку єврорегіональної співпраці з Україною тільки на основі спільного історичного минулого. А воно у нього асоціюється з Австро-Угорською імперією, де українським землям було відведено роль ресурсного донора.

Авторський аналіз численних наукових публікацій і документальних джерел, практична задіяність авторів у сферу прикордонного і транскордонного співробітництва дають змогу стверджувати про особливу гостроту цієї проблематики саме для вчених з країн ЦСЄ. Адже, по-перше, західноєвропейці далеко просунулися на шляху створення єдиного інтеграційного простору, що змінює акценти проблем прикордонного співробітництва у рамках ЄС і переростання його в регіонально-транскордонну співпрацю (постає питання взаємодії з будь-яким регіоном іншої країни на основі спільних інтересів); по-друге, досвід, нагромаджений в країнах ЗЄ, не може бути запозичений східноєвропейцями без критичного осмислення можливих модифікацій.

Тому важливою у зв’язку з цим видається консолідація наукового підходу під кутом зору узгодження суперечливих тенденцій і сприяння адаптації України до західного інтеграційного процесу. Саме на цьому наголошував відомий політичний діяч загальноєвропейського рівня Д. Таршіс: “прикордонне співробітництво, включаючи наявність прикордонних установ, організацій та асоціацій, є складовою європейського співробітництва та інтеграції. Головним пріоритетом у діяльності цієї організації є усвідомлен-

ня необхідності використання новими членами Ради Європи багатого досвіду з питань правових, політичних та адміністративних механізмів розвитку співробітництва”.

У цьому зв'язку нам імпонує підхід авторів наукового збірника “Будівництво нової Європи: прикордонне співробітництво у Центральній Європі”. Чеський політолог В. Гудак вважає пріоритетом активну участь в євро регіонах і подолання недоліків у співпраці [21]. Проте, відстоюючи етапність входження в економічний простір ЗЄ, він зазначає, що політично спірним, але економічно вагомим періодом створення інфраструктури прикордонної співпраці були десятиліття до 1990 р. Його слушно “поправляють” західні колеги К. Шуман і К. Хефлігер [26], наголошуючи, що розвиток прикордонного співробітництва у ЗЄ був комплексним і важким процесом. Проте механізму подолання цих труднощів і вони не наводять.

Багатий досвід практиків організації європейської інтеграції, на думку авторів збірника, виявився лише у постановці загальних завдань для країн ЦЄ без урахувань їх можливостей та векторів розвитку. Французький юрист Н. Левра [27] стверджує, що складність прикордонного співробітництва викликана якраз недоліками правових механізмів.

У цьому ж напрямі польський дослідник В. Гіерловські звертає увагу на потребу врегулювання питань економічної міграції у прикордонних регіонах [28]. Але він не враховує, що Україна своїми організаційними та правовими засобами взяла на себе тиск незаконної міграції з країн Сходу та Африки.

В Україні розробка наукового інструментарію частково була розпочата ще в 70-х роках. Але при цьому відсутня комплексність. То ж і нині основна увага приділяється регіональному розвитку в парадигмі національних потреб. Часто домінують суто історичні екскурси. Так, Г. Липевич звертає увагу на тривалу і драматичну історію самоврядування в Україні, починаючи з Магдебурзького права. Не рідше аналізуються окремі елементи практики регіонального співробітництва на прикладі конкретних міст [29].

Та головною практичною турботою західних учених є розробка регіональної, соціальної, наукової політики. Поза увагою часто залишаються проблеми транскордонної і трансрегіональної співпраці. Цій темі надається певна увага, але з різними

пріоритетами. Провідною темою стає просторова політика. І цікавляться нею здебільшого економісти, соціологи, географи, антропологи.

Найбільш наочно новий підхід країни ЄС застосували у практиці формування спільного наукового простору. Так, європейський комісіонер з питань науки Філіпп Бускен у 1999 р. запропонував створити єдиний європейський дослідницький простір (European Research Area — ERA), який сприятиме об'єднанню дослідницьких і маркетингових зусиль усіх європейців [30].

Головна мета ERA — створення можливостей для ефективного використання засобів і ресурсів шляхом об'єднання і кращої координації національних та європейських дослідницьких програм, тіснішого наукового і технологічного співробітництва між європейськими організаціями.

Необхідність створення ERA зумовлена тим, що слід подолати значні розбіжності між загальноєвропейськими міжнародними науково-дослідницькими і національними програмами. Це дасть можливість лише за рахунок організаційних заходів досягти значних успіхів. Основні цілі ERA Європейська комісія визначила, сформулювавши свої пріоритети в науково-технологічному напрямі: оптимізувати на європейському рівні використання матеріальних і кадрових ресурсів і наукового устаткування шляхом обліку та забезпечення їх ефективного використання для досягнення наукової переваги Європи; зробити приватне інвестування динамічнішим за рахунок спільного використання інструментів непрямої підтримки досліджень, застосовуючи надійний захист інтелектуальної власності, зокрема через патенти Європейського Союзу, і пошуків нових шляхів інвестування дослідницьких проектів; створити загальну довідкову науково-технічну систему, яка б забезпечувала управлінські структури інформацією (враховуючи потреби населення), необхідною для прийняття адекватних рішень; надати більшого різноманіття і більшої мобільності людським ресурсам: сприяти залученню кадрів з однієї країни до іншої та дослідницьких кіл до індустрії за допомогою європейських дослідницьких грантів, створювати більше робочих місць для жінок і підвищувати їхню роль у дослідженнях, виховувати у молоді потяг до наукової кар'єри; зробити європейський континент динамічнішим, відкритішим і привабливішим для дослідників та інвесторів через

підвищення ролі різних регіонів Європи, інтеграцію наукових спільнот Західної та Східної Європи, формування на континенті клімату, сприятливого для дослідників з інших регіонів світу; створити умови для пайової участі вчених різних країн у програмах і проектах шляхом пошуку загальних або близьких інтересів науки і суспільства, які сьогодні часто замикаються лише на Європі, та сприяти кращій координації національних засобів і методів встановлення таких зв'язків між зацікавленими сторонами.

Діяльність, пов'язана зі створенням ERA, розпочалася ще на початку 2000 р. У березні на Лісабонському засіданні Ради Європи глави європейських держав та урядів підтвердили свою рішучість переорієнтувати у найближче десятиліття національні наукові та інноваційні стратегії на загальноєвропейську інтеграцію. Відтоді в Євросоюзі триває підготовча і методологічна робота з метою запровадження тіснішої координації дослідницької та інноваційної політики в Європі. Організаційна робота спрямовується на створення наукової інфраструктури, підвищення рівня мобільності науковців континенту та збільшення масштабів міжнародного і міжрегіонального співробітництва в ERA; проводяться обговорення, консультації, семінари з проблем формування сприятливого громадського клімату щодо створення ERA.

Найбільш відомим сумарним індексом інноваційного розвитку в Європі є так званий Європейський інноваційний рейтинг (ЄІР, European Innovation Scoreboard (EIS)), що охоплює 25 країн ЄС, а також Болгарію, Румунію, Туреччину, Ісландію, Норвегію, Швейцарію, США і Японію. У 2005 р. методологію розрахунку було значно перероблено: кількість груп індикаторів збільшено з 4 до 5, таким чином, ЄІР вимірює нині 26 ключових показників інноваційної активності країни: 1) інноваційні драйвери вимірюють структурні передумови, що потрібні для розвитку інноваційного потенціалу; 2) створення знань оцінює рівень інвестицій в НДДКР; 3) інновації в підприємстві вимірюють рівень інноваційного розвитку на рівні фірми, тобто схильність до інноваційної діяльності на мікроекономічному рівні; 4) застосування оцінює структуру зайнятості та виробництва з інноваційного погляду та роль інновацій у створенні доданої вартості; 5) інтелектуальна власність оцінює досягнуті результати щодо рівня накопичення ноу-хау, зокрема щодо високотехнологічних галузей (див. [31]).

Складність інноваційної ситуації в ЄС полягає ще і в неможливості простого перенесення досвіду передових країн у менш розвинені. Не існує єдиного “найкращого шляху” в інноваційній політиці. Тому необхідний глибокий аналіз наявних шляхів, їх пріоритетності та внутрішньої логіки. Для розробки практичної інноваційної політики з урахуванням специфічних місцевих умов необхідно порівняти інноваційний розвиток різних країн та критично оцінити можливості перенесення позитивного досвіду. Всі країни — члени ЄС розуміють пріоритетність інноваційного розвитку, але кожна з них має свої пріоритети в дослідженнях.

У Копенгагені нарешті підписано Угоду про науково-технічне співробітництво між ЄС та Україною. Передбачається обмін ученими, спільне виконання наукових проектів, проведення семінарів і конференцій, участь у наукових програмах ЄС. Угода також має на меті створення спільного комітету з питань науково-технічного співробітництва для координування запланованих у рамках Угоди заходів. Вона сприятиме активному розвитку ділових відносин з європейськими науковими організаціями. При цьому необхідно адаптувати українські національні програми, в тому числі державні науково-технічні, до пріоритетів європейської науки. Український уряд визнав за необхідне ввести пільгове оподаткування спільних з ЄС наукових проектів.

Зростаюча взаємозалежність національних господарств підтримується розвитком світових інформаційних і комунікаційних мереж. Збільшення доступу до інформації й комунікацій стимулювало глобалізацію виробництва. У свою чергу, процес глобалізації підвищує економічну ефективність використання виникаючих “хай-тек” укладів. Прогрес у розвитку інформаційних технологій визначає застосування наукових підходів, що сприяють створенню сприятливих умов для успішного функціонування національних інноваційних систем. Дерегулювання економіки і допущення обмеженого державного втручання сприяло зміцненню життєздатних інститутів, що стимулюють активну конкуренцію, широке поширення гнучких систем керування, а також заохочують розвиток венчурного бізнесу. Метою підходу, заснованого на розвитку мереж і кластерів, є постіндустріальна трансформація економіки країни. Кластером називають мережу постачальників, виробників, споживачів, елементів

промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості. За своєю суттю кластери — це сукупність різних підприємств і організацій, пов'язаних партнерськими відносинами за всім технологічним ланцюжком — від видобутку сировини до споживання продукції і послуг. У промисловій політиці Голландії кластери визначаються як мережі постачальників, сплетені навколо підприємства, що утворює ядро. Усередині таких структур, що є по суті своєю мережею або кластером, відбувається не перерозподіл фінансових засобів між учасниками процесу, а узгодження керування фінансовими потоками. У мережах і кластерах вибудовуються відносини не між двома учасниками процесу, а відразу в усій групі. Група підприємств разом з їх обслуговуючими фірмами і фінансовими інститутами узгоджує певні правила, яким усі учасники процесу підкоряються [32, 80].

Результатом співробітництва фірм, які працюють на одному сегменті ринку і пов'язані у технологічному ланцюзі, вигідним для кожної з них є обмін інформацією про споживачів, що сприяє розширенню клієнтської бази і зростанню масштабів виробництва. Крім того, фірми, що співпрацюють, мають можливість використовувати навички, прийоми і технології одна одної, а отже, можливості фірми можуть бути значно розширені, якщо вдається досягти синергії між різними технологічними культурами.

Зараз витрати на проведення досліджень і впровадження інновацій зростають досить швидко й виходять за межі можливостей одного підприємства.

Визначаючи накладні витрати і плановані обсяги виробництва, фірма, інтегрована в мережу, іноді зіштовхується з необхідністю швидкого перерозподілу вільних коштів. Цю можливість може надати утворена мережа підприємств (постачальники, посередники, дистриб'ютори та ін.). Такі мережі також полегшують взаємодію між великими і малими фірмами, погоджуючи ресурсні переваги перших з поведінковими перевагами або творчими можливостями останніх. Властиве мережам підвищення ефективності роботи пов'язане із природою технологічного знання. Багато видів знання є неявними, тобто важкими для кодифікування. Тому їх важко передавати, використовуючи ринкові механізми. Співробітництво в рамках мережі дозволяє здійсню-

вати передавання такого знання на основі тісної взаємодії та взаємної довіри.

Підтримка у формуванні мереж і кластерів із вже існуючих компаній (кластеризація) використовується для того, щоб підвищити їх конкурентоспроможність. В Італії на початку 60-х років виникли промислові кластери в таких сферах, як текстильна, ювелірна, автомобільна промисловість, верстатобудування, деревообробка. Вони процвітали завдяки спільній політиці італійських підприємців і розвилися без допомоги державних установ. Цей приклад — але вже з фінансовою підтримкою з державного сектору — наслідували Європейський Союз і низка країн (наприклад, Франція). Вони здійснили кілька програм, спрямованих на інтенсифікацію створення подібних кластерів на території Європи. У Франції, де використовувався спадний підхід (державне регулювання) при створенні кластерів, перший конкурс-заклик до створення кластерів зібрав 60 проектів, а новий конкурс дав змогу підтримати ще 40 нових проектів. Французький уряд надає фінансову підтримку всім проектам, що мають єдині цілі, але використовують різні методи (навчання, трансфер технологій, спільне використання обладнання і працівників та ін.). Такий підхід прийнятніший для консолідації економічної структури.

З'ясування природи технологічних та інноваційних проривів передбачає дослідження причин їх виникнення. Так, розвиток інноваційного підприємництва як самостійного напрямку почав спостерігатися з 40-х років у США, а різноманітність його форм виникла в 60–80-х роках ХХ ст.

Десятиліття 70–80-х років стало періодом структурної перебудови для багатьох розвинених країн світу. Як результат — створення нового технологічного базису економіки на основі широкого застосування у виробництві електронно-обчислювальної техніки, що дало змогу значно збільшити ефективність економічних процесів.

Початковою точкою створення найбільшого у США технопарку “Силіконова (кремнієва) долина”, що фактично став чи не найбільшим у світі high-tech регіоном, був Stanford Research Park, створений за участі Стенфордського дослідного інституту. Там у середині 50-х років найбільша компанія американського військово-промислового комплексу “Локхід” побудувала під-

приємство, де було розроблено нову зброю, що базувалася на мікроелектроніці — космічні ракети. Наявність висококваліфікованих кадрів, значний потенціал оборонної промисловості, унікальні погодні умови для випробувань авіаційної й космічної техніки та стратегічно важливе у політичному відношенні становище Каліфорнії сприяло розвитку центру наукових розробок ВПК. Але в подальшому межа між військовими та народногосподарськими секторами економіки значно зсунулась у бік промисловості, і в середині 80-х років фірми “Силіконової долини” випускали вже третину світового виробництва мікропроцесорів, в основі яких були кремнієві кристали. У 1957 р. А. Рок, який у той час працював в інвестиційній банківській фірмі, вперше спромігся залучити приватний капітал без заставного забезпечення в розмірі 1,5 млн дол. США для фінансування проекту виробництва нового кремнієвого транзистора, запропонованого інженером Ю. Клейнером. Так була заснована Fairchild Semiconductors — одна з перших напівпровідникових компаній “Силіконової долини”. Таким чином, “Кремнієва долина” — це перший і один з найбільших технополісів світу за своїми масштабами і територією, яку він займає. Іншим прикладом є створений у 1959 р. технопарк Research Triangle Park, що у Південній Кароліні, який зараз має 2800 га, налічує 131 компанію та 37 тис. робочих місць [35].

Саме в 50–70-х роках виникла більшість наукових парків США, де цикл “наука — виробництво” скорочується до мінімуму. В середині 80-х років у США відкриваються нові можливості у створенні цих інноваційних структур, справжній бум наукових і технопарків, коли Конгрес США надав університетам право комерційного використання результатів деяких досліджень, що були виконані за допомогою федеральних грантів. На цьому етапі американська практика довела, що комерціалізація технологій є найбільш успішною через створення університетських інноваційних дочірніх компаній, оскільки вони більш орієнтовані на комерціалізацію продукту.

Розквіт інноваційного та венчурного підприємництва збігся за часом з бурхливим розвитком комп’ютерних технологій. Сучасні гіганти комп’ютерного бізнесу DEC, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intel зуміли стати тим, ким вони є тепер, багато в чому завдяки інноваційному під-

приємництву. Більше того, бурхливе створення нових галузей, таких як персональні комп'ютери і біотехнологія, виявилось можливим переважно за участі венчурних інвестицій.

31 січня 2006 р. у щорічному посланні конгресу Президент США Буш виступив з великомасштабною ініціативою — програмою стимулювання технологічної конкурентоспроможності, в якій зазначив, що найближчим часом будуть проведені такі докорінні зміни: 1) за 10 років дії уряд витратить на це 136 млрд дол., з них 6 млрд — у 2007 р.; 2) за мету програма має: різке збільшення (на 70 тис. осіб) чисельності шкільних учителів з математики та природничих наук (інформатики, ІТ, телекомунікацій, космосу); залучення ще 30 тис. інженерів і вчених як учителів-сумісників; подвоєння федеральних асигнувань на фундаментальні дослідження (до 50 млрд дол.); надання приватному сектору податкової пільги на НДДКР (86 млрд дол.); 3) надання громадянам пільг у розмірі 3 тис. дол. на перенавчання; 4) полегшення імміграції технологічних професіоналів; 5) впровадження програми з енергетики з метою скоротити імпорт нафти зі Сходу в 4 рази, за якою на 22 % збільшуються асигнування на чисту енергію: гібридні й акумуляторні авто, водень, біогаз, повітряну та сонячну енергетику [8].

Перші технополіси почали створюватись у Китаї наприкінці 80-х років. Відкриття технопарків (зон розвитку високих і нових технологій) було порівняно новим явищем для китайської економічної системи. Але вже на кінець 1999 р., за офіційними даними, надходження від роботи цих структур становили понад 80 млрд дол., а від технопарків — 68,5 млрд дол. Прибутки технопарків від торговельної, промислової і наукової діяльності сягнули 4,3 млрд дол. Експортні надходження зон дорівнюють 10,6 млрд дол., обсяги виробництва підприємств перевищують 12 млрд дол. [34, 66].

Найбільші з китайських технопарків: біля Шанхаю — масове виробництво мікросхем та н/п приладів; Чжунгуанцун (біля Пекіну, китайська “Силіконова долина”) — комп'ютерна інформатика та біотехнології; Шеньчжень (біля Гонконгу) — виробництво обчислювальної техніки та устаткування для мереж.

Дев'ять найбільших технологічних вузів КНР отримують від держави спеціальне підвищене фінансування з метою створення та використання технопарків, центрів технічного розвитку та

інших інноваційних структур для широкого впровадження та застосування власних і зарубіжних розробок. Постійно створюються нові великі технологічні парки, наприклад у м. Шеньчжень, для будівництва якого мерія надала величезну земельну ділянку, а уряд — 100 млн юанів, технопарк у місті Шеньяні.

Інноваційний успіх Японії, яка перетворилась за декілька десятків років на високорозвинену державу, багато в чому визначений ключовою роллю в розвитку і впровадженню НДДКР Міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості. Під егідою цієї установи знаходиться і Японська асоціація промислових технологій, яка займається також експортом та імпортом ліцензій. Працює довгострокова програма науково-технічного розвитку країни, стимулюються прикладні дослідження та закупівля ліцензій за кордоном, створення технополісів, які мають сконцентрувати НДДКР і наукоємне виробництво. Стратегія таких технополісів — це стратегія прориву в нові сфери діяльності на основі мережі регіональних центрів вищого технологічного рівня, тим самим — це стратегія інтелектуалізації всього японського виробництва. Японські технопарки отримують спонсорську допомогу від держави. Так, технополіс Tsukuba містить три технопарки, більше 50 дослідницьких інститутів. Подібною є структура “Kazusa Academia Park” і “Kioto Research Park”.

Сектор високих технологій в Індії почав створюватись у 1970 р. після створення Департаменту електроніки. На цей час країна мала низький рівень економічного та соціального розвитку, обмежений доступ до фінансових і кредитних джерел, низький рівень інтелектуального розвитку (46 % дорослого населення було неграмотним). На сьогодні Індія є однією з найперспективніших країн у галузі високих технологій, у тому числі у сфері ядерної та теоретичної фізики, астрономії, астрофізики, лазерної техніки, технології зварювання, ракетної техніки, комп'ютерного забезпечення.

Важливим фактором успіху індійських компаній є активне створення в країні технологічних парків, які спеціалізуються на інформаційних технологіях. Ці установи мають можливість не сплачувати мита, вони звільнені від сплати податку на прибуток упродовж 10 років. Зараз в Індії працює 14 технопарків, учасниками яких є майже півтори тисячі фірм — розробників ПЗ. Загальна кількість робочих місць у цій галузі становить 340 тис.

осіб, 80 % з них мають інженерний ступінь. Так, у складі технопарку в Бангалорі, який називають індійською “силіконовою долиною”, працюють близько 100 підприємств.

У Російській Федерації в січні 2006 р. Міністерство економічного розвитку уклало угоди про створення особливих економічних зон (ОЕЗ) з відповідними суб'єктами Російської Федерації. Для цього було відібрано шість кандидатів, чотири (Дубна, Зеленоград, Томськ і Санкт-Петербург) — для ОЕЗ техніковпроваджувального типу і дві (Липецька область і Республіка Татарстан) — для промислово-виробничих зон. Було вирішено, що створення інженерної, транспортної й соціальної інфраструктур для зазначених особливих економічних зон фінансуватиметься здебільше з федерального бюджету (8 млрд руб. у 2006 р.), частково з місцевих бюджетів; залучатимуться і кошти приватних інвесторів. Фахівці сподіваються, що загальна сума інвестицій становитиме близько 15 млрд руб. Також для компаній, що працюють у техніковпроваджувальних зонах, передбачені податкові преференції, передусім буде знижений з 26 до 14 % єдиний соціальний податок. Регіони прийняли рішення про п'ятирічний мораторій на податки, що збираються з резидентів зон.

Фінляндія створила дуже сприятливі умови для розвитку телекомунікацій, енергетики, електронної та електротехнічної галузей.

Останніми роками в Україні істотно поліпшилася договірно-правова база міжнародної наукової співпраці. Підписано понад тридцять угод на міжурядовому рівні про співпрацю у сфері науки і технологій. Розвивається науково-технічна співпраця між Україною та Європейським Союзом — головним чином у межах П'ятої рамкової програми у сфері науково-технологічного розвитку при фінансовій підтримці Комісії ЄС з питань науки і технологій. Зокрема, реалізуються ініціативи ЄС у сфері науково-технічного розвитку програм (INTAS, TACIS, COPERNICUS та ін.). Проте відсутність угоди про науково-технічне співробітництво України з Європейським Союзом гальмує розширення напрямів такої співпраці.

Вагомою є співпраця із США через американські міжнародні фонди. Особливу роль у розвитку наукових відносин між Україною та США відіграє Фонд цивільних досліджень і розвитку США, за програмами якого вітчизняні вчені беруть участь у ви-

конанні спільних наукових проектів, проводять спільні наукові конференції, робочі зустрічі.

У межах наукової програми з НАТО українськими науковцями отримано понад 480 грантів, а за їх кількістю Україна посідає друге місце серед країн Ради євроатлантичного партнерства, поступаючись лише Росії. За період 1998–1999 рр. було профінансовано участь 300 українських науковців у наукових форумах НАТО.

Значні обсяги міжнародної співпраці здійснюються з Українським науково-технологічним центром, заснованим США та іншими провідними державами світу. Тільки за два останніх роки виконано близько 180 контрактів загальним обсягом понад 40 млн дол.

Україною підтверджено її членство в міжурядовій міжнародній організації — Об'єднаному інституті ядерних досліджень, що, як і участь у програмах Європейського центру ядерних досліджень, надає можливість українським науковцям брати участь у проведенні фундаментальних досліджень в галузі високих енергій.

Традиційно значне місце у міжнародній науковій кооперації України займають Росія та інші країни СНД. Особливої ваги в цьому напрямі набуває формування і виконання спільних українсько-російських науково-технічних проектів у сфері нових технологій, зокрема за спільним пріоритетним напрямом “Нанофізика і нанотехнології”.

Попри помітні успіхи у розбудові міжнародної науково-технічної співпраці, їй бракує певної системності і стратегії. До недоліків сучасного стану міжнародної співпраці слід віднести: безсистемний характер участі українських учених у заходах міжнародних організацій, що зумовлено відсутністю фінансового забезпечення міжнародної науково-технічної співпраці з боку України; відсутність налагодженої системи інформування про профільні міжнародні організації, терміни проведення міжнародних науково-технічних заходів; систематичне невиконання Україною своїх зобов'язань за міжнародними програмами науково-технічної співпраці через припинення фінансування проектів зі свого боку.

В останні роки в обсязі експорту технологічних послуг у 1998–1999 рр. майже половину становлять науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги.

Міжнародна взаємодія має сприяти входженню України як рівноправного партнера до міжнародної економічної спільноти, а також прискорити реалізацію передумов щодо поліпшення якості української високотехнологічної продукції і налагодження регіональної співпраці із сусідніми державами у вирішенні важливих спільних проблем, обумовлених їх геополітичним положенням [35].

Аналітичний перегляд дефініцій і правових дефініцій та актів дає змогу зробити такі висновки.

1. Транскордонні об'єднання є своєрідною формою адаптації та мобілізації зусиль місцевої еліти. Офіційне визнання легітимності транскордонної співпраці у 80-ті роки уможливило підвищення впливу регіональної еліти, яка створила певну філософію. Свідченням є підвищення активності прикордонних комун на внутрішніх кордонах ЄС, які тільки у 1996 р. висунули 122 ініціативи та виконали 2500 проектів [36, 5].

2. Як правило, прикордонні актори починали міжнародне співробітництво в галузі транспорту та енергетики, комунального господарства, потім співробітництво поширювалося на охорону природи, науку й освіту, виробництво.

3. На останньому етапі відбувається розрив національного протекціонізму і формування самостійних транскордонних виробничих агломерацій, пов'язаних внутрішніми зв'язками на засадах взаємодоповнення. Це і є єврорегіони.

4. Оскільки єврорегіони створювались для кооперації в технологічних галузях і сфері послуг, їх діяльність вимагала нових організаційно-правових форм (Лотарингія, Саар, Люксембург створили “Центр європейського менеджменту”, університети прикордонних земель Німеччини та Данії — лазерний науковий центр).

Україна вже має солідний досвід співпраці в єврорегіоні “Карпати” з ПР, ВР, СР.

5. Для України дуже важливо відгукнутися на проголошення необхідності інтеграції в рамках ЕРА (єдиного наукового простору) наукових спільнот Західної та Східної Європи. Вже на початковій стадії створення ЕРА українським науковцям слід активно ініціювати свою участь в європейських програмах.

6. У межах міжрегіональних мереж інтернаціоналізація позитивних досягнень через співробітництво в НДДКР може при-

вести до підвищення ефективності НДДКР і збільшення їх загальних витрат. У випадку кластера ці переваги підсилюються за рахунок включення в число його учасників (як зрозуміло з визначення) організацій з різних галузей знань, а також за рахунок більш тісної взаємозалежності і зв'язків між ними. Зокрема, кластер є більш пристосованим до передавання між підприємствами некодифікованих знань. Однак є й додаткові вигоди: по-перше, підвищення продуктивності й гнучкості поводження на ринку відбувається за рахунок можливості координації стратегічних планів розвитку всіх учасників кластера. По-друге, підвищення стабільності й стійкості позиції на ринку досягається за рахунок включення споживача, тобто за рахунок можливості враховувати споживчі бажання, обмеження і тенденції їх змін. Крім того, за рахунок наявності зворотних зв'язків усередині кластера, наприклад між постачальниками і виробниками або виробниками і науковими організаціями. По-третє, зниження витрат на придбання і поширення знань і технологій. Можливо, в результаті включення до його складу виробників знань, кадрової міграції між учасниками кластера і безупинного навчання внаслідок реалізації формальних і неформальних зв'язків.

7. Підтримка створення нових компаній (наприклад, у сфері високих технологій) розглядається як найважливіший напрям у створенні “хай-тек” укладів. З одного боку, більше 50 % продуктів наукових досліджень, які існуватимуть через 10 років, ще не розроблені, і для більшої частини з них не існує і компаній, що їх робитимуть. З іншого боку, невеликі компанії є істотним джерелом для створення робочих місць і здатні краще адаптуватися до змін ринку. Отже, для посилення економічного зростання необхідно вживати заходів, результатом яких буде створення і розвиток нових компаній (наприклад, створення бізнес-інкубаторів, розвиток венчурного фінансування за участю фінансових коштів з бюджетів територій, розвиток правових, фінансових і управлінських послуг та ін.). Цей інструмент є більш прийнятним, коли метою є диверсифікованість або реструктуризація економіки території, хоча він може бути використаний і в інших випадках.

8. Україну насамперед турбують такі проблеми. По-перше, ліквідація наслідків Чорнобильської катастрофи. Вона передбачає комплекс науково-технологічних заходів з утилізації “сар-

кофагу”, поліпшення екологічної ситуації на значній території східноєвропейського регіону (Україна, Білорусь, Росія, Польща та інші держави), виводу з експлуатації самої Чорнобильської АЕС та утилізації ядерного палива. Вирішення цієї проблеми має глобальне значення і потребує зусиль всієї міжнародної спільноти, залучення передових наукових технологій всього людства.

По-друге, вирішення проблеми забруднення Чорного моря та Дніпровського басейну, що турбує не тільки країни Чорноморського регіону, а й держави Європи та Азії. Це передбачає різке зменшення викидів забруднень в такі великі річки, як Дунай, Дніпро, Дон, Південний Буг, Дністер та ін. Сюди необхідно додати видобуток нафти та газу в Чорноморському шельфі, інші чинники, що впливають на отруєння Чорного моря. Наявність каскаду гідроелектростанцій на Дніпрі вже призвела до зміни клімату в Україні, а порушення встановленої рівноваги хоча б на одному з каскадів може викликати регіональну катастрофу. Цю глобальну проблему необхідно вирішувати всій міжнародній спільноті із залученням найновіших технологій.

По-третє, вирішення проблеми повеней і зсувів ґрунту в Закарпатській Україні, Словаччині, Угорщині, Румунії. Потепління клімату, необґрунтована вирубка лісів, порушення технології при будівництві дамб призводять до трагічних наслідків для цього регіону. Немає сумніву, що поодиноці цю проблему не вирішити жодній з держав цього регіону.

9. У свою чергу, Україна, володіючи значним науково-технологічним потенціалом, пропонує міжнародній спільноті співпрацю в галузі авіакосмічних технологій (проект “Морський старт”, спільне виробництво літаків АН-140, АН-70 тощо), ресурсо- та енергозбереження (економічні тепло-енергогенеруючі технології), розробки нових речовин і матеріалів (матеріали, що запам’ятовують форму, біосумісні матеріали, матеріали з керованими функціональними властивостями), захист природних екосистем і поліпшення умов життя населення (технології очистки питної води, переробки сільськогосподарських відходів) та ін.

10. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки міжнародний науково-технічний обмін має виконувати важливі завдання: запобігати надходженню в Україну застарілих і мало-ефективних технологій; допомагати застосуванню сучасних

високоєфективних технологій; підвищувати рівень інтелектуалізації вітчизняного експорту.

Невідповідність продукції машинобудівного та металургійного комплексу вимогам світового ринку (наприклад, найвищому технічному рівню відповідає не більше 10 % продукції українського машинобудування), низка інших причин призводять до імпорту технологій.

11. До сприятливих чинників поліпшення міжнародного трансферу технологій належать: досить високий рівень науково-технологічних розробок, зростання питомої ваги нової продукції, збільшення обсягу поставок нової продукції на експорт.

Література

1. *Стрендж Сьюзен*. Политическая экономия и международные отношения // Теория международных отношений на рубеже столетий / Под ред. К. Буса, С. Смита: Пер с англ. — М.: Гардарики, 2002.
2. *Tiebout C.* A pure theory of local expenditures // *Journ. of Political Economy*. — 1956. — № 5 (October). — P. 416–424.
3. *Myrdal G.* *Economic Theory and under — developed Region*. — L., 1957. — 301 p.
4. *Nash Hanry T.* *American foreign Policy. A search for security*. — Third edition. — Homewood, Illinois: The Dorsey Press, 1985. — 382 p.
5. *Perroux F.* *Econome du XX siecle*. — Paris: P. U. F., 1961. — 458 p.
6. *Василенко И.А.* Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. — М.: Логос, 1998. — 168 с.
7. *Teigen H.* Tiltaksplanlegging og samfunnssystem // *Forvaltning av regionene*. — Ed. 1. — Oslo: Universitetsfolaget, 1982. — P. 139–190.
8. *Bukve Oddbjorn.* Local Economic Development Practices in Norway: Response to Economic Need or Institutional Product? // *Local Economic Development. Initiatives and International Trends* / Ed. by Norman Walzer. — Colorado, Oxford: Westview Press, 1998. — P. 103–125.
9. *Rave S.* *Regional Development in Hungary and its Preparation for the Structural Funds*. — Pecs, 1999. — 50 p.
10. *Brown A. J.* *The framework of regional economics in the United Kingdom*. — Cambridge: Univ. Press, 1972. — 352 p.

11. *Practical Guide to Crossborder Cooperation*. — Strasburg: AEBR/LACE, 1997. — 200 p.
12. *Myant M.* Towards a policy framework in East — Central Europe // Economic policy framework in CEESs for the Process of Moving towards the European Union. International Workshop. — Prague, 1996. — Nov. 25. — P. 195–210.
13. *Stehn Jürgen.* Interregionale Transfers nach einer EU — Osterweiterung: Ein Reformkonzept für die Europäischen Strukturfond // Die Weltwirtschaft. — Kiel: Institut für Weltwirtschaft, 1998. — H. 3. — P. 316–341.
14. *Bode Eckardt.* Lokale Wissensdiffusion und regionale Divergenz in Deutschland. — Tübingen: Mohr Siebeck, 1998. — 205 p.
15. *Daniels B. N. Barbe, Siegel B.* Experience and Potentials for Community. — Based Development // Expanding the Opportunity to Produce / Ed. by B. Daniels. — Washington, DC: Corporation for Enterprise Development, 1981. — P. 12–45.
16. *Gendarme R.* Les problemes economique des regions frontieres europeenes // Revue economique (Paris). — 1970. — № 6. — P. 890–917.
17. *Handbook* on transfrontier cooperation for local and regional authorities in Europe. — 3rd edition. — Strasbourg: The Directorate of Environment and Local Authorities of the Council of Europe, 1996. — 168 p.
18. *Schuman K.* Transfrontier Cooperation as an Integral Part of European Cooperation and Integration / Building a New Europe. Transfrontier Cooperation in Central Europe. — Prague; Budapest; New York; Kosice: Institute for East West Studies, 1996. — P. 11–29.
19. *Monti M.* Proportionality: a guiding principle for internal market // Frontier-free Europe. — 1995. — № 9. — P. 7–8.
20. *Бродель Ф.* Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм XV–XVIII ст.: Пер. з фр. — К.: Основи, 1998. — Т. 3: Час світу. — 631 с.
21. *Hudak V.* Tranfrontier cooperation as an integral part of European cooperation and integration // Building a New Europe. Transfrontier Cooperation in Central Europe. — Prague; Budapest; New York; Kosice / Institute for East West Studies, 1996. — P. 1–10.
22. *Дергачев В. А.* Геополитика. — К.: ВИПА-Р, 2000. — 448 с.
23. *Practical Guide to Crossborder Cooperation*. — Strasburg: AEBR/LACE, 1997. — 200 p.
24. *Commission* notice to the member states laying down guidelines for operational programmes which Member States are invited to establish in the framework of a Community initiative concerning border

development, cross — border cooperation and selected energy networks. — [http://www.eu.org/INTERG2/\(94/C180/3\)](http://www.eu.org/INTERG2/(94/C180/3))

25. Данко Л. Економічне співробітництво у регіоні Трикордоння (Представлення проекту Співки прикордонного економічного розвитку “Карпати”). — Шаторалаяуїхей: Земплінський регіональний Фонд розвитку підприємництва, 1999. — 146 с.
26. Haefliger C. Case study of the Regio Basiliensis // Building a New Europe. Transfrontier Cooperation in Central Europe. — Prague; Budapest; New York; Kosice: Institute for East West Studies, 1996. — P. 64–73.
27. Levrai N. Legal aspects of transfrontier cooperation // Building a New Europe. Transfrontier Cooperation in Central Europe. — Prague; Budapest; New York; Kosice / Institute for East West Studies, 1996. — P. 30–63.
28. Gierlowski W. Mutual Confidence in Tranfrontier Cooperation. The Case of Poland // Building a New Europe. Transfrontier Cooperation in Central Europe. — Prague; Budapest; New York; Kosice / Institute for East West Studies, 1996. — P. 83–88.
29. Луневич Г. Підстава для довіри і підтримки. Їх в Україні має лише місцева влада, в чому переконують черкаські самоврядні ініціативи // Розвиток громад і регіонів України / За ред. С. Максименка. — К.: Логос, 1999. — С. 14–39.
30. Commision comments on research infrastructures and the ERA // Cordis focus Supplement. — 2001. — № 169. — P. 1–2.
31. Білоус О., Скаленко О., Ярова Н. Можливості та шляхи інтеграції України у Світовий ринок інтелектуальних продуктів // Екон. часопис. — 2002. — № 1. — С. 15–20.
32. Татаркин А. И., Суховой А. Ф. Ключи к мировому рынку. Инновационное предпринимательство и его возможности. — М.: Экономика, 2002.
33. Геєц В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. — Х.: Константа, 2006. — 272 с.
34. Бутнік-Сікорський О. Б. Національна політика розвитку інтелектуального капіталу з позиції глобалізації економіки // Питання інтелектуальної власності: Зб. наук. пр. — Вип. 3. — К.: Академія правових наук, НДІІВ, 2004. — С. 305–312.
35. Microsoft Awards \$1 Million to The Henry Ford. — <http://www.microsoft.com/presspass/contactpr.msp>
36. Examples of good practice of transfrontier cooperation concerning members of ethic groups residing on the territory of several states // Transfrontier cooperation in Europe. — 1996. — № 5. — 31 p.

Розділ II

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ РИНКУ

Я. С. СПАСЬКИЙ

студент IV курсу

О. М. ФЕЩЕНКО

канд. техн. наук, доц.

Дніпропетровська державна фінансова академія

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розвиток сучасного підприємництва в умовах глобалізації й інтеграції світової економіки — одна з проблем вітчизняної економіки, пов'язана з інтеграційними економічними процесами у світовому господарстві, економічними реаліями, які відбулися в Україні, з поглибленням міжнародного співробітництва, що забезпечує прогрес в економіці.

Аналіз останніх досліджень показав, що специфіку формування сучасного підприємництва вивчено і висвітлено поки ще недостатньо. Необхідно переосмислити вплив підприємницької діяльності на транснаціоналізацію економіки на державному і регіональному рівнях.

Сучасне підприємництво — один з найважливіших і складних елементів соціально-економічної моделі його інноваційного розвитку, без якого держава не може ефективно виконувати свої функції. Досвід розвинених країн засвідчує, що від стану та ефективності підприємництва багато в чому залежать умови взаємодії національної економіки із зовнішнім світом.

Зауважимо, що новий етап розвитку економіки дає уявлення про сучасне підприємництво як специфічну функцію власника капіталу, а також менеджера або групи менеджерів, спрямовану на отримання підприємницького прибутку за відповідних умов.

Сучасне підприємництво як особливий вид діяльності, що може виявитися в потенційних можливостях ініціативних людей у сприятливому економічному середовищі, спроможне забезпечити задоволення досягнутими успіхами. Проте повноцін-

на реалізація такої підприємницької інноваційної діяльності можлива лише за відповідних соціально-економічних умов.

У документі “Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки” зазначено, що стратегічна мета полягає в тому, щоб працювати на піднесення економіки та примноження національного багатства. Необхідними передумовами є створення сприятливого клімату для розвитку підприємництва, розмежування влади, власності та фінансів, забезпечення стабільності, повноти та узгодженості законодавчої бази. Суб’єктам господарювання необхідні відповідні можливості для самостійної легальної прибуткової діяльності, планування та прогнозування перспектив її розвитку.

При цьому потрібно звернути особливу увагу на позиції щодо модернізації управління державними фінансами, фінансової системи в цілому. Це обов’язкова умова закріплення та посилення позитивних тенденцій, які вже склалися у національній економіці.

Вітчизняним економістам необхідно ретельно обґрунтувати запропонований проект “Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки” в умовах створення єдиного економічного простору та перспектив входження України до Європейського Союзу, прискореної реалізації структурних завдань євроінтеграційного курсу [3].

Практика засвідчила, що глобалізація супроводжується регіоналізацією економічної діяльності групи об’єднаних країн, де відбуваються лібералізація торгівлі, рух капіталу і людей у межах відповідного інтеграційного угруповання. Отже, глобалізація, як і інтерналізація, є специфічною формою усунення світової економіки [4].

За таких умов необхідно вирішувати питання про залучення іноземного капіталу в українську економіку у вигляді стратегічних прямих інвестицій і сучасних технологій, у тому числі організаційних, управлінських, фінансових ресурсів, маркетингу сфери збуту продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Крім того, потрібно активізувати процес створення в Україні великих транснаціональних корпорацій (ТНК). Внеском української сторони в діяльність ТНК можуть стати вітчизняні науково-технічні фундаментальні дослідження, діяльність наукових працівників, фахівців, виробнича інфраструктура.

У концептуальних засадах стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки підкреслено, що це десятиліття має стати періодом значного зміцнення позицій малого підприємництва, яке посідає особливе місце в економічній системі, забезпеченні економічної стабільності та інноваційного зростання, у створенні сприятливих умов для становлення середнього класу [2].

З. Варналій вважає, що головною причиною, яка стримує подальший розвиток малого підприємництва, є несформованість у країні ефективної законодавчо закріпленої державної політики розвитку підприємництва, зокрема відсутність цілісної системи органів державної виконавчої влади з питань підприємництва [1]. Визначення засобів реалізації державної політики розвитку малого підприємництва має бути стратегічною метою формування значного прошарку середнього класу як підґрунтя соціально-політичної стабільності в суспільстві [1].

Вивчення міжнародних економічних відносин, які багато в чому формуються під впливом ринку, міжнародного суспільного підприємництва як форми виробничо-господарської діяльності партнерів двох або кількох країн на засадах валютної самокупності і самофінансування свідчить про те, що багато підприємств функціонують не тільки в межах окремих країн, а й на рівні міжнародного підприємництва.

Саме підприємництво повинно вирішувати сьогодні проблему нестабільності та непослідовності економічної політики держави, інтеграції національної економіки з процесом міжнародного розподілу праці, підвищення ефективності конкурентоспроможності економічного середовища, яке на сьогодні поки що є несприятливим для розвитку підприємництва і потребує відповідного наукового забезпечення, поглиблення економічних досліджень розвитку теорії і практики сучасного підприємництва в економіці України.

Література

1. *Варналій З.С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: Знання; КОО, 2001. — 277 с.
2. *Гальчинський А., Львовчкін С.* Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України // *Економіка України*. — 2004. — № 6. — С. 4–11.
3. *Мочерний С.В.* Методологія економічного дослідження. — Л.: Світ, 2001. — 416 с.
4. *Чухно А.А.* Постіндустріальна економіка: теорія, практика та значення для України. — К.: Логос, 2003. — 632 с.

МАЛИЙ БІЗНЕС І ПІДПРИЄМНИЦТВО В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Наприкінці ХХ ст. малий бізнес в Україні став реальністю і перетворився у самостійний сектор економіки, зорієнтованої на ринкові умови розвитку.

За останнє десятиліття функціонування національної економіки малий бізнес відіграв головну роль у становленні відносин підприємницької діяльності, формуванні класу підприємців, здатних за власною ініціативою започаткувати життестійкі структури — малі підприємства, забезпечувати нові робочі місця, задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах, формувати конкурентне середовище.

Гнучкість, мобільність, можливість швидкої переорієнтації малого бізнесу мотивують здібних, ініціативних людей розпочати свою справу, задовольняти власні потреби та потреби своєї родини і разом з тим виконувати важливу соціальну функцію — організовувати додаткові робочі місця і виробляти продукцію, яка б користувалася попитом.

Підприємництво — це самостійна ініціатива, систематична на свій ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі з метою отримання прибутку [1].

Сучасна наука визначає підприємця як особу, яка займається особливим видом діяльності, в основі якої є такі ознаки:

- свобода вибору видів і методів діяльності. Підприємець має право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству;
- наявність фактора ризику для початку та розвитку бізнесу. Підприємець несе персональну майнову відповідальність за прийняті рішення та їх наслідки;

- орієнтація на досягнення комерційного успіху. Підприємництво — це діяльність, спрямована на досягнення прибутку.

Основні умови здійснення підприємницької діяльності:

- незалежність підприємця, його повна економічна і господарська свобода у виборі методів, сфери, часу та місця здійснення підприємницької діяльності;
- повна відповідальність підприємця за наслідки своєї діяльності й пов'язаний з нею ризик;
- власна орієнтація підприємця на комерційний успіх та одержання прибутку.

Малий бізнес створює умови для розвитку підприємництва. Притаманні малому бізнесу гнучкість, швидкість реакції на зміни в ринкових умовах, відсутність жорсткої регламентації праці, можливості для ініціативи і розумного ризику приваблюють приватного підприємця, але підприємницька діяльність можлива лише за умов функціонування ринкового механізму управління. Невиважене регулювання підприємництва уповільнює процес інвестування, перешкоджаючи ефективній діяльності приватного сектору. Тому метою державної політики має бути зменшення регулювання.

За ринкових умов підприємство виступає організаційною формою виробника товарів, що насичує ринок товарами відповідно до умов функціонування товарного виробництва та ринкової економіки. Розподіл праці зазвичай роз'єднує виробників і споживачів, а ринок опосередковано об'єднує їх через обмін і ціноутворення.

Економічна сутність малих підприємств полягає насамперед у тому, що їх ринкові партнери формуються відповідно до економічних особливостей функціонування малих господарських форм у ринковому просторі країни, регіону [5, 61].

Характерні ознаки малих підприємств:

- мобільний оперативний менеджмент;
- гнучкість і спроможність оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на ринку;
- стійкіші до економічних криз;
- швидко реагують на вимоги ринку;
- можливість накопичити “первісний капітал” швидкими темпами.

Розглянемо докладніше, що собою становить малий бізнес [5]:

- це провідний сектор економіки, бо малі підприємства виконують роль першопрохідників у науково-технічному прогресі, “полігонів”, де відпрацьовуються нові технології та розробки, нова техніка. Це дає змогу не ризикувати всім обсягом виробництва, капіталу, робочої сили, а в малих формах моделювати нові виробничі ідеї і лише після певного досвіду перенести їх у суспільне виробництво в цілому;
- вони є основою дрібнотоварного виробництва, бо малі підприємства позбулися громіздких форм виробничого, фінансового менеджменту та маркетингу, вони швидко реагують на вимоги ринку, гнучкі і спроможні оперативно реагувати на зміни економічних обставин товарного виробництва;
- визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, ступінь демократизації суспільства;
- здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність затрат (малі підприємства спроможні у найкоротші строки накопичити “первісний капітал” і при достатньому обсязі інвестувати його у виробництво), свободу ринкового вибору;
- забезпечує насичення ринку товарами та послугами, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця;
- характеризується високою мобільністю, раціональними формами управління;
- формує соціальний прошарок підприємців-власників — основу середнього класу;
- сприяє послабленню монополізму, а також розвитку конкуренції.

Малий бізнес — невід’ємна складова високорозвиненої ринкової економіки, атрибут сучасної моделі ринкового господарства. Ця форма підприємництва надає економіці гнучкості, мобілізує солідні фінансові та виробничі ресурси, створює сприятливе середовище для конкуренції, є важливим фактором структурної перебудови та раціонального використання ресурсів, вирішення соціальних проблем. Створення нових підприємств, з одного боку, означає підвищення сукупного попиту

Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні

Роки	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Кількість малих підприємств, одиниць	47084	67739	84780	85799	76019	96270	136238	173404	197127	217930	233607	253791	275100
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення*	9	13	16	17	19	19	27	35	40	44	48	53	57
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	...	...	...	...	...	...	...	1585,9	1687,9	1730,4	1818,7	1932,1	2029

* Розраховано за результатами всеукраїнського перепису населення 2001 р.

на матеріали, машини, оснащення, робочу силу, а з іншого — зростання ринку нових товарів і послуг, тобто прискорює темпи економічного розвитку суспільства. Розвиток малого бізнесу пов'язаний не тільки з вирішенням економічних, а й соціальних проблем, з використанням робочої сили в умовах хронічного безробіття. Яскравий тому приклад — Франція, де створено майже 2 млн малих підприємств, причому тільки 3 % з них мали не більше 10 працюючих. А от в Італії дві третини економічно активного населення працює у маленьких і середніх фірмах. У США на підприємствах з кількістю зайнятих від 1 до 20 осіб створено близько 90 % усіх нових робочих місць. У Великій Британії, наприклад, щорічно створюється близько 200 тис. нових компаній [5, 64].

Активізація малого та середнього бізнесу є суттєвим фактором успішного розвитку ринкових відносин і стабілізації економіки. Підтримка цього сектору сприятиме поглибленню ринкових перетворень і вирішенню найскладніших соціальних проблем.

Крім значної економічної та соціальної ефективності, яку дає малий бізнес перехідним економікам, він може також суттєво впливати на політичний розвиток країни. Розширення сектору малого бізнесу сприяє створенню середнього класу, який визнає необхідність демократичних перетворень і є найбільш законослухняним. Малий бізнес — це джерело політичної підтримки ринкових реформ.

Сучасний підприємницький сектор визначає темпи економічного зростання, структуру та якість ВВП. Сектор малого бізнесу в країнах-лідерах світової економіки посідає чільне місце не тільки за трудовими ресурсами (не менше половини зайнятого населення в країні), а й за результатами діяльності (50–70 % внеску у створення валового внутрішнього продукту). Зростання кількості малих підприємств можна пояснити також низькими витратами виробництва. Це зумовлено тим, що, по-перше, економія досягається за рахунок вузької спеціалізації малих підприємств, адже більшість з них не виробляє широкого асортименту продукції. Це дає можливість їм не витрачати багато коштів на постійний капітал. По-друге, вузька спеціалізація дає можливість використовувати більш сучасне обладнання і досягати вищого рівня продуктивності праці [5, 64–65].

Малі підприємства мають безліч переваг, але й там є свої проблеми:

- на сьогодні чимало державних інстанцій мають право перевіряти приватні підприємства з будь-якого приводу і так часто, як їм заманеться, і кожна з цих перевірок має відповідну законодавчо-нормативну базу. Звідси випливає, що підприємець чверть свого робочого часу має витратити на підготовку різних документів, щоб у нього не було проблем з державними органами;
- податкова політика є неефективною, бо не стимулює розвиток продуктивної підприємницької діяльності і негативно позначається на темпах розвитку та структурі малого бізнесу, що часто призводить до його загибелі ще в зародковому стані;
- процедура реєстрації підприємства досить громіздка. Щоб зареєструвати мале підприємство, потрібно витратити багато часу (залежно від обставин і можливостей — від двох тижнів до півтора місяці) на підписання безлічі документів у різних державних органах.

Для стимулювання малого бізнесу та підприємництва в Україні необхідно вжити таких заходів:

- спростити процедуру реєстрації підприємства;
- спростити процедури інспектування підприємств і обмежити кількість державних органів, пов'язаних з цією процедурою;
- реформувати податкову систему.

Всі перелічені заходи часто пропонуються в різних заявах і виступах як політиків, так і державних діячів, але й дотепер ми маємо одні й ті самі проблеми, маємо можливість їх вирішити та все зводиться до принципу: “Хотіли якнайкраще, а вийшло, як завжди”.

Література

1. Закон України “Про підприємницьку діяльність” зі змін. і допов. від 25 червня 2003 р. № 910-4.
2. Закон України “Про підприємництво в Україні”.
3. Закон України “Про державну реєстрацію суб’єктів підприємницької діяльності” зі змін. і допов. від 5 травня 2003 р. № 755-4.
4. Закон України “Про порядок видачі суб’єктам підприємницької діяльності спеціальних дозволів (ліцензій) на проведення окремих видів діяльності” зі змін. і допов. від 20 лютого 2003 р. № 546-4.
5. Воротіна Л. І., Воротін В. Є. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. — К., 2004. — 308 с.

The small business is the basic sector of economy. It is foundation of small-production of goods. The small business determines the speed of economic development and create the competition on the market.

СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК — ШАГ К РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рассматриваются вопросы, касающиеся мирового опыта в сфере электронных государственных закупок в ведущих странах мира, а также вопросы развития программно-аппаратных средств в Украине и государственных закупок. Изучаются проблемы участия малого и среднего бизнеса в тендерах на поставку товаров, работ и услуг для государственных нужд.

С переходом постсоветских республик, в том числе и Украины, на рыночные отношения потребовался коренной пересмотр системы государственных закупок. От плановых, жестко регламентированных поставок продукции надо было переключаться на приобретение товаров в среде, где перед покупателем всякий раз открываются широкие возможности выбора из многочисленных предложений поставщиков.

Рынок государственных закупок — не совсем частно-капиталистический рынок, где конкуренция продавцов и личная заинтересованность покупателя оказываются мощнейшим экономическим стимулом. Государственный чиновник не похож на типичного субъекта рынка: ему часто проще приобретать товары у одного, возможно, давно знакомого ему поставщика. У чиновника практически нет стимулов для тщательного отбора выгодных для государства предложений. Более того, при отсутствии четкой регламентации процесса закупок этот сектор государственной деятельности быстро становится питательной средой для злоупотреблений и коррупции.

Система государственных закупок используется в развитых странах мира уже многие годы. Например, в США такая система действует уже более 200 лет, а в европейских странах — более

100 лет. Мировая практика выработала достаточно надежный инструмент решения задачи оптимизации государственных закупок и борьбы с коррупцией — законодательно закрепленное проведение открытых торгов (конкурсов). Необходимо, чтобы государственный чиновник был жестко ограничен в выборе механизма приобретения товаров и услуг. Так, в США правила федеральных закупок представляют собой документ объемом несколько тысяч страниц. Правила оговаривают, в частности, что любая закупка стоимостью более 50 тыс. дол. производится исключительно на конкурсной основе.

С развитием информационных технологий, начиная с конца прошлого века, существенные изменения коснулись и этой, казалось бы незыблемой, системы государственных закупок. Развитие Интернета, компьютерной техники сделало возможным реализацию концепции государственных закупок на электронной основе. Информация о требуемой закупке может быть размещена в сети Интернет и станет доступной гораздо большему количеству потенциальных поставщиков товаров, работ, услуг. В первую очередь этим вопросом начали заниматься признанные лидеры в IT-технологиях — США, Япония, страны Западной Европы.

Каждый желающий получить представление об организации электронных торгов для государственных нужд в различных странах может легко использовать множество соответствующих документов благодаря деятельности Всемирного банка. Всемирный банк взял на себя роль координатора усилий и собирателя всей информации по тематике электронных государственных закупок. Из материалов Всемирного банка видно, что наиболее заметные результаты в области электронных конкурсных торгов для государственных нужд получены Австралией (www.apcc.gov.au), Мексикой, Данией, США и Канадой (www.contractsCanada.gc.ca).

Для примера кратко охарактеризуем состояние дел в Австралии. Здесь воплощается в жизнь национальная стратегическая программа автоматизации всех технологических этапов проведения конкурса по поставкам товаров для государственных нужд. Для публикации информации о торгах издается специализированный электронный бюллетень, где каждый может бесплатно ознакомиться с полным комплектом конкурсной доку-

ментации. На том же сайте организован прием от поставщиков электронных заявок на участие в конкурсе. Функционирует информационно-справочная система, ведется реестр поставщиков, в Интернете публикуются законодательные и другие документы по вопросам электронных торгов. Имеются средства электронного оформления, регистрации, сопровождения и оплаты контрактов.

Зарубежный опыт может многое подсказать при создании национальной системы электронных государственных закупок. Приведем некоторые характерные особенности пути, пройденного каждой из стран-лидеров.

Прежде всего следует отметить работу в сфере национального законодательства. Здесь выделяются две задачи. Первая, более общая, имеющая определяющее значение для национальной электронной коммерции в целом, — юридическое обеспечение электронного документооборота и электронных платежей. Вторая, более частная, но не менее важная, — корректировка нормативно-правовой базы, обслуживающей собственно процедуры государственных закупок.

Создание системы электронных государственных закупок — дело достаточно трудоемкое и долгое, нуждающееся в тщательном планировании, четком выделении отдельных этапов. В качестве первого такого этапа, реализация которого приносила вполне ощутимую практическую пользу, повсюду была выбрана организация публикаций в Интернете извещений о конкурсах государственных закупок и конкурсной документации. Прием электронных заявок от поставщиков, требующий более глубокой юридической и алгоритмической проработки, откладывался обычно на последующие этапы.

В каждой из стран-лидеров был открыт национальный сервер государственных торгов, что позволило консолидировать всю относящуюся к государственным закупкам информацию: от регламентирующих нормативно-правовых актов и обзоров рынка до конкретных извещений о конкурсах и сведений о государственных закупщиках и поставщиках.

В то же время, несмотря на отмеченные общие черты, ни одна из стран-лидеров не пошла по пути заимствования. Были созданы самостоятельные национальные системы электронных государственных закупок, во многом отличающиеся и в плане алго-

ритмов, и в плане общего дизайна. Причина здесь, по-видимому, прежде всего в специфике национальных законодательств в области государственных закупок, а также в нежелании делать весьма существенный компонент национальной экономики зависимым от внешних факторов.

Интересно, что предметом первых электронных торгов в перечисленных странах, как правило, были закупки компьютерных комплектующих или программного обеспечения: все поставщики этих товаров, конечно же, давно подключены к Интернету.

По сравнению с ведущими странами мира можно сказать, что Украина делает только первые шаги в этом направлении. Началом становления процесса государственных закупок следует считать принятый в 2000 г. Закон Украины “О закупке товаров, работ и услуг за государственные средства”, в котором определяются основные аспекты, связанные с государственными закупками.

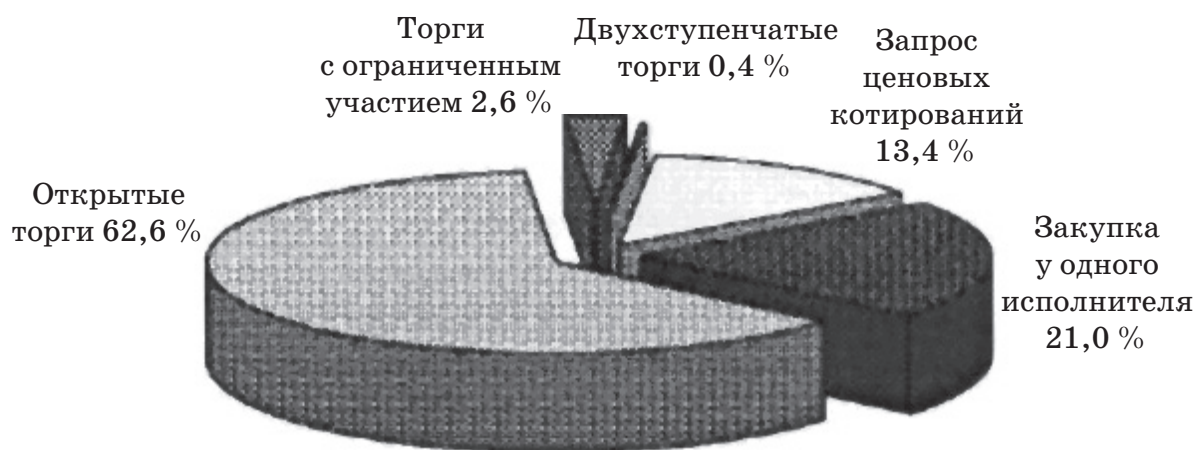
За неполные четыре года после принятия этого Закона была проделана огромная работа по приведению законодательной, нормативной и методологической базы в соответствие с современными мировыми нормами. К сожалению, эти наработки не учитывают перенос процедур государственных закупок с “бумажных” на “электронные” носители.

Но даже несмотря на определенные трудности, система электронных государственных закупок заметно набирает обороты. В январе 2005 г. вступили в силу изменения к Закону Украины “О закупке товаров, работ и услуг за государственные средства”, в котором, в частности, статьей 4¹ регламентируется размещение объявлений о торгах не только в печатном издании, но и в специализированных информационных системах в сети Интернет. Там же описаны основные требования к деятельности таких систем.

Однако сегодня развитие системы электронных государственных закупок тормозится в связи с недостаточной обеспеченностью доступом государственных учреждений к сети Интернет. Для решения этой проблемы Президент Украины издал Указ о развитии информационного общества в Украине. Элементами такого развития являются развитие и совершенствование системы электронных государственных закупок и обеспечение доступа к Ин-

тернету государственных учреждений. Реализация положений этого Указа должна быть завершена к 2010 г. Это весьма длительный период, поэтому, учитывая быстрое развитие электронного бизнеса в мире, есть время задуматься об его эффективности.

Выше отмечалось значение электронных государственных закупок для государства как потребителя. Как же влияет введение норм электронных закупок на бизнес и его развитие? Для справки: государственный бюджет на 2005 г. предполагает выделить 21 млрд 562 млн 523 тыс. грн на закупку товаров, работ и услуг. Это на 8,1 % больше, чем в прошлом году. На рисунке приведена стоимостная структура процедур закупок в первом полугодии 2005 г.



Без сомнения, государство является основным потребителем самой разнообразной продукции, которую отечественный бизнес готов предложить — начиная, например, от обычных мешков до высокотехнологического оборудования. К процессу поставки товаров, работ, услуг могут быть причастны десятки и сотни тысяч больших и малых фирм, фермерских хозяйств. Большинству компаний, которые хотят принять участие в государственных тендерах, необходимо получить некоторые знания и навыки, а также доступ к информации о запланированных торгах. Наиболее важными для доступа к такой информации являются web-порталы.

Web-портал “Электронные государственные закупки Украины”, разработанный для нашей компании, предназначен для проведения тендерных торгов (on-line) в сети Интернет. Портал пре-

доставляет зарегистрированным пользователям такие функции:

- электронная система торгов (открытые торги, ценовые котировки, двухступенчатые торги, торги с ограниченным участием);
- международные торги;
- мониторинг торгов;
- экспертиза документов;
- объявления заказчиков о проведении торгов;
- юридические консультации;
- аналитическая информация;
- годовые планы закупок, другие функции.

На портале также размещены новейшая информация по тематике государственных закупок (нормативные акты, наработки), форум, опрос и другие сервисы.

Система портала позволяет заказчикам торгов проводить весь комплекс мероприятий от подачи объявления о начале проведения торгов и размещения тендерной документации до формирования протокола раскрытия, определения победителя и отсылки акцепта победителю. Участники могут через систему портала запрашивать тендерную документацию и отправлять заказчику торгов тендерные предложения. Для обеспечения прозрачности проведения самой процедуры торгов предусмотрен контроль по соблюдению законности проведения процедуры торгов контролирующими органами Украины.

Эффективность работы системы электронных государственных закупок доказана в первую очередь в Евросоюзе и в странах с развитой рыночной экономикой. За счет использования информационных систем экономия бюджетных средств составляла 11–13 % от запланированных сумм. Количество участников торгов увеличилось в три раза, в основном за счет привлечения фирм малого и среднего бизнеса. Гигантские компании теперь являются не перераспределителями государственных средств (за счет привлечения других фирм на субподряд), а становятся обычными участниками этого процесса. В случае коррупционных действий любой из участников торгов может подать жалобу и, при ее обоснованности, добиться пересмотра результатов торгов. Обеспечение прозрачности проведения процесса закупки и повышение конкурентоспособности позволяет фирмам максимально эффективно продавать свою продукцию или услуги.

Литература

1. *Материалы* 1-й Международной научно-практической конференции “Государственные закупки в Украине” (2003 г.).
2. *Материалы* 2-й Международной научно-практической конференции “Государственные закупки в Украине” (2004 г.).
3. *Материалы* 3-й Международной научно-практической конференции “Государственные закупки в Украине” (2005 г.).
4. *Функционирование* системы государственных закупок: Отчет Министерства экономики Украины за 2003–2005 гг.

І. О. БАЛАК

аспірант

Волинський державний університет

ім. Лесі Українки, м. Луцьк

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВОЛИНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Аналізуються основні фінансові показники діяльності підприємств у Волинській області: організаційно-правові форми господарювання; кількість підприємств у галузево-територіальному розрізі; розмір дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємств. Розглядаються інституції, що сприяють розвитку підприємницької діяльності на території Волинської області.

Організація кооперативів наприкінці 80-х років ХХ ст. започаткувала розвиток приватного підприємництва на Волині. Подальшому розвитку приватної ініціативи сприяли закони України “Про власність”, “Про підприємництво”, “Про підприємства в Україні” та низка законодавчих актів, які врегулювали приватну власність і поставили її у рівні умови з іншими формами власності.

Нового поштовху розвитку приватного підприємництва у Волинській області надали припинення процесів гіперінфляції, введення єдиної національної валюти — гривні, та загальна стабілізація економічної ситуації в Україні наприкінці 90-х років ХХ — на початку ХХІ ст.

Наведемо дані: станом на 1 січня 2005 р. в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) налічувалося 15,58 тис. суб’єктів господарювання Волинської області, більшість з них (92,2 %) — юридичні особи¹.

Найпоширенішими організаційно-правовими формами господарювання залишаються приватні підприємства — 79,11 % загальної кількості суб’єктів ЄДРПОУ на 1 січня 2005 р. Під-

¹ У статті наведено статистичні дані Волинської області.

приємства державної форми власності становлять 5,24 %, комунальної власності — 15,64 % і одне підприємство перебуває у державній корпоративній власності.

Як і в попередні роки, в Єдиному державному реєстрі найбільшу кількість становлять підприємства, які займаються торгівлею (22 %), сільським господарством (10 %), промисловістю (9 %), будівництвом (4,5 %).

Найбільше суб'єктів господарювання в розрахунку на 1 тис. жителів функціонує в обласному центрі (32), найменше — в Ратнівському районі (6).

У створенні суб'єктів господарської діяльності області беруть участь іноземні засновники. Найбільша питома вага припадає на суб'єкти, створені за участю засновників з Польщі — 39 %, Російської Федерації — 17 %, Німеччини — 9 %, Республіки Білорусь — 6 %, Чеської Республіки — 4 % [2].

За даними Головного управління статистики у Волинській області, фінансовий результат від звичайної діяльності з оподаткування суб'єктів господарювання області (без урахування статистично малих підприємств і бюджетних установ) за 2004 р. становив 177,3 млн грн прибутку, тоді як в 2003 р. їх діяльність була збитковою. Основна частка одержаного прибутку (77,2 %) належить промисловим підприємствам. Найвищих позитивних фінансових результатів досягнуто в обробній промисловості — 136,9 млн грн прибутку. Прибутки підприємств будівельної галузі зросли майже вдвічі, а торговельні організації одержали 454 тис. грн прибутку проти збиткової діяльності у 2003 р. З позитивними фінансовими результатами завершили рік сільськогосподарські, мисливські та лісгосподарські підприємства (понад 23 млн грн прибутку) [1].

Загалом в області 59 % підприємств працювали рентабельно і одержали 296,3 млн грн прибутку. Проте серед них п'ята частина — малоприбуткові підприємства. Порівняно з 2003 р. частка збиткових підприємств зменшилась на 7 %.

Станом на 1 січня 2006 р. дебітори заборгували господарюючим суб'єктам області 9950,3 млн грн (з них — 115,9 млн грн простроченої заборгованості). Кредиторська заборгованість на цю ж дату становила 12754,5 млн грн (з них прострочена заборгованість — 253,1 млн грн). Упродовж 2005 р. дебіторські борги збільшилися у 1,5 раза, а рівень кредиторської заборгованості

збільшився приблизно на 6 % порівняно з початком року. При цьому зауважимо, що у 2005 р. найбільші суми несплат формувалися у розрахунках між суб'єктами господарської діяльності в межах України і лише 1,12 % дебіторської та 3,17 % кредиторської заборгованості припадали на міждержавні відносини (з них на країни СНД припадало 76,37 % дебіторської та 2,42 % кредиторської заборгованості).

Станом на 1 січня 2006 р. питома вага простроченої дебіторської заборгованості становила 1,16 %, або 115,9 млн грн, кредиторської — 2,0 %, або 253,1 млн грн.

У Волинській області на сучасному етапі створено та функціонує кілька інституцій з метою поліпшення господарської діяльності підприємств, такі як територіальний підрозділ представництва Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва у Волинській області, Комісія з питань демонополізації економіки та розвитку конкуренції, Волинський центр сприяння бізнесу та ін.

Література

1. *Економічний і соціальний стан області за 2004 рік.* — Луцьк: Голов. упр. статистики у Волинській області, 2005. — 193 с.
2. *Основні фінансові показники підприємств і організацій області за 2004 рік (попередні дані)* / Відп. за вип. Л. О. Джигалюк. — Луцьк: Голов. упр. статистики у Волинській області, 2005. — 22 с.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Однією з найгостріших проблем розвитку малого бізнесу в Україні є пошук й отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання. На сьогодні основним джерелом інвестицій залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів підприємницької діяльності. Доступ їх до кредитних ресурсів залишається незадовільним. Основними причинами цього є високі процентні ставки банків, відсутність майна, яке може бути прийняте як ліквідна застава для забезпечення гарантій повернення кредиту та складна процедура його отримання.

За таких умов реальним джерелом формування фінансових ресурсів малих підприємств могли б стати державні кредити, передбачені Національною програмою підтримки підприємництва, яка почала фінансуватися лише з 2003 р. В рамках цієї програми минулого року на фінансування малого бізнесу було виділено 40,5 млн грн (проти 52 млн грн, передбачених Державним бюджетом).

Державна фінансова допомога реалізується через Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Зрозуміло, що фінансування за рахунок бюджетних коштів повинно бути прозорим, відкритим, рівним для претендентів на допомогу. Це завдання вирішує Положення про порядок використання УФПП коштів, передбачених для розвитку підприємництва, затверджене Держкомітетом з питань регуляторної політики і підприємництва (наказ від 7 квітня 2003 р. № 41). Документ встановлює єдині правила гри для всіх підприємств, які бажають скористатися фінансовою підтримкою фонду, визначаючи порядок і види надання допомоги.

Існує кілька видів фінансової допомоги з боку УФПП. По-перше, це фінансові кредити, які надаються через уповноважені

банки, в межах 1–2 млн грн. Перевагою цих кредитів є невеликі відсотки — на рівні діючої облікової ставки НБУ (нині — 7 %). Кредит надається під забезпечення (це може бути або застава, або гарантія третіх осіб) на термін не більше трьох років. Співвідношення вартості застави й обсягу залученого кредиту набагато вигідніші, ніж у комерційних банків (1:1 проти 1,2–1,4:1).

По-друге, підтримку суб'єктів підприємництва може бути надано у формі гарантій (поручництва) банкам і небанківським установам для отримання в них кредитів, взятих на термін до одного року. Фонд має право надавати гарантію або на всю суму кредиту, або на його частину. Обсяг гарантійних зобов'язань не повинен перевищувати 500 тис. грн. Така форма підтримки дуже важлива для нових підприємств, у яких часто немає основних фондів, які дорого коштують, для надання застави під банківський кредит. Повернення кредиту, наданого підприємцю, гарантується бюджетними грошима.

Ще один вид фінансової допомоги — компенсація підприємству частини відсоткової ставки за взяті в банках або інших фінансових установах кредити. Загальний обсяг цієї фінансової допомоги не може перевищувати 70 % ставки банку за цим кредитом. Обмеження в наданні цього виду допомоги такі: її можуть надавати упродовж усього періоду дії кредитної угоди, але не довше ніж один бюджетний рік. Це найбільш перспективна форма співпраці УФПП з представниками малого бізнесу, оскільки вона забезпечує їм ширший доступ до кредитних ресурсів.

Крім того, УФПП може також надавати фінансову допомогу малим структурам на незворотній основі.

Поряд з УФПП у реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва активну роль відіграє також Державний центр зайнятості України, який згідно з чинним законодавством надає безвідсоткові кредити безробітним для заняття підприємницькою діяльністю. На жаль, як довела практика, ці структури та обсяги їх кредитування не можуть задовольнити наявного попиту з боку суб'єктів малого підприємництва щодо отримання фінансово-кредитної допомоги.

Вирішенню проблеми фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в Україні значною мірою сприяє співпраця зі Світовим банком, Європейським банком реконструкції і роз-

витку (ЄБРР), Фондом “Євразія”, Фондом “Відродження”, Німецьким банком реконструкції (KfW).

Один з останніх проектів ЄБРР — створення Мікрофінансового банку (МФБ) — єдиної в Україні кредитної установи, яка спеціалізується на мікрокредитах. До речі, поняття мікрокредиту, або малого кредиту, досі не визначено українським законодавством. МФБ визначає мікрокредити як кредити розміром до 20 тис. дол., які видаються для поповнення оборотних коштів (до одного року) і для придбання основних засобів (до двох років). Ставки за кредитами в доларах або в євро становлять від 18 до 22 %, за гривневими — від 21 до 32 %.

Максимальний розмір міні-кредитів обмежений 300 тис. дол. (еквівалент у гривнях). Його видають на ті самі цілі, що і мікрокредити, але на довший термін (до трьох років). Ставки за кредитами в доларах або євро — від 15 до 20 %, за гривневими — від 21 до 32 %. Як заставу за обома видами кредитів МФБ приймає нерухомість (житлову або нежитлову), устаткування, автотранспорт, товари або особисте майно.

Галузева структура кредитного портфеля МФБ здебільшого відображає структуру малого підприємництва в Україні: понад 50 % кредитів було видано на фінансування торгівлі, 35 % — виробництва і сфери послуг. У 2003 р. МФБ розпочав видачу мікрокредитів на розвиток сільського господарства. Щодо галузей, яким МФБ не надає кредитів, то вони практично ті ж самі, що і для кредитування за лінією Європейського банку реконструкції і розвитку МСП-2: виробництво тютюну, алкоголю, зброї, екологічно шкідливе виробництво і торгівля цінними паперами.

Основними клієнтами банку щодо мікрокредитів є підприємства і підприємці, які працюють у сфері торгівлі або послуг, невеликі виробничі підприємства. Напрями використання кредитних ресурсів розподілено так: майже 50 % — на придбання основних засобів, більше 33 % — на поповнення оборотних коштів, решта — змішана форма використання.

Основні “споживачі” міні-кредитів — підприємства виробничої сфери, будівництва, сфери виробництва і переробки сільськогосподарської продукції.

Територіально клієнти концентруються в Києві, Харкові і Львові (54 %). Майже половина кредитів видається у гривнях.

Найпопулярніші (35 %) кредити на суму до 1 тис. дол. Утім, перше місце за обсягами грошової маси посідають кредити від 5 до 10 тис. дол. (21 %). Майже рівні грошові частки в кредитній структурі займають кредити на суму від 10 до 25 тис. дол. і від 25 до 50 тис. дол. (19 і 15 % відповідно). Мінімальна сума для кредитування — 100 у. о., максимальна — 300 тис. у. о. Найзапитаніший кредитний термін — від 7 до 12 місяців (57 %).

Найбільшу потребу в терміновому отриманні кредитних грошей для збільшення обігу мають торговельні фірми, які закуповують сезонний товар за кордоном і, зокрема, прив'язані до акцій розпродажу (сейлів).

Нині в 14 містах України діє понад 20 підрозділів МФБ, клієнтами яких щодня стають понад 100 підприємців.

Однією з переваг МФБ, яка обумовлює інтенсивне нарощення кредитного портфеля за рахунок видачі нових позик, є те, що від позичальника не вимагається надавати бізнес-план чи техніко-економічне обґрунтування, книгу прибутків-видатків і різних завірених довідок податкової інспекції. Відрізняється і технологія оцінювання бізнесу: вона базується не лише на оцінюванні фінансової звітності, а здебільшого на загальному оцінюванні бізнес-процесів фірми. Спрощення процедур кредитування значно скоротило термін оформлення кредиту: рішення про видачу мікрокредитів банк ухвалює за 24 години після проведення оцінювання бізнесу, міні-кредитів — за 48 годин.

Крім МФБ, менш “вибагливо” до позичальників ставляться також при наданні мікрокредитів за рахунок коштів Фонду “Євразія”. Зокрема, від них не вимагається надавати бізнес-план. Натомість, для ЄБРР обов’язковою умовою надання кредиту за кредитною лінією для малих і середніх підприємств МСП-2 є розробка докладного бізнес-плану. Індивідуальний розмір мікрокредитів по МСП-2 становить від 10 до 20 тис. дол. США. Термін погашення кредиту на обіговий капітал становить до 6 місяців, на основний капітал — до 1,5 року. Максимальна кількість працюючих на підприємстві не повинна перевищувати 20 осіб.

Мікрокредитування українських підприємств здійснює і Німецько-український фонд (НУФ), створений у 1999 р. Німецьким банком реконструкції (KfW), Нацбанком і Мінфіном України. Зауважимо, що тут кредити видаються недержавним

підприємствам, які діють у сфері виробництва, торгівлі та послуг з кількістю працівників не більше 20 осіб, на максимальну суму в 25 тис. євро (відсоткова ставка — 19,5 %), а також підприємствам сфери виробництва і послуг з кількістю працівників не більше 250 осіб — 100 тис. євро (14,5 %). “Привабливіші” умови НУФ пропонує для підприємств, створених за участю німецького капіталу: 250 тис. євро під 9,5 %. Кредити надаються на термін до 1,5 року.

Ускладнена процедура отримання кредиту суб’єктами малого підприємництва за програмою мікрокредитування ЕБРР і НУФ значно звужує кількість позичальників. Тому для підтримки малого бізнесу в Україні надзвичайно важливим напрямом є мобілізація коштів на внутрішньому ринку, запровадження механізму стимулювання комерційних банків з надання позик малим підприємствам. Його істотним моментом може бути звільнення від оподаткування банківських коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємництву, та надання державної гарантії повернення позики.

Ще одним напрямом фінансово-кредитної допомоги малому підприємництву може стати створення спеціалізованих небанківських установ з мікрокредитування. Такі установи досить успішно функціонують в Польщі, Росії, Казахстані. Зокрема, позитивний досвід діяльності має польський Fundusz Mikro. Тут кредитують мікропідприємства і підприємців, причому суми кредитів невеликі. Систему кредитування організовано так, що не треба забезпечувати заставою кредити. Але для гарантування повернення використовується механізм взаємопоруки. Якщо група з 4–5 підприємців отримала кредити і один з цієї групи не повертає кредит, то його повинні повернути інші члени групи. Поступово, збільшуючи розміри групових кредитів, підприємці переходять до кредитів індивідуальних.

Приблизно така схема працює у деяких містах Російської Федерації через “банки довіри”. Є схожі приклади фінансування бізнесу і в інших країнах.

Усі зазначені програми мають понад 95 % повернення кредитів, що свідчить про дієвість таких форм кредитування.

Перспективним джерелом фінансування малого підприємництва є кредитні спілки. Видача кредитів на здійснення бізнесу у кредитних спілках дуже тісно пов’язана з наявністю висо-

коліквідної застави і часто комбінується з елементами певного (часткового) поручительства інших членів спілки. Максимальний термін такого кредитування — 12 місяців. Отримати кредит у кредитній спілці можна впродовж 1–2 днів, необхідних для оформлення документів застави. Зазвичай кредитні спілки вимагають заставу, оцінна вартість якої вдвічі перекриває отриману позику. Ставки в середньому становлять від 1 до 3–4 % отриманої суми на місяць.

Поеднання та оптимізація різних джерел фінансових ресурсів сприятиме досягненню результативності розвитку малого підприємництва, реалізації його економічного потенціалу, переходу до повноцінних ринкових відносин.

Література

1. Варналій З. С., Кузнєцова І. С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва. — К.: Ін-т екон. прогнозування, 2002. — 197 с.
2. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Вісник НБУ. — 2003. — № 1. — С. 13–15.
3. Копченко І. М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва // Фінанси України. — 2003. — № 5. — С. 65–69.

В. А. КОРОСТЕЛЕВ

канд. экон. наук, доц., проф.

Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев

ПОВЫШЕНИЕ ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА — КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

Оценивая развитие украинской экономики за последние пятнадцать лет, приходится признать, что она не стала “экономикой с человеческим лицом”. И если в области общественной жизни еще можно наблюдать позитивные сдвиги, то в сфере общественного производства ничего подобного не произошло. Оно по-прежнему не имеет гуманистической направленности, что, в свою очередь, связано с недостаточной ориентацией государственной стратегии на так называемый “Индекс развития человеческого потенциала”. Этот индекс разрабатывается ООН и является не только комплексной оценкой уровня социально-экономических достижений 177 стран, но и важнейшим ориентиром всей государственной стратегии, степени ее цивилизованности¹.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) охватывает три измерения человеческого благополучия: *доходы, образование и здоровье*. Его главная цель состоит не в том, чтобы дать полную картину развития человека, а в том, чтобы дать основные параметры социально-экономического прогресса как с позиции достигнутых результатов, так и с позиции целевых установок.

На протяжении последнего десятилетия ИРЧП возрастал во всех развивающихся регионах, хотя и разными темпами и с весьма впечатляющими исключениями. В восемнадцати странах общей численностью населения 460 млн чел. в 2003 г. был зарегистрирован более низкий показатель ИРЧП, чем в 1990 г.

¹ Доклад о развитии человека, 2005: Опубликовано для Программы развития ООН (ПРООН). — К.: Весь мир, 2005.

Шесть стран из них входили в состав бывшего СССР. Наибольший спад наблюдался в Таджикистане, где ИРЧП уменьшился на 21 пункт; в Украине — на 17 пунктов, Российской Федерации — на 15 пунктов. Наиболее быстро в рейтинге ИРЧП увеличивается в Бангладеш и Китае. Например, с 1990 г. Бангладеш поднялась на 14 пунктов, Китай — на 20 пунктов, что связано в первую очередь с успехами как в экономической, так и социальной сферах.

Простое разложение ИРЧП на составляющие позволяет определить факторы, которые лежат в основе достижений. Это дает возможность найти верный ориентир для тех деятелей, кто творит политику страны. Ибо прогресс в развитии человека требует продвижения по широкому фронту: падение благосостояния, связанное, например, с уменьшением ожидаемой продолжительности жизни, не может быть компенсировано успехами в других областях, таких как уровень доходов или образования. Более того, успехи в какой-либо одной сфере трудно закрепить в условиях отсутствия общего прогресса. Например, плохая ситуация в сфере состояния здоровья может стать фактором, сдерживающим как экономический рост, так и прогресс в области образования. В то же время медленный экономический рост уменьшает ресурсы, необходимые для инвестирования в медицину и образование.

Поэтому, скажем, для Китая необходимо сбалансировать быстрый рост доходов с достижением других социальных целей. Ибо доходы, в конечном счете, не являются самоцелью, они — средство для развития человека. Бангладеш, кстати, демонстрирует пример, как при сравнительно скромном уровне экономического роста можно обеспечить развитие человека на широком фронте. Или другой пример: Саудовская Аравия имеет гораздо более высокий средний доход, чем Таиланд, но у них одинаковый рейтинг по ИРЧП. У Гватемалы средний доход в два раза превышает такой же показатель Вьетнама, но она занимает более низкое положение по рейтингу ИРЧП.

Таким образом, лишь комплексный подход к проблеме развития человека может обеспечить Украине подъем и продвижение в направлении “клуба стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала”. В настоящее время этот клуб включает 57 стран, в том числе Эстонию, Литву, Латвию из числа бывшего

СССР. По состоянию на 2003 г. Украина входила в группу стран со средним уровнем развития человеческого потенциала, занимая 78 место, пропустив вперед Белоруссию (67 место) и Российскую Федерацию (62 место).

В качестве основных препятствий на пути развития человека в Украине следует назвать такие:

- сохранение высокого уровня нищеты;
- сокращение продолжительности жизни;
- отсутствие возможности получить качественное образование, особенно высшее.

Ситуация в области доходов

Во многих странах, входивших в СССР, в настоящее время уровень доходов населения ниже, чем 15 лет назад. Начиная с 1990 г. реальные доходы на душу населения уменьшились более чем на 10 % в Киргизии, России и Украине; на 40 % и более — в Грузии, Молдове и Таджикистане.

Некоторое улучшение ситуации в Украине в области доходов населения в 2003–2004 гг. нельзя рассматривать как устойчивую и долговременную тенденцию, по крайней мере, по двум причинам:

- во-первых, увеличение доходов в этот период было связано с оживлением украинской экономики, чего не наблюдается в настоящее время. Те более чем скромные темпы экономического роста, о которых нам говорят представители власти (а это 1–2 %), не позволяют рассчитывать на скорое избавление населения от нищеты. Например, по расчетам экспертов ООН, стране, имеющей ежегодное увеличение в 1–2 %, для сокращения нищеты наполовину понадобится не менее 25 лет;
- во-вторых, отсутствует экономический базис для существенного роста доходов населения. Лишь один аргумент: уровень такого показателя, как ВВП на душу населения, подрывает все стремления о впечатляющих успехах относительно благосостояния народа. Украина в 2003 г. имела ВВП на душу населения в объеме 5491 дол. США, Беларусь — 7959 дол., Россия — 9230 дол. В то же время показатель ВВП для Германии составлял 27756 дол., США —

37562 дол., не говоря уж о лидере в этой сфере Люксембурге — 62298 дол. Отсюда следует, что реальными ориентирами для нас могут быть такие страны, как Тринидад и Тобаго, Антигуа и Барбуда — 10000 дол. США.

Ситуация в области продолжительности жизни

Возможность прожить долгую и здоровую жизнь является основным показателем высокого уровня человеческой цивилизации. При этом невозможность государства обеспечить прогресс в этой области следует рассматривать как его полную несостоятельность. К сожалению, именно такой оценки заслуживает деятельность украинского государства за последние 15 лет. Ибо среди множества его ошибок наиболее преступной является политика скрытого геноцида по отношению к собственному народу.

Из многих аргументов выберем лишь два: сокращение ожидаемой продолжительности жизни и вероятность, существующую при рождении, дожить до 65 лет. Как видно из данных табл. 1, демографическому потенциалу Украины в период ее независимости был нанесен сокрушительный удар.

Таблица 1

Выживание: прогресс и регресс

Страна	Ожидаемая продолжительность жизни (в годах)		Вероятность, существующая при рождении, дожить до 65 лет (в процентах по когорте)	
	1970–1975 гг.	2000–2005 гг.	женщины 2000–2005 гг.	мужчины 2000–2005 гг.
Япония	73,3	81,9	93,3	85,7
Гонконг, Китай	72,0	81,5	93,7	86,4
Исландия	74,3	80,6	91,4	87,4
Украина	70,1	66,1	76,4	46,6
Россия	69,7	65,4	76,3	44,7
Беларусь	71,5	68,1	79,3	50,6
Казахстан	63,2	63,2	71,9	48,0

Согласно приведенным в табл. 1 данным, на протяжении последних тридцати лет сокращение ожидаемой продолжительности

ти жизни в среднем по Украине составило 4 года, по Российской Федерации — 4,3, по Белоруссии — 3,4 года, в то время как в странах с высоким развитием ИРЧП наблюдался существенный рост продолжительности жизни. Например, в Японии продолжительность жизни в среднем составила 8,6, в Гонконге — 9,5, в Исландии — 6,3 года.

Еще более опасную “демографическую мину” демонстрирует показатель вероятности, существующей при рождении, дожить до 65 лет. Становится просто жутко, когда вслушиваешься в погребальную музыку цифр: половине украинских мужчин, родившихся в 2000–2005 гг., не суждено дожить до пенсии! И это случится, если не удастся преодолеть существующего ныне отношения мужчин к своему здоровью. Не случайно лидерами по этому показателю выступают страны, где активно ведутся антитабачные и антиалкогольные кампании, где культивируется здоровый образ жизни. Речь идет о двадцати пяти странах, где свыше 80 % мужчин и 90 % женщин имеют хороший шанс дожить до 65 лет.

Ситуация в области образования и новых технологий

И хотя Украина входит в число стран, где уровень грамотности взрослого населения составляет 99 % общей его численности, не стоит обольщаться на счет качества образования, особенно высшего. Какие проблемы особенно беспокоят сегодня многих в этой области?

Во-первых, вызывает тревогу несбалансированная структура студентов высших учебных заведений Украины: лишь 27 % студентов являются учащимися естественно-научных, математических и технических вузов.

Приведем для сравнения и другие данные: в странах, которые в последние десятилетия совершили значительный прорыв в экономическом и техническом развитии, эта доля превышает 30 %. Например, в Республике Корея таких студентов 41 %, в Малайзии — 40 %, в Финляндии — 38 %.

Во-вторых, не может не волновать крайне низкий уровень бюджетных ассигнований на развитие образования в целом и высшего образования в частности. Как не позавидовать учащимся и преподавателям Таиланда, где расходы бюджета на образование уже много лет держатся на уровне 20 %.

Недостаточный уровень высшего образования просматривается и при анализе состояния в сфере технологий и инноваций (табл. 2).

Таблица 2

Технология: распространение и создание

Страна	Пользователи сети Интернет (на 1 тыс. чел., 2003 г.)	Патенты, выданные собственным гражданам (на 1 млн. чел., 2002 г.)	Расходы на НИОКР (% ВВП, 1997–2002 гг.)	Работники, занятые в НИОКР (на 1 млн. чел., 1990–2003 гг.)
Япония	483	852	3,1	5085
Республика Корея	610	633	2,5	2979
Швеция	...	317	4,3	5171
США	556	302	2,7	4526
Финляндия	534	35	3,5	7431
Россия	...	105	1,2	3415
Беларусь	141	54	0,6	1870
Украина		0	1,2	1749

Таким образом, лидерами в области *развития сети Интернет* являются Республика Корея, США и Финляндия. Наибольшая *инновационная активность* наблюдалась в Японии и Республике Корея. При этом в области *бюджетных расходов* на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы первые три места занимали Швеция, Финляндия и Япония. Больше всего работников, занятых в НИОКР, наблюдалось в Финляндии, Швеции и Японии.

Исследуя положение Украины сегодня в сфере высоких технологий, устанавливаем, что в нашей стране очень низкая инновационная активность. Например, Украина имеет одинаковые с Россией процентные показатели по бюджетным ассигнованиям на НИОКР, однако в Украине насчитывалось почти вдвое мень-

ше научных работников. В какую же пропасть тогда уходили наши деньги?

Далее, где же результаты? Россия выдала в 2002 г. своим гражданам 105 патентов. Это в восемь раз меньше, чем в Японии. Однако Украина в этой сфере вообще заработала “баранку”. Для сравнения: Эстония за этот период выдала своим гражданам 8 патентов, Литва — 15, Грузия — 27, Беларусь — 54.

Таким образом, в основу экономической и социальной стратегии Украины необходимо положить ИРЧП как долгосрочную комплексную цель, достижение которой позволит реально улучшить жизнь всего народа. Только после этого Украина может быть признана мировым сообществом как цивилизованная держава.

В. В. ПОЛОЖАЙ

канд. с.-г. наук, доц.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Для державного регулювання, використання, охорони і відновлення природних ресурсів в Україні ухвалено ряд законів, розроблено й затверджено Національну програму екологічного оздоровлення басейну Дніпра та поліпшення якості питної води. В основу їх покладені вимоги екологічного нормативу. Виконано роботи з екологічної класифікації якості поверхневих вод, методів дослідження якості води, розроблені методи визначення екологічних витрат води. Однак досі не з'ясовано, як за теперішнього економічного стану з найменшими витратами стабілізувати, а згодом і поліпшити якість води, особливо питної, одержати чисті продукти харчування і в цілому покращити довкілля.

Лише видима невичерпність води на нашій планеті зумовила помилкову психологічну переконаність щодо її достатності. Ресурси поверхневих вод України незначні і в середній за водністю рік становлять близько 87 км³. За запасами доступних для використання водних ресурсів наша країна належить до малозабезпечених держав.

Усі заходи щодо поліпшення екологічного стану водних об'єктів, як і інших компонентів природного середовища, мають виконуватись за басейновим принципом на державному, регіональному, обласному чи районному рівнях залежно від розмірів басейну водного об'єкта. Для зменшення водоспоживання і забруднення водойм потрібно впроваджувати еколого-економічні методи управління водним господарством, а одержані кошти спрямовувати на відтворення природного екологічного стану водних джерел.

Слід змінити пріоритети й основні зусилля спрямувати на запобігання забруднення вод, а не на ліквідацію наслідків аварій.

Саме на цьому повинна ґрунтуватися вся екологічна політика щодо охорони вод і в цілому Природи.

При цьому зауважимо, що критична ситуація у водному господарстві є наслідком як нинішньої кризи, так і тієї водогосподарської політики в минулому, що ґрунтувалася на засадах екстенсивного, витратного водокористування, без урахування екологічних й економічних чинників. Обмеження фінансування водогосподарських і гідромеліоративних заходів ні соціально, ні економічно, ні екологічно не виправдане. Втрати суспільства від руйнування та деградації водогосподарсько-меліоративного потенціалу приблизно втричі перевищуватимуть обсяги витрат на підтримання цього потенціалу в належному техніко-економічному стані.

Зважаючи на викладене вище, а також спираючись на досвід розвинених країн, стверджуємо, що нині вкрай потрібні прямі державні інвестиції під національну програму розвитку водного господарства і гідромеліорації земель, а у зв'язку з цим необхідно сприяти залученню іноземних капіталів до фінансування водогосподарських і водоохоронних заходів.

Нинішню екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася впродовж тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного потенціалу України. Помітно відбувалися структурні деформації народного господарства, за яких перевага надавалася розвитку в державі сировинно-видобувних, найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості. Наслідком невпинного прагнення розширення орних земель стало зникнення близько 3000 малих річок України, прискорення ерозії ґрунтів тощо.

Добре відомо, що економіці України притаманна висока питома вага ресурсно- та енергоємних технологій, впровадження та нарощування яких здійснювалося найдешевшим способом — без будівництва очисних споруд. Ці та інші чинники, зокрема низький рівень екологічної свідомості суспільства, призвели до значної деградації довкілля України, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і ґрунтів, нагромадження у дуже великій кількості шкідливих, у тому числі високотоксичних, відходів виробництва. Такі процеси тривали десятиріччями і призвели до різкого погіршення стану здоров'я людей,

зменшення народжуваності та збільшення смертності, а це серйозно загрожує вимиранням і біологічно-генетичною деградацією народу України.

Виходячи з цього зауважимо, що кожна свідома людина повинна обов'язково мати загальне уявлення про особливості сучасного екологічного стану, а також про основні напрями державної політики в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки. Екологізація економіки та свідомості суспільства не є абсолютно новою проблемою. Практичне відображення екологічності тісно пов'язано передусім з державним регулюванням процесів природокористування. Новим у цій проблемі є еквівалентність обміну між державою, природою та людиною, яка базується на законодавчих актах та організаційно-технічних рішеннях. Ця проблема на сучасному етапі є дуже гострою. Вона була сформована впродовж двох століть і нині вже набула свого критичного значення. Тому існує необхідність втручання держави у природно-екологічну сферу з метою досягнення збалансованого стану. Держава також повинна закласти основи глобального еколого-економічного партнерства між суб'єктами підприємництва, між іноземними партнерами, на рівні планетарного співробітництва заради виживання і подальшого розвитку України, а також всієї цивілізації.

Здійснювати ефективну політику невиснажливого розвитку в державі досить важко навіть за умов процвітаючої економіки. Тим складнішою ця проблема є в Україні, відновленій державі, яка переживає успадковану глибоку системну кризу і змушена водночас вирішувати безліч проблем: економічних, соціальних, екологічних.

Упродовж останніх трьох десятиліть в Україні було сформовано систему управління природоохоронною діяльністю, тобто з 60-х до початку 90-х років, коли було прийнято низку законодавчих актів з питань охорони навколишнього природного середовища.

Еколого-економічний механізм почав діяти з 1991 р., коли було введено в дію Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища", яким встановлювалися засади формування економічних механізмів природокористування та природоохоронної діяльності.

У подальшому розвиток цього механізму з різною мірою повноти здійснювався у розроблених відповідно до цього Закону земельному, водному, лісовому, законодавстві про надра, про охорону атмосферного повітря, постановах Кабінету Міністрів України та інших інструктивних і нормативно-методичних документах.

Вступивши у третє тисячоліття, в період бурхливого розвитку науково-технічного прогресу, виникнення новітніх технологій, людство постало перед серйозною загрозою свого фізичного винищення.

У зв'язку з цим перед сучасним суспільством постає складне завдання не тільки зберегти навколишнє середовище, а й запобігти негативним наслідкам господарської діяльності людини в майбутньому.

Надбанням сучасної цивілізації стали: значний приріст населення планети, інтенсифікація використання (а практично — хижацьке винищення) природних ресурсів планети, викиди і скиди екологічно небезпечних відходів виробництва, порушення екологічного балансу Землі. Людство перебуває на межі глобальної планетарної катастрофи.

Антропогенне і техногенне навантаження на природне середовище має комплексний, всеохоплюючий характер. Якщо взяти до уваги, наприклад, проблему забруднення атмосферного повітря, то вона має кілька аспектів — негативний вплив як на атмосферу, так і на її фізико-хімічні властивості, а саме: непередбачуваний наперед склад, неконтрольоване збільшення оксидів вуглецю, метану, фреонів та інших отруйних речовин і газів, що викликають кислотні дощі, руйнацію озонового шару та парниковий ефект.

На сьогодні людство створило вже понад 3000 нових, небезпечних домішок і хімічних речовин при виробництві необхідних для себе засобів виробництва і предметів першої необхідності. Значна частина цих речовин має штучне походження і не може бути залучена до біологічних циклів, а відтак — і знешкоджена природним шляхом.

Якщо обсяги виробництва в Україні скоротилися у кілька разів, обсяги забруднення зменшилися лише вдвічі. А це вже свідчить про погіршення ефективної роботи наявного природоохоронного обладнання, послаблення контролю за його роботою,

що може призвести (і призводить) до виникнення аварійних та інших надзвичайних ситуацій.

Не кращий стан справ і в галузі споживання водних ресурсів. На сьогодні в багатьох регіонах значною проблемою є дефіцит питної води. Вода потрібна практично кожній галузі народного господарства, зокрема сільському господарству. З розвитком промисловості і бурхливим науково-технічним прогресом значно зросло споживання прісної води, разом із цим різко збільшились і обсяги скидів у природні водоймища. Лише за останні 20 років обсяги скидів у водні ресурси в Україні зросли у 4,5 рази. Велика кількість забруднених стоків взагалі не проходить навіть попереднє очищення, ефективність очисних споруд незадовільна.

Статистика свідчить, що останні кілька десятиліть спостерігається бум у лісопереробній галузі. Ліси винищуються дуже швидкими темпами. Збільшення кількості надзвичайних подій, таких як зсуви ґрунтів, тільки підкреслюють значення лісів. Відомо, що одне доросле дерево здатне утримувати до 500 м³ ґрунтових вод. Зрозуміло, до чого може призвести (і призведе) знищення гірських лісів.

На тлі загальної деградації природного середовища чим далі виникають екологічні катастрофи, як правило, спричинені кількома факторами: стихійні природні явища (повені в Карпатах, які виникли не лише внаслідок надмірної кількості опадів, а й через вирубаня лісу на схилах гір); неправильні технологічні рішення (аварія на ЧАЕС). Загальна кількість і частота локальних екологічних катастроф у світі впродовж другої половини ХХ ст. швидко збільшувались. Наприклад, з 1960 по 1970 р. їх було 14, а з 1980 по 1990 р. — уже 70! Зареєстровано техногенні землетруси, що виникають внаслідок виймання гірських порід, видобутку газу, нафти, спорудження водосховищ, закачування (відкачування) стічних вод у пласти гірничих порід. Однак при цьому зауважимо, що головна небезпека для людства полягає не в окремих екологічних катастрофах, якими б трагічними не були їх наслідки, а в поступовій деградації природного середовища під впливом виробничої діяльності людини. Саме вона спричиняє такі серйозні планетарні явища, як глобальне потепління, кислотні дощі, втрата біологічної різноманітності середовища.

Отже, настав час критичного перегляду всіх напрямів діяльності суспільства. Суспільство повинно набути функціональної вагомості щодо біосфери, часткою якої воно є. Підкоритися законам біосфери — означає для людей стати необхідною для біосфери часткою.

Література

1. *Аграрное, земельное и экологическое право Украины* / Под ред. А. А. Погребного. — Харьков: Одиссей, 2000.
2. *Вернадский В. И.* Биосфера. — М.: Мысль, 1967.
3. *Водний кодекс України* // ВВР України. — 1995. — № 24.
4. *Закон України “Загальнодержавна Програма формування національної екологічної мережі України на 2000 –2015 роки”* // ВВР України. — 2000.
5. *Закон України “Про охорону атмосферного повітря”* // ВВР України. — 1992. — № 50.
6. *Закон України “Про екологічну експертизу”* // ВВР України. — 1995. — № 8.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Висвітлюються проблеми сучасного корпоративного управління в Україні, визначається його роль, а також виокремлюються задіяні механізми управління державними корпоративними правами, вплив і значення успішної роботи акціонерних товариств для розвитку національної економіки.

Широкомасштабна приватизація підприємств державного сектору економіки в Україні попередніх років перетворила їх в акціонерні товариства. Здійснено продаж акцій юридичним і фізичним особам. Зараз в Україні налічується близько 20 млн власників акцій різних підприємств. Але найбільшим українським акціонером, що має власність у тисячах акціонерних товариств, є держава. Управління державними корпоративними правами помітно впливає не лише на розвиток корпоративного сектору, а й на українську економіку в цілому.

Для успішного функціонування підприємств з часткою державного капіталу необхідно завершити остаточне формування державної корпоративної політики та культури корпоративного управління.

Адже ця проблема непокоїть також інвесторів, які очікують на реальний позитивний ефект приватизації. Їхньою думкою не можна нехтувати, тому що від можливості залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку залежить її ефективність. Незважаючи на те, що від попередньої влади, яка керувала державою впродовж 13 років, у спадок залишилося помітне обмеження можливостей внутрішніх інвесторів, серед них і комерційних банків, а також помітна стриманість і обережність зовнішніх інвесторів, у 2005 р. значно покращився загальний інвестиційний клімат і пожвавилися інвестиції у вітчизняну економіку.

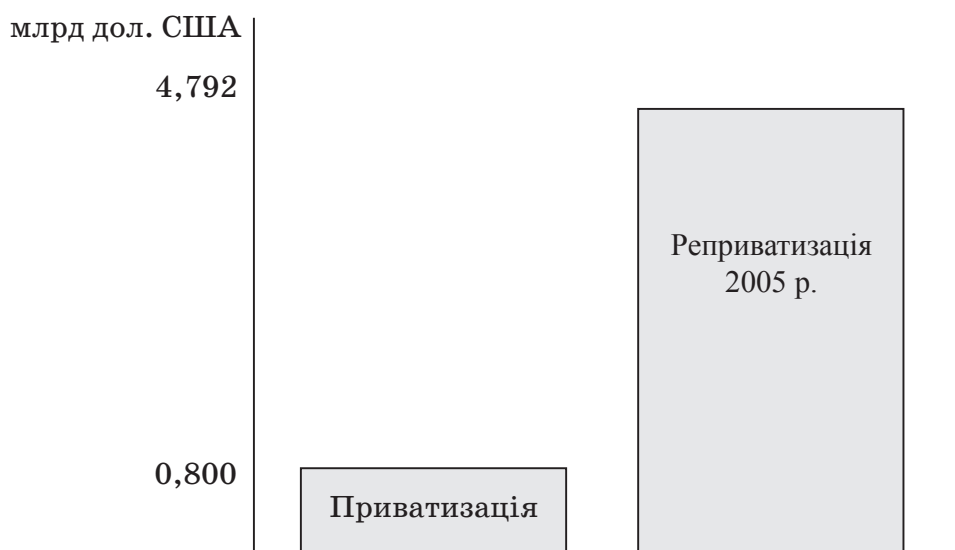
Рішучі кроки на шляху реприватизації, що свого часу були оголошені урядом Ю. В. Тимошенко, а також заходи, що він намітив на шляху здійснення перерозподілу статутних капіталів у найбільших приватизованих підприємствах, не завжди додавали впевненості зарубіжним інвесторам. З іншого боку, було оголошено нові правила повторної приватизації гігантів індустрії. Для найбільшого в Україні (20 % вітчизняного ринку чорного прокату) заводу “Криворіжсталь”, наприклад, було названо конкретну стартову суму 10 млрд грн на аукціоні з продажу пакета акцій (93,02 %) і дату проведення аукціону з їх продажу — 24 жовтня 2005 р. Аналогічне задекларовано і для найпотужнішого в Європі Нікопольського заводу феросплавів (перша приватизація якого сталася на безальтернативній основі відповідно до спеціальних правил, затверджених тодішнім урядом) та для інших стратегічно важливих підприємств.

Український уряд, очолюваний Ю. І. Єхануровим, проголосив помітну зміну орієнтирів у процесі реприватизації, зробивши акцент на необхідності перегляду результатів приватизації лише кількох значних підприємств. У ряді випадків уряд планував можливість одержання від власників таких підприємств недоплачених державі свого часу коштів, а не повторний продаж підприємств новим власникам.

Що стосується обіцяних торгів з ВАТ “Криворіжсталь”, то вони сталися вчасно згідно з попереднім анонсом. В Україні вперше було проведено справді відкритий і чесний міжнародний аукціон з продажу державної власності. Проходив він у Фонді державного майна України за участю спеціально створеної комісії з проведення аукціону, ліцитатора та учасників відкритих торгів. Усі бажаючі мали можливість спостерігати процес проведення аукціону у прямому ефірі по першому або п'ятому каналах Українського телебачення. Навіть Президент і прем'єр-міністр не були присутні в залі, а уважно стежили за перебігом подій за монітором, встановленим в іншій кімнаті у приміщенні ФДМУ. Проводив аукціон один із заступників голови Фонду, а відсутність голови ФДМУ, голови Київської міської організації СПУ п. Валентини Семенюк в силу певних причин не завадила успішному перебігу) запланованої події.

Представники вітчизняного, російського та індійсько-німецького бізнесу були допущені до участі в аукціоні, виконали всі

необхідні формальності та активно торгували “Криворіжсталлю”. При оголошеній державою стартовій ціні в 10 млрд грн учасники, зробивши свої пропозиції, відразу почали торги від 12,6 млрд грн (пропозиція російського учасника). Виважена позиція українського учасника ГОВ “Смарт-груп” дозволила йому дійти лише до позначки в 17,7 млрд грн, після чого фінансові ресурси українських бізнесменів змусили їх вийти з гри. Помітною була німецько-індійська стриманість на початку аукціону і спокійна впевненість перед його завершенням. Остаточну пропозицію компанії “Mittal Steel Germany” GmbH у 24,2 млрд грн (за курсом НБУ на дату проведення аукціону — 4,792 млрд дол. США) перевершити нікому не вдалося.



Грошові кошти, одержані державою за “Криворіжсталь”

Внаслідок проведення цього прозорого аукціону були випущені у бездокументарній формі 3 590 038 755 акцій ВАТ “Криворіжсталь” номінальною вартістю 1 грн, і кожна знайшли свого нового власника.

За той незначний час, що пройшов від проведення цього аукціону, визначилися деякі додаткові проблеми, що виникають в управлінні підприємствами між іноземними власниками та місцевими працівниками. Мається на увазі недостатньо чітке розуміння сторонами попередніх домовленостей щодо збереження робочих місць і різноманітних соціальних гарантій, підвищення заробітної платні персоналу відповідно до зростання його мінімального рівня в країні, вартості споживчого кошика тощо. На

жаль, активним роздмухуванням конфліктів займаються профспілки та деякі дрібні політичні партії, які таким чином прагнуть хоч якось компенсувати свої помилки та недоробки під час передвиборчої кампанії.

Аукціон став справді історичною подією економічного життя країни, тому що показав нашому суспільству та світовій економічній спільноті, що Україна змінилася. Демократизація різних аспектів суспільного життя, дотримання новою владою своїх обіцянок щодо створення рівних умов функціонування вітчизняного та іноземного бізнесу, пропозиція продажу привабливих для іноземних інвесторів об'єктів однозначно сприятимуть зростанню довіри до нашої держави з боку іноземного бізнесу. У такому разі невдовзі можна буде очікувати на поступовий приплив зарубіжного інвестиційного капіталу та його успішну роботу в українській економіці.

Нерідко самі інвестори безпосереднім управлінням роботою підприємства не займаються, а лише визначають стратегію розвитку, окреслюють основні ідеї та добирають керівників, які втілюють ці ідеї в життя. Їх цікавить ефективна робота апарату управління і результати цієї роботи. Таким чином, запорукою успіху приватизованих підприємств та економіки в цілому є успішне управління підприємствами незалежно від форми власності, передусім корпоративне управління.

Розвиток нормальних корпоративних відносин в Україні гальмується через такі обставини:

- немає чіткого правового та економічного підґрунтя для подальшої концентрації власності та створення потужних вітчизняних промислово-фінансових груп;
- недостатньо опрацьований механізм інтеграції великої кількості підприємств, що змінили форму власності, до сучасної вітчизняної економіки;
- існує значна частка акціонерів-інсайдерів у багатьох акціонерних товариствах;
- недостатній контроль за діями менеджерів з боку акціонерів, відсутні реальні способи їх впливу при виникненні конфлікту інтересів цих двох груп учасників корпоративних відносин.

Вектор розвитку національного корпоративного управління пролягає через ефективний захист законних прав та інтересів

акціонерів, визначення меж компетенції та встановлення чіткого балансу між різними органами управління акціонерним товариством, врегулювання змісту, структури та джерел оприлюднення інформації про акціонерне товариство, дотримання всіх обов'язкових норм і правил його діяльності в межах вітчизняного економічного та правового поля [1, 16].

Формування державної корпоративної політики поряд із проблемою управління державною власністю є дуже актуальними на часі проблемами. Сучасний державний сектор економіки є досить строкатим і неоднорідним. Пакети акцій різної величини, від контрольних до зовсім незначних, знаходяться зараз у загальнодержавній власності. Але при цьому не відчувається наявності стрункої концепції участі держави в акціонерних товариствах. Сама доцільність цієї участі нерідко тяж є сумнівною, адже існують досить значні проблеми в управлінні такими товариствами.

У трьох із чотирьох підприємств, де є державний пакет акцій, він становить менше 50 %. Управління державними інтересами в таких підприємствах є проблемним або і зовсім неможливим. Унаслідок цього плани надходжень грошових коштів як дивідендів на корпоративні права держави у попередні роки виконувалися не більше, ніж на 45 %. Винятком став лише 1999 рік, коли уряд сам суттєво знизив цей план [2, 13]. Підприємства з незначним пакетом акцій у держави (а також ті, де вона не має стратегічного інтересу) керуються без її впливу. На численних дрібних і середніх підприємствах, де мажоритарним власником не є держава, у керма нерідко стають люди, котрі не завжди уміють добре виконувати доручене або недостатньо чітко усвідомлюють свої завдання з позиції держави, або інтереси держави не завжди збігаються з інтересами більшості власників, які при цьому висуваються на перший план. Тут боротьба за поєднання інтересів акціонерів-мажорів і держави, акціонера-мінора, просто неможлива [1, 17]. У такому разі постає питання про доцільність утримання державних пакетів акцій таких підприємств. Можна продати їх на відкритих торгах, не розпорошувати уваги на дрібноту, а зосередитися на важливіших проблемах економіки.

Водночас вважається можливою реалізація схеми випуску довгострокових державних облігацій для забезпечення розвитку

найважливіших і найпривабливіших підприємств, які виробляють продукцію, що має на ринку високу конкурентоспроможність. Ті кошти, які надійдуть від продажу таких облігацій, можуть бути спрямовані на підтримку тих підприємств, у яких держава має свій пакет акцій. При цьому затвердження переліку таких підприємств має проходити на урядовому рівні.

Реформування національної економіки шляхом переходу від державної власності до акціонерної не може бути запорукою одночасного переходу до ефективної системи корпоративного управління. Володіючи численними пакетами акцій різних акціонерних товариств, держава сама зацікавлена в розвитку всієї системи корпоративного управління, бо підвищення рівня захисту прав акціонерів автоматично гарантує і підвищення рівня захисту прав самої держави як акціонера [3].

Діяльність внутрішніх інституціональних інвесторів (інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії та ін.), так само як і кошти, накопичені громадянами, мають бути спрямовані передусім на розвиток національної економіки при обов'язковому впровадженні механізмів захисту таких вкладів. Тут найвагомішим є слово народних депутатів, котрі під час передвиборних кампаній найбільш активно закликають виборців до своєї підтримки в обмін на обіцянки захисту законних інтересів пересічних українських громадян.

Оскільки стратегічно важливим є залучення іноземних інвесторів, то для них повинні бути створені умови, які відповідають стандартам ЄС, у тому числі гарантійні зобов'язання держави. Оскільки однією з найважливіших умов нормального розвитку корпоративних відносин і корпоративного управління є сформований сучасний ринок цінних паперів, то і для України обов'язковою має бути можливість емітентів здійснювати прямий вихід на нього. Слід удосконалити правові норми щодо обігу та обміну цінних паперів, урегулювати питання залучення індексних інвестицій в Україну, вдосконалити механізм захисту міноритарних акціонерів і кредиторів при використанні інсайдерської інформації.

У зв'язку з тим, що вища ланка менеджерів акціонерних товариств відіграє вирішальну роль в їхній ефективній роботі, то слід забезпечити найефективніший менеджмент державними пакетами акцій, спираючись на механізм реалізації функцій

Фонду державного майна України. Проблема управління корпоративними правами держави, необхідність зменшення питомої ваги державного сектору економіки, подальший розвиток корпоративного управління та корпоративної культури вимагають своєчасного переосмислення разом з оновленням законодавчої та нормативно-правової бази.

Література

1. Кобржицький В. В. Сучасні проблеми корпоративного управління в Україні // Економіка та держава. — 2005. — № 11. — С. 15–17.
2. Чернявський А. Д. Механізм створення холдингової компанії в будівельному комплексі України // Будівництво України. — 2003. — № 4. — С. 11–15.
3. Чернявський А. Д., Кобржицький В. В. Корпоративне управління: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2006.

The problems of modern corporate management in Ukraine are examined in the article. Besides it is devoted to determination of state's part and mechanisms of state corporate rights management. Influence and importance of effective work of Ukrainian joint-stock companies for development of national economy is shown.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах трансформаційних перетворень особливу увагу необхідно приділяти фінансуванню невиробничої сфери, зокрема на страховій основі. Нині страхування є основним джерелом фінансування освіти, охорони здоров'я, соціальної сфери.

В Україні вирішення проблем соціального страхування відбувається значно складніше й повільніше порівняно з розвиненими країнами. Чималі внески до державних соціальних фондів не збільшують надходження коштів від суб'єктів господарювання, що пов'язано з таким негативним явищем, як "тінізація" економіки. Погіршується демографічна ситуація, відбувається загальна тенденція старіння населення. Старіння населення і необхідність збільшення обсягу коштів для їх забезпечення призводить до зростання пенсійного навантаження на тих, хто працює. Кількість працюючих громадян скорочується внаслідок масового виїзду на роботу за кордон, прихованого безробіття, заняття індивідуальною трудовою діяльністю без офіційної реєстрації [2].

Система соціального страхування деякою мірою має ще адміністративно-розподільний характер. Вона не завжди пов'язується із соціальною політикою, у зв'язку з чим відсутній ефект після певних змін. Дії органів законодавчої та виконавчої влади здебільшого неkoordinовані та непослідовні. Рішення парламенту можуть бути спрямовані на забезпечення соціальних гарантій, однак без визначення достатніх джерел фінансування прийнятих програм. На практиці існують диспропорції у формуванні відповідних джерел доходів, незбалансованості загального обсягу страхових платежів і розподілу фінансових ресурсів між

окремими фондами соціального призначення. Низька правова та економічна відповідальність фондів перед страхувальниками та застрахованими особами за несвоєчасні страхові виплати, невисокий рівень якості медичних послуг тощо.

Нині на принципах страхування створюються і використовуються: Фонд соціального страхування від нещасних випадків; Фонд загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття; Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Фонд соціального медичного страхування [4].

Ці фонди формуються за рахунок страхових внесків, які є формою регулювання заробітної плати і забезпечують матеріальні виплати та надання соціальних послуг працівникам у разі настання страхового випадку, а також створюють правові та економічні умови для стимулювання ефективної праці.

У системі державного соціального страхування роль страховика виконує держава, яка бере на себе зобов'язання щодо створення колективних страхових фондів і виплати страхового відшкодування. На ринку страхових послуг функціонують як державні, так і недержавні інститути соціального страхування, що значно розширює спектр страхових послуг.

Недоліки системи соціального страхування в Україні необхідно ліквідувати шляхом глибокої трансформації та кардинальної зміни відносин у цій сфері.

Економісти пропонують такі заходи подальшого розвитку системи соціального страхування в Україні:

- 1) розширення форм і видів безготівкових розрахунків за участю населення, що сприятиме зниженню кількості пільгових операцій;
- 2) створення сприятливих умов для розвитку добровільного страхування, в тому числі на комерційних засадах;
- 3) розширення гарантій забезпечення страхових виплат шляхом створення соціального арбітражу, що дозволило б за допомогою страхових судів перевіряти правомірність дій страхових організацій щодо вирішення конфліктів між суб'єктами страхування;
- 4) створення достатньої економічної основи забезпечення відшкодування основних фінансових ризиків, що потребує встановлення обґрунтованого розміру тарифів страхових

- внесків, поступового перетворення страхових фондів у фінансово-кредитні страхові компанії;
- 5) розвиток триканальної схеми надходження коштів до страхових органів, згідно з якою більша частина навантаження повинна припадати на роботодавця, а менша — розподілятися між працівниками і державою;
 - 6) докорінне реформування управління фондами соціального страхування за принципом трипартизму;
 - 7) введення єдиного соціального податку.

Таким чином, подальше впровадження страхового методу покриття витрат на соціальний захист сприятиме підвищенню рівня життя соціально вразливих верств населення й реалізації стратегічної мети — побудові соціально орієнтованої економіки незалежної України.

Література

1. *Губор О.Є.* Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту // *Фінанси України.* — 2002. — № 8. — С. 130–137.
2. *Кичко І.І.* Страхування як елемент фінансового механізму соціального захисту // *Фінанси України.* — 2005. — № 4. — С. 148–153.
3. *Надточій Б.* Соціальне страхування чи соціальне забезпечення? // *Уряд. кур'єр.* — 2003. — № 34. — С. 5.
4. *Юрій С.І., Шаварина М.П., Шаманська Н.В.* Соціальне страхування: Підруч. — К.: Кондор, 2004. — 464 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Аналізуються основні фінансові показники діяльності підприємств у Волинській області: організаційно-правові форми господарювання; кількість підприємств у галузевому територіальному розрізі; розмір дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємств. Розглядаються інституції, що сприяють розвитку підприємництва в області.

Відомі політичні та економічні зрушення в Україні 80-х років ХХ ст. сприяли розвитку нової форми власності — приватної, що, у свою чергу, сприяло виникненню нового виду господарської діяльності — приватного підприємництва.

Ця тематика простежується в дослідженнях багатьох науковців, зокрема проблеми державного регулювання підприємницької діяльності на різних стадіях розвитку висвітлює Л. М. Зайцева [4]; особливості інвестиційного клімату у Волинській області та його впливу на розвиток підприємництва приділяється значна увага у працях В. І. Павлова [1]; аспекти територіальної концентрації малих підприємств у Волинській області досліджуються в публікаціях І. В. Зварича [5]. Метою нашого дослідження є вивчення особливостей функціонування приватного підприємництва на території Волинської області як необхідної та вагомої складової господарського механізму регіону.

Наразі підприємницька діяльність в Україні регулюється нормативно-законодавчими актами, такими як закони України “Про власність”, “Про підприємництво”, “Про підприємства в Україні” та ін., які поставили її на рівні з іншими формами власності та регулюють економічні й правові аспекти господарської діяльності в цій сфері.

На території Волинської області приватне підприємництво стало складовою економічної системи регіону у 1986–1987 рр. із організації кооперативів. Більшість підприємницьких структур функціонували у сфері послуг: торгівлі, громадському харчуванні, побутовому обслуговуванні населення. У середині 90-х років обмеженість фінансових ресурсів виробників і неспроможність оплатити виконані роботи стимулювали процес перепрофілювання виробничих підприємств на торговельні [2].

Запровадження національної грошової одиниці (як наслідок припинення процесу гіперінфляції) та загальна стабілізація в економіці Української держави стали відправною точкою для нового етапу в розвитку підприємництва у Волинській області. В цей час статусу провідних підприємств у Волинській області набули: в металургії і обробці металу — ТзОВ “Модерн-Експо”; в машинобудуванні — ВАТ “Луцький підшипниковий завод”, ВАТ “Електротермометрія”, ВАТ “Луцький автомобільний завод”; хімічній і нафтохімічній промисловості — ВАТ “Луцькпластмас”, ЗАТ СП “Теріхем-Луцьк”, ТзОВ СП “Луцькхім”; у виробництві неметалевих мінеральних виробів — ВАТ “Луцький картонно-рубейродовий комбінат”; у виробництві меблів — ТзОВ “Гербор-Холдинг”; у харчовій промисловості та переробці сільськогосподарських продуктів — ВАТ “Волиньхолдинг”, виробничо-комерційна фірма “Луцьккондитер”, ВАТ “ЛуцькФудз”, ВАТ “Ковельмолоко”, ТзОВ “Ковельські ковбаси”, ВАТ “Рожищенський сирзавод”, ВАТ “Володимир-Волинський консервний завод”, ТзОВ “Торговий дім “Любарт” [8].

Станом на 1 січня 2005 р. в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) налічувалося 15,58 тис. суб’єктів господарювання області, більшість з них (92,2 %) — юридичні особи.

У 2004 р. до реєстру включено 737 суб’єктів, з них 641 створено у 2004 р., а ліквідовано — 169. Інтенсивність створення суб’єктів господарювання порівняно з 2003 р. дещо знизилася (на 55 суб’єктів, а їх частка у загальній кількості — на 0,5 %) [8].

У включених до ЄДРПОУ суб’єктах господарювання переважають підприємства та організації з приватною формою власності.

Найпоширенішими організаційно-правовими формами господарювання залишаються приватні підприємства — 79,11 %

загальної кількості суб'єктів ЄДРПОУ на 1 січня 2005 р. Підприємства державної форми власності становлять 5,24 %, комунальної — 15,64 % і одне підприємство — у державній корпоративній власності.

Основними державними підприємствами, розташованими на території Волинської області, є ДП “Луцький КХП № 2” Держкомрезерву, ДП “Луцький спиртогорілчаний комбінат”, ВАТ “Волинська обласна друкарня” (державна частка 100 %), ВАТ “Луцьккомунмаш” (державна частка 30 %), ВАТ “Волиньобленерго” (державна частка 75 %), ВАТ “Волиньгаз” (державна частка 23,42 %), ВАТ “Луцький шовковий комбінат” — “Волтекс” (державна частка 26,22 %) — м. Луцьк; ДП “Волиньвугілля”, ДП “Нововолинський РМЗ”, Волинська філія ДП “Укренерговугілля”, ВАТ “Оснастка” (державна частка 50,01 %) — м. Нововолинськ; ДП “Ковельський завод кормових додатків” “Ветсанзавод”, ДП “Радощинський піщаний кар’єр” Львівської залізниці с. Радощин, підприємство Ковельської виправної колонії управління ДДУПВП у Волинській області — м. Ковель і Ковельський район; дочірнє підприємство ДАК “Хліб України”, “Володимир-Волинський комбінат хлібопродуктів”, ВАТ “Володимирцукор” (державна частка 2,85 %) — м. Володимир-Волинський; ДП “Волиньторф”, підприємство Маневицької виправної колонії управління ДДУПВП у Волинській області — смт Маневичі та Маневицький район; підприємство Цуманської виправної колонії управління ДДУПВП у Волинській області — смт Цумань; ДП “Ківецівський механічний завод” (державна частка 100 %) — смт Ківерці [8].

На сучасному етапі у галузевому розрізі найбільша частка підприємств Волинської області займається торговельною діяльністю, сільським господарством, промисловістю, будівництвом (рисунок).

Слід зазначити, що підприємницька діяльність на території Волинської області викликає, хоч і невелику, але все-таки зацікавленість з боку іноземних інвесторів. Найбільша питома вага припадає на суб'єкти, створені за участю засновників з Польщі — 39 %, Російської Федерації — 17 %, Німеччини — 9 %, Білорусі — 6 %, Чеської Республіки — 4 %.

За даними Головного управління статистики у Волинській області, фінансовий результат від звичайної діяльності до опо-



**Кількість об'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності
(за даними Головного управління статистики у Волинській області)**

даткування суб'єктів господарювання області (без урахування статистично малих підприємств і бюджетних установ) за 2004 р. становив 177,3 млн грн прибутку, тоді як у 2003 р. їх діяльність була збитковою. Основна частка одержаного прибутку (77,2 %) належить промисловим підприємствам. Найвищих позитивних фінансових результатів досягнуто в обробній промисловості — 136,9 млн грн прибутку. Рентабельно у 2004 р. працювали відкриті акціонерні товариства “Волиньхолдинг”, “Луцький підшипниковий завод”, “Електротермометрія”.

Прибутки підприємств будівельної галузі зросли майже вдвічі, торговельні організації одержали 454 тис. грн прибутку

проти збиткової діяльності у 2003 р. З позитивними фінансовими результатами завершили рік сільськогосподарські, мисливські та лісогосподарські підприємства (понад 23 млн грн прибутку) [3].

Загалом в області 59 % підприємств працювали рентабельно і одержали 296,3 млн грн прибутку. Проте серед них п'яту частину становили малоприбуткові підприємства. У середньому одне таке підприємство отримало лише 3,8 тис. грн прибутку. У решти господарюючих суб'єктів внаслідок збиткової діяльності на рахунках зафіксовано понад 119 млн грн збитків. Порівняно з 2003 р. частка збиткових підприємств зменшилась на 7 %.

Слід зазначити, що серед нерентабельних 49 % підприємств зазнали збитків від 11 до 100 тис. грн, 28,5 % підприємств — від 101 до 500 тис. грн, 14,8 % підприємств — до 10 тис. грн, і лише 38 підприємств — понад 500 тис. грн.

Серед регіонів області найвищих позитивних результатів досягли суб'єкти господарювання Луцького району (80,5 млн грн), міст Луцька (61,8 млн грн) і Володимир-Волинського (13 млн грн) [6].

Станом на 1 січня 2006 р. дебітори заборгували господарюючим суб'єктам області 9950,3 млн грн (з них — 115,9 млн грн простроченої заборгованості). Кредиторська заборгованість на цей же період становила 12754,5 млн грн (з них прострочена заборгованість — 253,1 млн грн). Упродовж 2005 р. дебіторські борги збільшилися в 1,5 раза, а рівень кредиторської заборгованості — приблизно на 6 % порівняно з початком 2005 р. [8].

Якщо на початок 2005 р. перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською спостерігалось в усіх видах діяльності, за винятком м'ясної і легкої промисловості, виробництва шкіри та шкіряного взуття, целюлозно-паперової промисловості та видавничої справи, хімічного виробництва, машинобудування, виробництва транспортного устаткування, виробництва та розподілення тепла, збирання, очищення та розподілення води, колективних, громадських та особистих послуг, то на відповідний період 2006 р. кредиторська заборгованість домінувала в усіх галузях господарства області.

Впродовж 2005 р. найбільші суми несплат формувалися в розрахунках між суб'єктами господарської діяльності в межах України і лише 1,12 % дебіторської та 3,17 % кредиторської за-

боргованості припадали на міждержавні відносини (з них на країни СНД — 76,37 % дебіторської та 2,42 % кредиторської заборгованості) [8].

У структурі внутрішньої дебіторської заборгованості половину становлять борги за векселями (49,6 %), значна частка боргів за товари, роботи і послуги (20,86 %), тоді як у внутрішній кредиторській заборгованості у 2005 р. домінує заборгованість за векселями (60,2 %).

Найбільші обсяги неплатежів зафіксовані на підприємствах оптової і роздрібно́ї торгівлі — 8,0 млрд грн (80,7 %) і в обробній промисловості — 1,49 млрд грн (20,0 %) дебіторської і відповідно 10,2 млрд грн (80,0 %) та 2,0 млрд грн (1,60 %) кредиторської заборгованості.

Борг сільськогосподарських, мисливських і лісових господарств становив 164,4 млн грн і перевищив дебіторську заборгованість в 1,5 раза.

Станом на 1 січня 2006 р. питома вага простроченої дебіторської заборгованості становила 1,16 %, або 115,9 млн грн, кредиторської — 2,0 %, або 253,1 млн грн [8].

Отже, слід зазначити зростання як кількісних, так і якісних показників розвитку приватного підприємництва та малого бізнесу на території Волинської області. На сучасному етапі створено та функціонують інституції, покликані поліпшити господарську діяльність підприємств області.

Так, забезпечення формування і реалізації державної політики у сферах реєстрації та ліцензування покладено на територіальний підрозділ представництва Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва у Волинській області. В області також діє комісія з питань демонополізації економіки та розвитку конкуренції. Важливим елементом формування ринкових відносин є Волинська торгово-промислова палата.

Волинська область — одна з чотирьох в Україні, охоплених проектом “Розвиток приватного сектору”, що реалізується Українським центром реструктуризації підприємств і розвитку приватного сектору і фінансується Світовим банком. Вона увійшла в десятку областей України, які беруть участь у проєкті Програми розвитку ООН “Підтримка розвитку малого та середнього підприємництва в Україні”. Розроблено Концепцію інвес-

тиційної програми сталого розвитку Волинської області на 2001–2010 рр., до якої увійшло 85 інвестиційних проектів. Їх реалізація передбачає залучення 30 млн дол. США інвестицій і створення 2,5 тис. робочих місць, збереження понад 4 тис. робочих місць [7].

В області функціонує Волинський центр сприяння бізнесу, зареєстрований у 1999 р. Бізнес-центр надає інформаційну підтримку малим підприємствам, консультації підприємцям з питань бухгалтерського обліку та звітності. При обласному благодійному Фонді освіти створено науково-дослідну аналітичну групу, яка розробила і здійснює на практиці проект “Адаптація бізнес-технологій”.

Література

1. Баторевич Т. Б., Заремба В. М., Павлов В. І. Інвестиційний портрет Волинської області. — Луцьк, 2001. — 60 с.
2. Волинь на зламі століть (1989–2000). — Луцьк, 2001. — С. 66–178.
3. Економічний і соціальний стан області за 2004 рік. — Луцьк: Голов. упр. статистики у Волинській області, 2005. — 193 с.
4. Зайцева Л. М., Зайцева Н. В. Державне регулювання малого бізнесу в трансформаційній економіці // Фінанси країни. — 2001. — № 5. — С. 58–61.
5. Зварич І. В. Малий бізнес Волині // Про бізнес. — 2000. — № 1. — С. 8–10.
6. Основні фінансові показники підприємств і організацій області за 2004 рік (попередні дані) / Відп. за вип. Л. О. Джигалюк. — Луцьк: Голов. упр. статистики у Волинській області, 2005. — 22 с.
7. Світліковський М. Без зверхності і поблажливості: проблеми розвитку підприємництва // Луцький замок. — 2000. — № 45(248), 9 листоп. — С. 4.
8. Статистичні дані Волинської області // www.vous.privat-online.net

С. П. ЩЕПКИНА

докторант

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ГРАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У процесі становлення ринкової економіки в Україні все більше людей отримують можливість працювати у сфері бізнесу, зростає конкуренція, розвиваються нові галузі ринкової діяльності. Гральний бізнес стає однією з найприбутковіших сфер діяльності, що поповнює бюджети як підприємців, які їм займаються, так і держави. Наприклад, одне казино щорічно сплачує до державної скарбниці в середньому близько 1 млн грн податків, а місячний фонд заробітної плати його працівників є еквівалентним 25 тис. дол. США.

На території України гральний бізнес регулюється законодавчими актами і підлягає обов'язковому патентуванню та ліцензуванню. Згідно із Законом України від 23 березня 1996 р. № 98/96-ВР "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" із змінами і доповненнями, визначено операції з надання послуг у сфері грального бізнесу, що здійснюються суб'єктами підприємницької діяльності або їх структурними підрозділами, які підлягають патентуванню.

Створення закладів грального бізнесу вкрай позитивно впливає на розвиток низки інших суміжних галузей бізнесу: туристичного, транспортного, готельного, рекламного та шоу-бізнесу, громадського харчування, роздрібної торгівлі тощо. Це веде до створення багатьох робочих місць та одержання дедалі більших надходжень до державного та місцевого бюджетів. Отже, гральний бізнес має великий потенціал для розвитку на території України.

Обговорення проблеми

Слід зазначити, що складні умови переходу України до ринкових відносин, недостатнє їх законодавче забезпечення визна-

чили сприятливу ситуацію для широкомасштабних економічних злочинів.

Підприємницька діяльність все частіше зазнає впливу кримінальних структур, а в деяких випадках вона повністю криміналізована. Організована злочинність активно пробивається до найбільш прибуткових сфер діяльності. Проникнення у сферу гравального бізнесу — одна з найбільш бажаних цілей злочинних угруповань. Адже оволодіння ключовими позиціями в цьому виді діяльності може дати можливості для здійснення великих махінацій, відмивання “брудних” грошей, трансферту їх за кордон та інших дій, здатних принести злочинним елементам надприбутки.

Феномен економічної злочинності не є новим явищем для нашої держави. При цьому жертвами може стати досить широке коло осіб: підприємці, висококваліфіковані та добре інформовані працівники фірм, державні чиновники та пересічні споживачі.

За сучасних умов державні правоохоронні органи не в змозі самотійно здійснювати ефективну боротьбу із зростаючим рівнем злочинності та забезпечувати якісний захист прав та інтересів громадян, тому що при значних темпах зростання економіки держава перестає бути гарантом безпеки діяльності підприємців, втрачає контроль над управлінням соціальними процесами.

Таким чином, забезпечення безпечної діяльності закладів гравального бізнесу власними силами стає одним з ключових чинників його виживання та успішного функціонування.

Методи вирішення проблеми

1. Успіх діяльності підприємства, що працює у сфері гравального бізнесу в першу чергу залежить від вміння розпоряджатися таким цінним товаром, як інформація. За сучасних умов інформація коштує грошей. Головним перспективним напрямом є створення цільових структур безпеки, завдання — захист інформації від зазіхань представників кримінального середовища, недобросовісної конкуренції, забезпечення зберігання конфіденційної інформації, забезпечення фізичної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності [3].

2. Основним чинником ефективності служби безпеки є її системність. Тобто сферу інтересів охоронного підрозділу повинна

становити не лише фізична охорона об'єктів бізнесу, а й весь спектр проблем, що можуть завдати бізнесу значного матеріального збитку. Тому підприємцям, які приймають рішення про інвестування коштів у цей вид бізнесу, слід бути готовими до досить значних витрат для забезпечення ефективного захисту їхнього бізнесу [1; 2].

3. Системи забезпечення безпеки українських закладів грального бізнесу суттєво відрізняються від тих, що існують у більш економічно розвинених країнах. Але основні принципи роботи, напрями діяльності служб безпеки в Україні і за кордоном є досить схожими між собою. Можна виокремити такі складові безпеки грального закладу, що їх повинна забезпечувати служба власної безпеки: економічна, фінансова, інформаційна, кадрова, фізична.

Системні методи управління безпекою грального бізнесу

У розвинених країнах історично склався ряд принципів, які враховує у своїй роботі служба безпеки грального закладу. Один з них — принцип законності. Це передбачає, що всі заходи охорони повинні здійснюватися в межах чинного законодавства з дотриманням усіх необхідних правових норм, не допускати порушення законних прав громадян і не перешкоджати нормам, що регулюють свободу підприємницької діяльності.

Інші принципи охорони — компетентність, самостійність, цілеспрямованість, координація, конфіденційність, технократичність, активність, демонстративність, потайність, економічна доцільність, безперервність, конкретність і професіоналізм.

Принцип самостійності передбачає заходи для ефективного розв'язання поставлених завдань.

Принцип економічної доцільності вказує на те, що заходи безпеки не повинні призводити до погіршення умов діяльності та стану грального закладу.

Принцип компетентності полягає в тому, що заходи безпеки повинні здійснюватися на високому професійному рівні.

Принцип цілеспрямованості втілюється в тому, що заходи безпеки здійснюються відповідно до завдань.

За принципом координації і взаємодії служба безпеки грального закладу координує зусилля та встановлює зв'язки всіх його підрозділів щодо заходів безпеки.

Відповідно до принципу конфіденційності всі заходи здійснюються на конфіденційній основі без їх розголошення.

Принцип технократичності полягає в тому, що система охорони повинна базуватися на серйозній технічній захищеності об'єктів. Цей принцип розкриває пасивну частину системи охорони.

Водночас принцип активності передбачає, що система охорони повинна не тільки перешкоджати вільному доступу до об'єктів, що охороняються, а й здійснювати протидію потенційним загрозам. Згідно з цим принципом система охорони повинна вживати заходів, спрямованих на пошук чинників, що можуть становити загрозу об'єкту, їх своєчасну нейтралізацію ще на рівні потенційної можливості. За таких умов загрози об'єктам, що охороняються, або взагалі не зможуть бути реалізовані або їх дія буде значно пом'якшена, а в разі їх реалізації охорона об'єкта буде здатна ефективно протидіяти цим загрозам.

Принцип демонстративності вказує на необхідність пропаганди сильного і активного режиму охорони об'єкта. Реалізація цього принципу на практиці здійснюється різними способами: від звичайного оголошення “у дворі злий собака”, “об'єкт перебуває під охороною” тощо до виставляння зовнішніх постів фізичної охорони, демонстрації технічних засобів, що використовуються в охороні об'єкта та ін. Практика свідчить, що приблизно в половині випадків, отримавши інформацію, що об'єкт перебуває під охороною, зловмисники відмовляються від своїх намірів, пов'язаних з можливими зазіханнями на нього.

Проте в охороні повинна бути і прихована її частина, діюча раптово і несподівано для порушників режиму охорони, для зловмисників, які зазіхають на об'єкти. У зв'язку з цим в охороні виділяють принцип потайності. Згідно з цим принципом частина сил і засобів охорони виконує свої завдання приховано, перебуваючи в резерві, або маневрує за графіком, що складно прогнозувати. За певним сигналом такі сили і засоби концентрують свої зусилля на протидії суб'єктам, які скоюють проникнення на об'єкт або загрожують його безпеці іншим способом.

Принцип економічної доцільності вимагає, щоб витрати на охорону були адекватні ролі і завданням, покладеним на неї. Недостатнє забезпечення охорони призведе до того, що така охоро-

на буде не в змозі забезпечувати надійний захист об'єкта і протидію потенційним загрозам. Але надмірна охорона призведе до не виправданих витрат і перевищення її можливостей над потребами в її послугах. У такому разі доведеться надавати охороні додаткові завдання.

Принцип безперервності передбачає, що об'єкт повинен перебувати під охороною впродовж часу, коли реалізація загрози залишається можливою. Тобто охорона повинна бути здатна захищати об'єкт і протидіяти загрозам у межах потреби об'єкта.

Принцип конкретності — всі заходи охорони повинні здійснюватися за конкретними об'єктами щодо конкретних загроз зазіхання на них. Не може бути охорони “в резерв” або “про запас”.

Принцип професіоналізму — всі заходи охорони повинні вживатися кваліфіковано, на високому професійному рівні, базуватися на об'єктивних даних, не обмежувати права і не пригнічувати гідності громадян. Система охорони, побудована з урахуванням вказаних принципів, зможе забезпечити захист об'єктів на необхідному рівні і створити ефективну систему протидії потенційним загрозам.

Гральний бізнес в Україні існує лише чотирнадцять років, тоді як досвід ведення цього бізнесу європейськими підприємцями вимірюється століттями. Природно, це призводить до того, що і системи забезпечення безпеки українських закладів грального бізнесу суттєво відрізняються від тих, що існують у більш розвинених в економічному плані країнах. Але основні принципи роботи, напрями діяльності служб безпеки в Україні і за кордоном досить схожі. Так, система заходів із забезпечення безпеки грального закладу передбачає роботу за такими напрямками:

- а) контроль споруд і приміщень грального закладу, регулювання доступу на територію грального закладу (фейс-контроль), забезпечення безперебійної роботи автоматизованої системи блокування приміщень;
- б) налагодження контактів з підрозділами охорони при МВС та іншими силовими структурами, раціональне поєднання фізичних і технічних способів охорони приміщень, формулювання основних обов'язків охоронців на випадок виникнення критичних ситуацій;

- в) визначення інформації, втрата якої може завдати збитків;
- г) оцінювання вразливості об'єкта та прогнозування ймовірних загроз;
- г) створення системи захисту електронної інформації від несанкціонованого доступу, забезпечення контролю за користуванням ЕОМ;
- д) добір і перевірка персоналу при працевлаштуванні, інструктаж персоналу з питань охорони інформації у гральному закладі, контроль за працівниками, які звільняються;
- е) організація роботи з конфіденційними документами (порядок діловодства, контроль за створенням, зберіганням і використанням конфіденційних документів), контроль за відомостями, що публікуються у пресі;
- є) періодичні перевірки всіх ланок системи охорони.

Висновки

1. Гральний бізнес — одна з найприбутковіших сфер діяльності, що поповнює бюджети як підприємців, які їм займаються, так і держави. Створення закладів грального бізнесу вкрай позитивно впливає на розвиток низки інших суміжних галузей бізнесу: туристичного, транспортного, готельного, рекламного та шоу-бізнесу, громадського харчування, роздрібної торгівлі тощо. Це сприяє створенню багатьох робочих місць та одержанню дедалі більших надходжень до державного та місцевого бюджетів. Отже, гральний бізнес має великий потенціал для розвитку на території України.

2. Оскільки поки що в Україні відсутня науково-методична література, де б висвітлювалися ґрунтовні наукові дослідження щодо захисту цього виду бізнесу та управління ним, автор переважно спирався на матеріали періодичних видань, інтернетсайтів, на законодавчі акти України, а також власний досвід роботи та досвід зарубіжних фахівців із забезпечення безпеки грального бізнесу.

3. Створення власних структур безпеки закладів грального бізнесу є важливим чинником забезпечення його життєдіяльності.

4. Основним чинником ефективності служби безпеки є її системність. Тобто до сфери інтересів охоронного підрозділу закла-

ду повинна входити не лише фізична охорона об'єктів бізнесу, а й весь спектр проблем, що можуть завдати бізнесу значних матеріальних збитків. Найважливішими завданнями служби безпеки грального закладу є захист від недобросовісної конкуренції, всіх видів промислового та економічного шпівонажу, потенційних джерел втрати комерційної інформації. Складові підсистеми безпеки класифікують як економічну, фінансову, інформаційну, кадрову, фізичну безпеку.

Література

1. *Кормич Б. А.* Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2004. — 384 с
2. *Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1990. — 253 с.
3. *Чернявский А. А.* Промышленный шпионаж и безопасность предпринимательства: Учеб.-метод. пособие. — К.: МЗУУП, 1994. — 64 с.

In the process of formation of the market economy in Ukraine a favorable situation for commitment of economic crimes was created. Penetration into sphere of gaming business, as to the one of the most profitable, is the most desirable purposes of criminal groupings. In fact under current conditions law enforcement bodies have no opportunity to conduct effective struggle against an increasing crime rate independently. So the main perspective direction is creation of structures of safety targeted to protection of the confidential information, physical safety of subjects of enterprise activity

In the article the components of safety that should be covered by own security service of business enterprise are identified and the conceptual principles of business safety and complex methods of its security provision are described.

ПРІОРИТЕТНІ ОРІЄНТИРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

П'ятнадцятирічний досвід соціально-економічних перетворень в Україні дає можливість переосмислити зміни, що відбуваються, і передбачити загальні напрями розвитку країни у глобальному просторі світового господарства. Підбиваючи підсумки перебудови економіки, варто підкреслити, що, незважаючи на ринковий статус України на початку року, у перебудові економіки на ринкову фактично не було досягнуто значних успіхів, і не тільки в Україні. Більшість колишніх республік СРСР досі не в змозі досягти макроекономічних показників розвитку періоду 1989–1990 рр. Ринкова анархія та приватизація поза будь-яких правил державного майна призвели до банкрутства більшість підприємств важкої промисловості та машинобудування, до нестабільності політичного і соціального клімату, невизначеності правил гри в економічному просторі та, як наслідок, до зростання неформального (тіньового) сектору економіки. За рівнем тінізації господарських трансакцій Україна посідає третє місце після Азербайджану та Грузії (розмір неформальних секторів цих країн становить відповідно 52, 61 та 67 % ВНД). Неспроможність законодавчої влади та системні зміни уряду створили Україні імідж країни з високими політичними та господарськими ризиками, високим ступенем корумпованості, не прогнозованим зовнішньополітичним курсом, і взагалі створили країні імідж інвестиційної непривабливості.

Разом з тим розмір державних інвестицій в основний капітал в Україні має тенденцію до постійного зниження. Темпи скорочення інвестицій, починаючи з 1992 р., перевищують темпи падіння ВВП. Зберігається невизначеність у законодавчому просторі земельних відносин. Однієї з головних причин тяжкого становища АПК є різке падіння платоспроможного попиту насе-

лення, викликане помилками в макроекономічній політиці. Через зниження платоспроможного попиту населення та імпорту дешевих товарів субститутів ціни на продукцію тваринництва в основному не забезпечують необхідного для процесу відтворення прибутку. За рахунок збільшення частки поточних витрат виробництва зростає собівартість продукції, що викликає зниження конкурентоспроможності вітчизняного тваринництва, яке найбільше постраждає при вступі України до СОТ. Сукупне скорочення обсягів виробництва АПК різко негативно позначається на міжгалузевому балансі народногосподарського комплексу і зумовлює мультиплікативний спад виробництва в інших галузях економіки.

На динаміку економічних процесів України впливають негативні демографічні процеси через збільшення частки пенсіонерів у загальній структурі населення. Зростає еміграція працездатного населення на заробітки і постійне проживання за кордон, що сягає кількох десятків тисяч у рік, переважно за рахунок периферійних регіонів країни. На тлі інфляційних процесів реальна заробітна плата в Україні впродовж 90-х років зменшилась більш ніж на 35 % і продовжує знижуватися [2, 29].

Водночас країна твердо тримає курс на вступ в економічний, а згодом і політичний простір Європейського Союзу, основними членськими вимогами якого є дотримання бюджетного дефіциту на рівні не більше 3 % ВВП і усталений соціально-економічний розвиток. Проте відбувається “посилення” екстенсивного типу економіки нашої країни, для якого концепція сталого розвитку є лише декларацією про наміри, а вичерпання природно-сировинних ресурсів життєзабезпечення є окремим питанням національної безпеки.

Визначення пріоритетів подальшого розвитку економіки України вимагає усвідомлення процесів не тільки внутрішнього державного розвитку, а й глобального характеру, що відбуваються у світі та пов’язані із переходом капіталізму до фази фінансового ультраімперіалізму [1]. Загальною характерною рисою цього процесу є перерозподіл (за допомогою фінансової ренти) ресурсів життєзабезпечення народів світу в напрямках концентрації міжнародного фінансового капіталу і захист сформованого порядку силовими засобами із залученням новітніх воєнних і космічних технологій (прикладом цьому є Югославія,

Ірак, Афганістан). За визначенням фінансова рента, що доповнює і частково заміщує собою виробництво і присвоєння прибутку, банківського відсотка, земельної та інтелектуальної ренти, підпорядковує собі весь процес формування і розподілу прибутків. Сучасній глобальній економіці властиві системні фінансові кризи, зумовлені сутністю фінансових операцій і швидкістю спекулятивних фінансових потоків, побудованих на новітніх інформаційних і комунікаційних технологіях. У цілому за минуле десятиліття світ пережив не менше 150 фінансових криз, які так чи інакше відобразилися на стані економік, залучених у глобальну фінансову мережу.

Визначаючи пріоритетні орієнтири економічного розвитку України, варто прив'язати їх до середньо- і довгострокового економічного зростання. Середньострокове економічне зростання вимагає принаймні три передумови:

- 1) максимального використання наявних у розпорядженні виробничих потужностей, що зберегли свої технологічні якості;
- 2) припинення впливу фінансових ресурсів, отриманих у межах національної економіки і перетворення їх у головне джерело попиту вітчизняної продукції;
- 3) створення умов для нормальної інвестиційної діяльності у процесі розширення виробництва.

Необхідною і достатньою умовою подальшого економічного розвитку є середньорічне зростання на рівні 5–7 % ВВП, а за окремими галузями — до 10–13 %. Можливості такого зростання визначаються низкою позитивних чинників:

1. Існуванням невикористаних потужностей “фізичного капіталу”, більша частина яких може бути повернута у виробництво без залучення значних інвестицій.
2. Наявністю природно-сировинних ресурсів і супутньої інфраструктури.
3. Наявністю конкурентоспроможних на світовому ринку галузей літакобудування, космічних розробок і воєнних технологій.
4. Наявністю сільськогосподарського потенціалу у виробництві зерна на експорт.
5. Не цілком знищеними у процесі ринкових перетворень науково-технічним потенціалом і висококваліфікованими трудовими ресурсами.

Основними проблемами й умовами обмеження середньострокового зростання є недостатність внутрішнього сукупного попиту, скорочення державних інвестицій в основний капітал, значна зовнішня заборгованість, зниження регулюючої ролі уряду і недосконалість фіскальної політики держави. Становище погіршується відсутністю адекватного правового поля ефективних господарських взаємодій, а також нерідко протистоянням виконавчої і законодавчої гілок влади у сфері просування реформаторського курсу.

Для виконання завдань середньострокового зростання необхідно вдосконалити фінансову систему країни за допомогою:

- ефективного управління державними боргами, що передбачає зменшення державного боргу щодо ВВП;
- підвищення рівня довіри до банківської системи шляхом надання адекватних гарантій щодо збереження депозитних вкладів населення і фондів ділових рахунків у комерційних банках;
- ефективного управління власністю акціонерного капіталу на основі зростання прав власників, що тримають менше 10 % акцій, так само, як і спрощення процедури накладення санкцій на керівників фірм акціонерного капіталу, які порушують законні права пайовиків;
- становлення і розвитку ринків комерційних кредитів і первинних цінних паперів;
- істотного просування до несубсидованого режиму діяльності у житловому і муніципальному секторах економіки;
- накопичень державного, недержавних пенсійних і взаємних фондів.

Якщо середньострокове економічне зростання забезпечується завдяки форсованим інвестиціям і розширенню сукупного попиту, то довгострокове — завдяки розширенню продуктивних сил економіки і експансії політики пропозиції. Серед засобів щодо стимулювання сукупної пропозиції виокремлюють інструменти, спрямовані на підвищення темпів збільшення випуску. До першої групи належать заходи, спрямовані на підвищення ефективності розподілу ресурсів через реформу фінансової системи, державного сектору, ринку праці та ін., заходи щодо скорочення “податкового клину” через реформу податкової системи, скорочення дотацій тощо, а також підвищення ефективності

використання факторів виробництва. До другої групи можна віднести стимулювання заощаджень та інвестицій, інновації у сфері технологічного забезпечення виробництва й освіти та інші структурні перетворення.

Довгострокове економічне зростання можливе тільки на основі активного державного регулювання, заснованого на визначенні секторальних пріоритетів розвитку, виробничої спеціалізації і координування ринкової політики, із розробкою державних стратегічних інвестиційних програм, результатом яких є сукупний соціально-економічний прибуток. У цьому сенсі держава зацікавлена у проектах розвитку інфраструктури, стратегічних ринків і виконанні великих інвестиційних програм, в яких прибутком є не прямі короткострокові вигоди, а створення нових робочих місць, розширення податкової бази, зростання виробництва у суміжних секторах економіки. В сьогоденних умовах необхідно створити інвестиційні фонди для малого бізнесу. Інвестиційні плани повинні складатися у межах регіональних або секторальних програм розвитку.

Щодо іноземних інвестицій, то треба вже сьогодні розпочинати впровадження режиму обмеження їх доступу до таких секторів і типів виробництва, де внутрішній товаровиробник підсилює свої позиції і має кращі перспективи для збільшення виробництва і поліпшення конкурентоспроможності. Цей режим частково допоможе знизити експорт капіталу (для частини “іноземних” інвестицій українського походження). Посилення вхідних бар’єрів на вітчизняні ринки капіталу певних галузей дасть змогу знизити масштаб впливу національного фінансового капіталу і ухиляння від податків.

Програма розвитку ринків капіталу повинна бути важливою компонентою інституціональних трансформацій, спрямованих на економічне зростання. В умовах економічного зростання капіталізація цих ринків, зокрема ринків корпоративних цінних паперів, об’єктивно зростає, тоді як їх майбутня прибутковість підвищується, а інвестиційні ризики знижуються. Таке зростання капіталізації може призвести до виникнення безлічі дрібних ринкових операторів, які заважатимуть процесу формування головного, концентровано-інвестиційного менеджменту. Як наслідок інвестиційні ресурси для реального сектору стануть порівняно дорогими. Необхідно об’єднувати інвестиційних посе-

редників, пропонуючи більше стимулів для створення інвестиційних банків розвитку з метою накопичення страхових резервів тимчасово вільних ресурсів із позабюджетних державних, пенсійних фондів та інших фінансових ресурсів.

Отже, пріоритети стратегії довгострокового економічного розвитку України такі: адаптація важелів стимулювання інвестицій у реальний сектор економіки, відродження і розвиток науково-технічних інновацій, пов'язаних з ВПК, удосконалення фіскальної і монетарної політики для розвитку транснаціональних корпоративних відносин, орієнтованих на паритетне співробітництво. Один з найважливіших пріоритетних орієнтирів — становлення внутрішньо захищеного фінансового сектору економіки, що обслуговує національні інтереси розвитку. Стійке зростання національного доходу можна забезпечити збільшенням виробничого потенціалу за допомогою різних чинників пропозиції, проте таке збільшення виявляється зростанням тільки в *потенційному* випуску економіки. Для того щоб цей потенціал було реалізовано, необхідно також розширення сукупного попиту засобами державної соціально-економічної політики, що генерує ендо- і екзогенні джерела попиту. Підвищення ролі чинників попиту на внутрішньому ринку і пошук взаємовигідних зовнішніх ринків збуту конкурентоспроможної продукції визначають насамкінець наповнення корпоративних зв'язків, вибір партнерів з економічної взаємодії і самі умови виживання країни у глобалізованому світі.

Література

1. Осипов Ю. М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики // Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой. — М.: Юристъ, 2001. — С. 5–18.
2. *Україна: прогноз розвитку продуктивних сил* / За ред. С. І. Дорогунцова. — К.: РВПС України НАН України, 1998. — Т. 1.

ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Упродовж останніх років постійне зростання цін на енергоресурси різко підвищує значення ресурсозберігаючих технологій у суспільному, економічному та соціальному розвитку України. Це змушує по-новому побачити не тільки необхідність прискореного, а й стрімкого ривка країни до зміни шляхів і методів подальшого розвитку.

Філософія планомірності позитивних змін в економіці та суспільстві, що панувала у сферах колишнього керівництва країни, призвела до протилежного результату. Люди молодого та середнього віку прагнуть отримувати високу заробітну плату не у пригніченій вітчизняній сфері виробництва, що визначає зростання національної економіки, а й в невиробничій сфері, зорієнтованій на імпорт. Але в ній результати економічного розвитку інших країн тільки перерозподіляються, стримуючи власне виробництво.

Збільшення витрат на енергоресурси поставило світову економіку на межу катастрофи. Продукція одних галузей стає просто збитковою, інших — малорентабельною до рівня закриття виробництв. До того ж зростання цін на промислову продукцію розвинених країн не відновило рівня прибутку, що отримувала більшість підприємств. Це, з одного боку, призвело до масштабної роботи з енергозбереженням, а з іншого — спрямувало розвиток економіки розвинених країн у бік маловитратних наукоємних виробництв.

США та західноєвропейські країни на шляху енергозбереження досягли вагомих успіхів, але радикально зменшити енергоспоживання у промисловості вони так і не зуміли через техно-

логічну неможливість цього процесу. Достатньою мірою вони не змогли також знизити енергозбереження в побуті, що зростало разом із підвищенням рівня життя американців, чого прагнули усі уряди США, не бажаючи соціальних заворушень. На процес збільшення енергоспоживання впливає ще і зміна кліматичних умов, передусім потепління. Виробництво та експлуатація кондиціонерів стало однією з найбільш розвинених галузей економіки.

Отже, багато факторів, у тому числі технологічні, економічні, соціальні, змусили розвинені країни, перш за все США, зробити швидкий стрибок в якісній зміні структури національної економіки. Тому великий центр світової науково-технічної думки перебудувався так, щоб стати найбільш сприятливим містом для талантів усього світу. Спрямованість до добробуту та вдосконалення сприяла відриву найбільш розвинених країн на чолі зі Сполученими Штатами до авангарду світового економічного розвитку. Безумовно, в цих умовах збільшилась роль розвинених країн та їх вплив на розвиток світу. Цей процес відомий сьогодні як глобалізація.

У зв'язку зі зростанням цін на енергоресурси сьогодні перед українськими вченими постає досить складне завдання пошуку ефективних джерел енергії. Наприклад, у США в 2005 р. виробництво електроенергії на рік на одного мешканця становило 10,7 тис. кВт/год, у Франції — 7,8, а в Україні цей показник дорівнює 4,4 тис. кВт/год. Крім того, у США дуже сприятливі кліматичні умови для сільського господарства, де збирають два врожаї на рік, а деякі види овочевої продукції навіть три.

Зростання вартості енергоносіїв вносить корективи в життєву філософію українського суспільства. Відповідно до світового процесу глобалізації швидко “в'їхати” в центр світового розвитку важко, але за допомогою науково-технічного прогресу можливо. Для цього потрібно розробити концепцію державної промислової політики України, модель управління національною політикою, програму енергозбереження в народному господарстві. Народногосподарська необхідність змушує використовувати природні джерела енергії, безпечну атомну енергетику. Поряд з цим у галузях народного господарства треба застосувати ресурсозберігаючі технології, зокрема в енергоємних виробництвах.

Наприклад, у металургійній промисловості необхідно переходити на бездоменний процес виробництва сталі. В сільському господарстві в Криму, Херсонській та інших областях доцільно повернутися до вирощування хлопку.

Література

1. *Леонтьев В. В.* Будущее мировой экономики. — М.: Иностран. лит., 1978.
2. *Макконнел К. Р., Брю С. Л.* Экономикс. Принципы, проблемы и политика. — М.: Республика, 1992.

Б. П. ТКАЧ

д-р. фіз.-мат. наук, проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Зазначимо, що в економіці України нині намітилися позитивні тенденції економічного зростання. Довгостроковими цілями є забезпечення сталого соціально-економічного зростання, високого рівня зайнятості та успішної зовнішньоекономічної діяльності.

Ці соціально-економічні цілі досягаються шляхом проведення ефективної грошово-кредитної, а також ефективної бюджетної та соціальної політики. У здійсненні грошово-кредитної політики чільне місце посідає банківська система України.

Банківська система України почала успішно формуватися на початку 90-х років. Сучасні комерційні банки — це розвинені фінансово-кредитні установи, що орієнтуються на міжнародні стандарти і практику діяльності провідних банківських установ світу. Більшість розвинених країн досягли свого рівня розвитку завдяки ефективній кредитній політиці.

Зауважимо, що потенціал впливу банківської системи України на соціально-економічний розвиток надзвичайно великий. Всі фінансові потоки проходять через банки. До банків залучається переважна більшість депозитів юридичних і фізичних осіб і вони є головними кредиторами і суб'єктами платіжної системи країни.

Здійснення програм соціально-економічного розвитку України можливе лише на основі ефективного використання діяльності банківської системи, зокрема на впровадженні науково обґрунтованої кредитної політики.

Останніми роками банківська система розвивається набагато динамічніше, ніж інші сектори економіки. Головним завданням банківської системи є трансформація фінансових ресурсів у ре-

альні кредити та інвестиції для економіки і соціальної сфери. За 2005 р. вимоги банків за кредитами, в тому числі операції за міжбанківськими кредитами, зросли на 64,6 % порівняно з 2004 р., коли темпи приросту становили 28,8 % порівняно з 2003 р.¹

Ще вищими темпами в 2005 р. зростала заборгованість за кредитами в іноземній валюті — на 80,6 % більше порівняно з 2004 р. У національній валюті заборгованість за кредитами зросла на 60,1 %.

У 2005 р. збереглася позитивна тенденція до зростання обсягів довгострокового кредитування і кредитування інвестиційної діяльності суб'єктів економіки. Обсяги заборгованості за довгостроковими кредитами в 2005 р. становили 88,6 млрд грн, за короткостроковими — 54,8 млрд грн. Вимоги банків за кредитами, наданими на термін понад 1 рік, збільшилися на 84,6 % проти 57,1 % за 2004 р.

Залишки заборгованості за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам на розвиток інвестиційної діяльності, збільшилися за рік у 2,7 раза.

Суттєве зростання обсягів довгострокового кредитування та кредитування інвестиційної діяльності посилює вплив банківської системи на темпи економічного зростання країни.

Створення Фонду страхування депозитних вкладів фізичних осіб сприяло підвищенню довіри населення до банків і більшому залученню внутрішнього інвестора. Наприклад, на кінець I півріччя 2006 р. за статистичними даними Асоціації банків України депозитні вклади населення становили 53 млрд грн із наявних 272 млрд грн кредитних ресурсів.

Соціальному розвитку України сприяла також орієнтованість банків і на задоволення соціальних потреб населення.

Вимоги банків за кредитами, наданими фізичним особам за 2005 р., збільшилися у 2,3 раза проти 1,6 у 2004 р.

Стабільно зростали вимоги банків за іпотечними кредитами, наданими фізичним особам. Частка цих кредитів у загальному обсязі заборгованості за кредитами населенню у 2005 р. становила 20,7 %.

¹ У статті наведено дані за виданням: *Бюлетень Національного банку України*. — 2006. — № 3.

Зберігання вільних коштів населення на депозитних рахунках сприяло також суттєвому збільшенню доходів населення та підвищенню його платоспроможності.

Надання банками споживчих кредитів населенню дає йому змогу споживати більше товарів і послуг та підвищує його добробут і рівень життя. Зростання попиту на товари і послуги потребує збільшення обсягів продажу, а отже, і розширення виробництва.

В європейських країнах у загальній структурі кредитного портфеля споживчі кредити сягають понад 50 %, що суттєво впливає на обсяги виробництва.

У банківській системі України все більше використовуються нетрадиційні послуги. Це сприяє розширенню кількості клієнтів, збільшенню прибутку, диверсифікації ризиків і підвищенню фінансової стійкості банків.

Український ринок банківських послуг — один із найдинамічніших у Східній Європі. Приваблива дохідність банківських операцій, отримання ринкових переваг за рахунок місткості вітчизняного ринку банківських послуг сприяють активному проникненню іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор. Нині в Україні діють 23 банки з іноземними інвестиціями. Зарубіжні банки володіють сучасною банківською технологією, мають високий рейтинг і є високоприбутковими. У загальній сумі іноземного банківського капіталу 21,2 % належить інвесторам із Австрії.

Приплив іноземного капіталу на національний банківський ринок сприятиме подальшому вдосконаленню діяльності банківської системи України, підвищенню її ефективності та більшому залученню іноземних інвестицій в економіку України.

Про ефективність діяльності банківської системи України свідчать статистичні дані Асоціації банків України: обсяг банківського продукту в 2005 р. зріс на 40 % порівняно з 2004 р., хоча обсяг ВВП у 2005 р. зріс лише на 2,5 %.

Використання статистичних методів прогнозування дає можливість передбачати в 2006 р. ще вагомий вплив банківської системи на соціально-економічний розвиток України.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Основну частину корпоративного сектору економіки України становлять відкриті (ВАТ) і закриті (ЗАТ) акціонерні товариства (АТ), разом їх налічується близько 34 тис., у тому числі більше 12 тис. ВАТ. В АТ зайнято понад 22 % загальної кількості працюючих, виробляється понад 66 % промислової продукції та 70–75 % ВВП. Більшість АТ утворились у процесі приватизації великих державних підприємств і мають досить потужний виробничий та інноваційний потенціал, що не завжди ефективно використовується в сучасних ринкових умовах. Про це свідчать дані Держкомстату щодо зниження інноваційної активності українських підприємств та ефективності інноваційної діяльності. Зокрема, у промисловості України в 2004 р. підприємств, що впроваджували інновації, було лише 958 (1,79 % загальної кількості промислових підприємств), у 2000 р. — 1491 (3,15 % загальної кількості промислових підприємств). Хоча обсяг реалізованої інноваційної продукції збільшився у 2004 р. порівняно з 2000 р. у 1,55 раза, але в 2000 р. на 1 грн коштів, спрямованих на фінансування інноваційної діяльності, припадало 6,9 грн реалізованої інноваційної продукції, а у 2004 р. — тільки 4,14 грн. Отже, суттєво зменшилась віддача інноваційних витрат. У процесі дослідження інноваційної активності вітчизняних корпорацій встановлено, що нині її підвищення стримується внаслідок:

- вкрай низької вартості об'єктів інтелектуальної власності порівняно із загальною вартістю активів, зокрема частка нематеріальних активів у вартості активів у середньому не перевищує 1,5–3,5 %, причому впродовж трьох років (2003–2005 рр.) не простежується тенденція до зростання цієї частки;

- застарілої технічної бази: типовою є ситуація, коли коефіцієнт зносу основних фондів перевищує 0,6;
- низької здатності до самофінансування інноваційної діяльності, оскільки більшість корпорацій мають низьку рентабельність.

Разом з тим, за даними статистики, основну частку в обсягах фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств нині становлять їх власні кошти (79,6 % — у 2000 р., 77,2 % — у 2004 р.). Слід очікувати, що в найближчій перспективі ця тенденція збережеться, отже, основним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних корпорацій залишатимуться власні кошти (прибуток, амортизація, додаткові емісії акцій). Причому внаслідок формування недостатнього чистого грошового потоку багатьом корпораціям доведеться звертатися до додаткових емісій акцій як зовнішнього джерела залучення власного капіталу для фінансування інноваційної діяльності.

За цих умов слід звернути увагу на те, що більшість вітчизняних АТ, створених у процесі корпоратизації та приватизації державних підприємств, знаходиться під інсайдерським контролем, який може бути причиною гальмування розвитку інноваційної діяльності. Якщо акціонери-інсайдери не бажають інвестувати кошти у розвиток підприємства, купуючи акції нової емісії, та не хочуть переходу контролю до зовнішніх акціонерів, вони не голосують за додаткову емісію, і компанія втрачає джерело інвестицій. Для низки вітчизняних АТ (зокрема, ЗАТ), які потребують залучення зовнішніх джерел фінансування інноваційних проектів за рахунок додаткових емісій акцій, інсайдерський контроль нині є суттєвою проблемою.

Відповідно можна сформулювати кілька напрямів удосконалення корпоративного управління, спрямованих на підвищення інноваційної активності АТ:

- підвищення вимог акціонерів до керівництва АТ щодо ефективності його діяльності;
- досягнення балансу інтересів між великими акціонерами, що контролюють АТ;
- створення механізму виведення АТ з-під контролю інсайдерів у разі неефективної діяльності товариства;
- створення передумов для залучення додаткового акціонерного капіталу (друга й подальші емісії акцій);

- розвиток фондового ринку, вдосконалення механізмів обігу цінних паперів;
- формування надійної системи захисту прав акціонерів;
- посилення контролю з боку державних органів за діяльністю АТ.

Крім наведених вище напрямів розвитку, вітчизняним корпораціям з метою підвищення інноваційної активності необхідно сформувати цілісну систему управління за інноваційною діяльністю. З нашого погляду, вона має складатися з таких елементів:

- 1) управління відбором інноваційних проектів, які відповідають стратегії розвитку АТ, і залученням джерел фінансування (формування фондів фінансування нововведень і стимулювання творчої праці винахідників, раціоналізаторів, новаторів за рахунок нерозподіленого прибутку, залучення довгострокових банківських кредитів, розміщення акцій і корпоративних облігацій на вітчизняному і міжнародному фондових ринках);
- 2) управління інтелектуальною власністю та комерціалізацією інновацій (облік об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), оцінювання вартості ОІВ, які створюють фахівці компанії, оформлення охоронних документів, захист ОІВ від неправомірного використання, організація продажу патентів, ліцензій та інших ОІВ);
- 3) мотивація творчої праці персоналу (планування кар'єри працівника, стимулювання особистого зростання, застосування індивідуалізованої системи мотивації — разові грошові виплати винахідникам і новаторам, іменні премії, індивідуальні відзнаки, формування соціального пакету, матеріальне заохочення розвитку персоналу — підвищення кваліфікації, тренінги, перепідготовка тощо);
- 4) контроль та аналіз інноваційних витрат (розподіл і облік інноваційних витрат за окремими проектами і напрямками інноваційної діяльності, оцінювання фактичної ефективності інноваційних витрат);
- 5) управління ризиками інноваційної діяльності (ідентифікація ризиків, оцінювання рівня ризику, нейтралізація, розподіл, страхування ризиків);

- 6) управління НДДКР і співпрацею з установами інноваційної інфраструктури (створення відокремлених підрозділів, проектних груп, заснування венчурних підприємств, укладання угод з науково-дослідними установами, консалтинговими фірмами, участь у діяльності технопарків, виставках, ярмарках тощо).

Отже, комплексний підхід, який передбачає не тільки формування повноцінної системи управління безпосередньо інноваційною діяльністю, а й вдосконалення механізмів корпоративного управління в цілому, є необхідною умовою підвищення інноваційної активності вітчизняних АТ.

Література

1. *Статистичний бюлетень за 2004 р.* — К.: Держкомстат України, 2005. — 588 с.
2. *Гридіна М.В.* Управління фінансами акціонерних товариств: Навч. посіб. — К.: А.С.К., 2005. — 384 с.

Г. І. ФІЛІНА

канд. екон. наук, проф.

М. Н. КРАВЧЕНКО

здобувач

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ефективність будь-якого інвестиційного проекту безпосередньо залежить від вдалого вибору місця його реалізації. Це означає, що окремі інвестиції повинні вкладатись і вкладаються в тих регіонах, де для цього є якнайкращі умови, відповідно інвестиційний розвиток самих регіонів обумовлюється їх індивідуальною інвестиційною привабливістю при розробці стратегій інвестиційної діяльності компаній і фірм.

Оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів повинні бути безпосередньо пов'язані з державною регіональною політикою, що має на меті забезпечення ефективного розвитку окремих регіонів на основі раціонального використання різноманітних економічних можливостей кожного з них, оптимальної інтеграції регіонів, територіального розподілу праці і взаємної економічної кооперації. Відповідно до цієї мети маємо такі завдання державної політики регіонального розвитку:

- реконструкція старих промислових регіонів;
- стимулювання розвитку експортних та імпортозамінюючих виробництв у регіонах з найкращими для цього умовами;
- формування вільних (спеціальних) економічних зон;
- прискорений розвиток необхідної регіональної інфраструктури.

Оцінювання інвестиційної привабливості регіонів, що береться до уваги потенційними інвесторами з метою зниження інвестиційних ризиків, має спільні ознаки з привабливістю окремих країн в цілому. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості країн на основі спільних соціально-економічних

показників розвитку, що застосовуються відомими науковими центрами та інвестиційними компаніями, достатньо схожі між собою, тому результати ранжирування країн за ступенем інвестиційної привабливості слугують справжнім орієнтиром для потенційних інвесторів.

Для отримання достовірного оцінювання в розрізі регіонів система показників, що застосовується на рівні країни в цілому, не може бути повною мірою використана, оскільки деякі показники, що формують умови прибутковості і ризику інвестиційної діяльності (політичний режим, податкова система, темпи інфляції та ін.), носять загальнодержавний характер.

У зв'язку з відсутністю аналогів для оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України інвестиційною компанією "ОМЕТА Інвест", що здійснює диверсифіковану інвестиційну діяльність у різних регіонах України, було розроблено спеціальну програму. В основу оцінювання інвестиційної привабливості регіонів, окрім даних Міністерства статистики України в розрізі Автономної Республіки Крим і 24 областей, покладено показники ефективності окремих інвестиційних проектів, реалізованих у різних регіонах за період 2004–2006 рр.

При оцінюванні рівня загальноекономічного розвитку регіону вивчалися потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, сукупна місткість регіонального ринку. Інвестиційна привабливість регіонів України оцінювалася на основі їх ранжирування за чотирма синтетичними (узагальненими) показниками: рівень загальноекономічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; демографічна характеристика регіону; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону.

Кожний синтетичний показник оцінювався підсумовуванням рангових значень аналітичних показників, що його утворюють. Всього для оцінювання і прогнозування застосовується більше 20 аналітичних показників, заснованих на даних регіональної статистики практичних працівників у сфері інвестиційного бізнесу (передусім з позицій переконливості результатів оцінювання). Наведені нижче аналітичні показники свідчать про розгалужену інформаційну базу дослідження комплексу умов, що визначають інвестиційну привабливість регіонів України.

При оцінюванні *загальноекономічного розвитку регіону* враховується потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, сукупний обсяг регіонального ринку. Для оцінювання використовувалися такі аналітичні показники:

- питома вага регіону у валовому внутрішньому продукті і національному доході;
- обсяг промислової продукції на душу населення;
- рівень самозабезпеченості регіону основними продуктами харчування (обсяг виробництва відповідних видів сільськогосподарської продукції на душу населення);
- середній рівень заробітної плати працівників у регіоні;
- обсяг і динаміка капітальних вкладень у регіоні з розрахунку на одного мешканця;
- питома вага збиткових підприємств у загальній кількості функціонуючих компаній і фірм.

В оцінюванні рівня *розвитку інвестиційної інфраструктури регіону* враховується можливість швидкої реалізації інвестиційних проектів. З такою метою розглядалися наступні показники:

- обсяги місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів;
- виробництво енергетичних ресурсів (у перерахунку на електроенергію) на душу населення;
- концентрація залізничних колій сполучення з розрахунку на 100 км² території;
- концентрація автомобільних доріг з твердим покриттям на 100 км² території.

При оцінюванні *демографічної характеристики регіону* враховується потенційний обсяг попиту населення на споживчі товари і послуги, а також можливості залучення кваліфікованої робочої сили у виробництва, що інвестуються. Предмет аналізу становили такі показники:

- питома вага населення регіону в загальній кількості жителів України;
- співвідношення міських і сільських жителів у регіоні;
- питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві на підприємствах усіх форм власності;
- рівень кваліфікації працівників, зайнятих у суспільному виробництві.

При оцінюванні рівня *розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону* враховується ставлення місцевих органів самоврядування до розвитку ринкових реформ і створення відповідного підприємницького клімату. Для цього використовувалися такі показники:

- питома вага приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств комунальної власності;
- питома вага компаній і фірм недержавних форм власності у загальній кількості виробничих підприємств регіону;
- кількість загальних компаній і фірм із зарубіжними партнерами (юридичними і фізичними особами-нерезидентами);
- кількість банківських установ (у тому числі філіали) на території регіону;
- кількість страхових компаній (та їх представництв) на території регіону;
- кількість товарних бірж (універсальних і спеціалізованих) на території регіону.

На підставі кількісної оцінки п'яти наведених вище синтетичних показників розраховано *інтегральний показник оцінки інвестиційної привабливості регіонів України*. При цьому враховано, що окремі синтетичні показники відіграють різну роль в ухваленні інвестиційних рішень. Розрахунок інтегрального показника оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України проведений на основі підсумовування перемноження рангового значення кожного синтетичного показника на його значущість (у відсотках) при ухваленні інвестиційних рішень. Методом експертного оцінювання (з урахуванням думок інвестиційних менеджерів) визначена значущість (питома вага) кожного синтетичного показника у сукупній оцінці інвестиційної привабливості регіонів:

- 1) рівень загальноекономічного розвитку регіону — 35 %;
- 2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури — 15 %;
- 3) демографічна характеристика регіону — 15 %;
- 4) рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури — 35 %;

За даними інтегрального показника визначено конкретне місце регіону щодо інвестиційної привабливості у загальному складі регіонів України. Для визначення кількісного взаємо-

зв'язку інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіонів з ефективністю інвестицій по кожному регіону за даними 2005 р. аналізувалися показники рентабельності власного капіталу, який у такому разі становив аналог суми інвестицій в основні фонди, оборотні і нематеріальні активи. За результатами оцінювання всі регіони України згруповано за чотирма групами інвестиційної привабливості (таблиця).

**Характеристика регіонів України за інвестиційною привабливістю
за даними 2004–2005 рр.**

Група інвестиційної привабливості	Область	Ефективність інвестицій	2004 р.		2005 р.	
			тис. дол. США	% загального підсумку	тис. дол. США	% загального підсумку
1	2	3	4	5	6	7
І група	м. Київ і Київська область	Більше на 35–40 % середнього рівня по Україні	1383335,57	15,3	4209776,32	25,7
	Дніпропетровська		821033,05	9,1	1717164,79	10,5
	Донецька		529711,98	5,9	586037,32	3,6
	Харківська		387607,98	4,3	468402,01	2,9
	Запорізька		486249,23	5,4	549688,43	3,4
	Автономна Республіка Крим		331179,90	3,7	459716,04	2,8
<i>Разом</i>			3939117,71	43,5	7990784,91	48,9
ІІ група	Луганська	Більше на 15–20 % середнього рівня по Україні	146247,43	1,6	269558,22	1,6
	Львівська		358207,41	4,0	382274,64	2,3
	Одеська		517783,47	5,7	594938,07	3,6
	Полтавська		210100,93	2,3	287820,92	1,8
<i>Разом</i>			1101715,3	13,6	1534591,85	9,3

Закінчення табл.

1	2	3	4	5	6	7
III група	Вінницька	На рівні середнього значення по Україні	65781,62	0,7	77108,22	0,5
	Житомирська		82202,83	0,9	90286,91	0,5
	Закарпатська		244343,63	2,7	261287,28	1,6
	Сумська		134963,85	1,5	165750,34	1,0
	Миколаївська		75817,18	0,8	80471,79	0,5
	Черкаська		122263,25	1,4	106662,92	0,7
	Чернігівська		95864,67	1,1	94566,99	0,6
Разом			821237,03	9,1	876137,45	5,4
IV група	Волинська	Менше на 20–30 % середнього рівня по Україні	97378,85	1,1	111868,41	0,7
	Івано-Франківська		120907,93	1,3	134864,92	0,8
	Кіровоградська		107206,63	1,2	50484,85	0,3
	Рівненська		71086,53	0,8	79273,11	0,5
	Тернопільська		37212,46	0,4	39119,85	0,2
	Херсонська		75026,44	0,8	90356,12	0,5
	Хмельницька		66470,86	0,5	777268,48	0,5
	Чернівецька		24467,76	0,3	30001,75	0,2
			599757,46	6,6	1313237,49	3,7
	Не розподілено за регіонами		388063,36	4,2	5266180,95	32,1
Разом			9046969,27	100,0	16375209,90	100,0

Інформація щодо інвестицій в регіони України за 2004–2005 рр. свідчить, що рейтинги інвестиційної привабливості регіонів досить стабільні, і група лідерів за обсягом інвестицій чимдалі випереджає за привабливістю для інвесторів інші регіони. Це цілком зрозуміло, адже це найбільш розвинені промислові області України. Одночасно характеристика регіонів за ступенем привабливості для інвестицій визначає необхідні напрями зусиль держави щодо стимулювання розвитку виробничого потенціалу та ринкової інфраструктури окремих областей.

ЕФЕКТИВНА ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Аналіз світового досвіду свідчить, що трансформація економіки України до ринкових відносин вимагає інтенсифікації зусиль учених, представників владних структур, практиків на вирішення низки проблем щодо формування та використання принципово нової ситуації у сфері зайнятості населення. Науковим підґрунтям для розробки конкретних заходів щодо забезпечення ефективної зайнятості населення в трансформаційній економіці повинні стати надійні теоретичні основи дослідження. Це потребує розгляду соціально-економічної сутності, форм і видів зайнятості населення для визначення її ефективності та розробки системи державного регулювання з метою стабільного розвитку вітчизняної економіки.

Дослідження проблем зайнятості населення завжди перебувало в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що зайнятість сягає глибинних основ суспільного буття і посідає найважливіше місце в системі ринкових відносин. Вона тісно пов'язана з фундаментальними соціально-економічними процесами розвитку суспільства, а також прямо чи опосередковано, повністю або частково впливає на формування мікро- і макро-економічних пропорцій, визначає темпи економічного зростання і забезпечує якісні структурні зрушення в національній економіці.

Зайнятість є фундаментальною соціально-економічною категорією. В науковій літературі є багато тлумачень поняття “зайнятість”. Закон України “Про зайнятість населення” визначає її як діяльність громадян, що пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб і таку, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі [1]. Зайнятістю визнається

діяльність не тільки на державних підприємствах, а й в особистому, фермерському та іншому господарствах, садівництві, індивідуальна трудова діяльність, підприємництво, тобто діяльність, яка ґрунтується на праві громадян вільного володіння своєю здатністю до праці та праві власності на засоби виробництва для виконання цих робіт.

На нашу думку, зайнятість у сучасних умовах відображає не тільки потребу людей у праці з метою отримання доходу. Вона охоплює комплекс мотивацій індивіда, його спонукання та стимули до праці, а також сукупність усіх чинників, які дають можливість для самовираження через діяльність як суспільно корисну, так і, на жаль, антисуспільну. Багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості. Звідси випливає, що соціально-економічна категорія “зайнятість” у сучасних умовах охоплює не тільки фізіологічні та матеріальні потреби працівників, а й все більшою мірою їхні духовні, соціальні, а також, можливо, егоїстичні потреби.

Зайнятість як економічна категорія вимагає методологічного і методичного обґрунтування її кількісних і якісних показників у контексті з іншими макроекономічними складовими економічного зростання. Методологія аналізу зайнятості населення та тенденції її трансформації передбачають необхідність виявлення взаємозв’язків з ефективністю та якістю економічного зростання розвитком науково-технічного прогресу, дією ринкових законів. Сучасна економічна теорія розглядає економічне зростання як довготривалі зміни рівня реального обсягу виробництва, пов’язані з розвитком продуктивних сил. Визначальними при цьому є не тільки темпи економічного зростання, а й зміни галузевих і відтворювальних пропорцій, структурні взаємозв’язки в економіці, трансформація інституціональної структури, державна політика стимулювання суспільних потреб, рівень добробуту населення тощо. Посилення соціальної спрямованості економічного зростання характеризує його якість. Формування нової якості економічного зростання в Україні пов’язане з ринковими реформами, стимулюванням ділової активності та її спрямуванням на задоволення потреб населення і розвиток творчої ініціативи. Соціально-економічні результати функціонуван-

ня економічної системи вирішальною мірою залежать від використання трудового потенціалу та ефективної зайнятості.

Найбільшого поширення в економічній літературі набули поняття “повна”, “продуктивна”, “раціональна”, “ефективна” зайнятість. З’ясування їх сутності та факторів, що на них впливають, дасть змогу конкретизувати елементи механізму регулювання зайнятості та забезпечення стабільного розвитку економіки.

Отже, повна зайнятість населення означає наявність робочих місць, підходящої роботи для всіх, хто бажає працювати. Важливою умовою досягнення повної зайнятості є відповідність робочих місць кількості працездатного населення. Водночас зазначимо, що цього ще недостатньо. Повна зайнятість можлива лише тоді, коли ефективно використовуються працівники на наявних робочих місцях. Звідси випливає, що зайнятість населення на макрорівні тісно поєднана з використанням кожного працівника на мікрорівні. Проте повна зайнятість ще не означає найдоцільніше, найпродуктивніше використання ресурсів праці. Повна зайнятість практично недосяжна.

Поняття повної, продуктивної вільно вибраної зайнятості було запроваджено Рекомендацією 122, прийнятою Генеральною конференцією Міжнародної організації праці 17 червня 1964 р., а згодом і Конвенцією МОП № 168 від 1 червня 1988 р. Однак визначення цього поняття ми не знаходимо в цих документах. Наголошується на необхідності здійснення політики, спрямованої на сприяння повній, продуктивній та вільно вибраній зайнятості. Напрями такої політики містяться в Рекомендаціях 122 і передбачають [2, 753–754]:

- свободу вибору зайнятості і найширші можливості для кожного працівника здобути підготовку та використовувати свої навички й здібності для виконання роботи, до якої він придатний;
- забезпечення роботою всіх, хто готовий стати до роботи і шукає роботу;
- щоб робота була якомога продуктивнішою;
- врахування стадії і рівня економічного розвитку та взаємний зв’язок між цілями в галузі зайнятості та іншими економічними і соціальними цілями.

На наш погляд, продуктивна зайнятість — це економічно доцільна, вигідна зайнятість. Вона означає перевищення еконо-

мічних вигод, отриманих у результаті цієї зайнятості, порівняно з витратами на організацію роботи.

Раціональна зайнятість — це одночасно і економічно, і соціально доцільна діяльність. Раціональність зайнятості визначається ефективністю трудової діяльності у найширшому розумінні цього поняття: суспільною корисністю результатів праці; оптимальністю суспільного поділу праці; якісною відповідністю робіт і працівників; економічною доцільністю робочих місць, що не завдають шкоди здоров'ю і дають змогу працівникові досягти високої продуктивності праці і мати заробіток, який забезпечує нормальне життя.

Повну зайнятість, що водночас відповідає вимогам раціональності, називають ефективною [3, 151–152].

Ефективна зайнятість — це її відповідність певним ринковим очікуванням, нормативам, стандартам. Ефективність визначається співвідношенням отриманого ефекту, тобто міри досягнення обраної мети та витрат для її здійснення. Виходить, що за умови ефективної зайнятості виробничий потенціал, що відповідає реальному обсягу продукції, яку в змозі виробити вся економіка або окреме підприємство, буде використаний повною мірою.

Для оцінювання ефективності зайнятості, на наш погляд, необхідно враховувати економічні інтереси не тільки роботодавців, а й самого працівника, оскільки вони суттєво різняться за змістом, очікуваннями і показниками. Так, для роботодавців кінцевим результатом є трудова віддача кожного працівника, продуктивність праці, валовий виробіток, завантаження обладнання, рівень використання виробничих ресурсів, які впливають на розмір його доходів і прибутку. Для працівника — це розмір оплати праці, рівень доходів і соціальні блага, які йому надає адміністрація підприємства. Якщо заробітна плата виявиться нижче реального прожиткового мінімуму, то, очевидно, таку зайнятість не можна визнати ефективною, оскільки людині доводиться шукати додаткове джерело доходів. Наприклад, за даними Держкомстату України, рівень участі населення у неформальному секторі в середньому за 2005 р. становив 16,4 %, або 3328,3 тис. осіб. Зростання неформальної зайнятості в українській економіці опосередковано підтверджується й макроекономічними тенденціями її розвитку, починаючи з 2000 р. На-

приклад, за період 2000–2005 рр. ВВП зріс на 49,2 %, тоді як загальна чисельність зайнятих збільшилась тільки на 1,2 %. Частково це пояснюється передусім тим, що в період економічного зростання було залучено людські ресурси, які раніше недовикористовувалися. Іншим поясненням є збільшення неформальної зайнятості.

Загальновідомо, що економічне зростання в масштабах країни або конкретної фірми визначається показниками росту реального валового чи чистого продукту на душу населення за той же період. Головними ж чинниками такого росту звичайно є кількість і якість природних і трудових ресурсів, їх раціональний розподіл, обсяг основного капіталу, сучасні технології і, нарешті, ринковий попит на продукцію та послуги. У реальній виробничій діяльності зростання обсягів випуску продукції та отриманих доходів зазвичай досягається шляхом залучення більшої кількості ресурсів і продуктивнішого використання всіх наявних ресурсів.

Продуктивність праці є найважливішим чинником, який забезпечує безперервне збільшення валового продукту, підвищення ефективності праці і виробництва. Дані щодо американської промисловості дають нам уявлення про питому вагу основних чинників, які впливають на зростання обсягів ВВП: підвищення продуктивності праці — 68 %, збільшення відпрацьованого часу — 32 %. Основними ж чинниками зростання продуктивності праці є такі: прискорення технічного прогресу — 28 %, збільшення затрат капіталу — 19 %, підвищення професійної кваліфікації — 14 %, збільшення масштабів виробництва — 9 %, кращий розподіл ресурсів — 8 %, удосконалення законодавства — 9 %.

Отже, економічне зростання здебільшого забезпечується за рахунок підвищення продуктивності праці (68 %) і раціонального використання робочого часу (32 %). Приріст капіталу впливає на зростання національного багатства значно менше — приблизно на 20 %. Таким чином, чим вище ефективність зайнятості населення, тим вище ефективність використання робочої сили і засобів виробництва. Їх взаємодія за наявних виробничих ресурсів, технології та організації виробництва буде тим ефективнішою, чим менше будуть корисні витрати часу на одиницю продукції. Звідси випливає, що мінімальні витрати робочого часу на одини-

цю продукції можуть одночасно бути критерієм ефективності зайнятості і максимальної продуктивності праці.

Література

1. *Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці: У 2 т. / Міжн. бюро праці (Женева).* — К., 1999.
2. *Законодавство України про працю: Зб. нормат. актів: У 3 кн. / Упоряд. і наук. ред. В. Вакуленко.* — К.: Істина, 1999.
3. *Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підруч.* — К.: Знання, 2004. — 553 с.
4. *Петрова І. Заходи економічної та соціальної політики в сегменті неформальної зайнятості // Україна: аспекти праці.* — 2006. — № 3. — С. 3–7.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ (ПОСЛУГИ) В УКРАЇНІ

В умовах переходу вітчизняної економіки до ринкових відносин ціна як економічний елемент набуває все більшого значення. Вона суттєво впливає на ефективність підприємницької діяльності підприємства, що зумовлено її роллю при формуванні прибутку. Важливим є формування цінової політики підприємства, що визначає рівень ціни, стратегічний і тактичний підходи до процесу реалізації продукції на ринку у відповідній перспективі.

Будь-якому підприємцю добре відомо, що встановлення рівня ціни на продукцію — досить складне і трудомістке завдання у процесі ціноутворення на підприємстві. Саме ціна акумулює в собі рівень успіху підприємства, що знаходить своє вираження в обсягах продажу та розмірі прибутку від реалізації продукції. Звичайно, взаємозв'язок понять “ціна” і “прибуток” очевидний. У найпростішому вигляді він виявляється так: чим вище ціна на продукцію, тим більша величина прибутку від реалізації і навпаки. З іншого боку, в умовах ринку дешеву продукцію набагато легше реалізувати, і за той самий проміжок часу вона продаватиметься у більшому обсязі, ніж дорогі аналоги. Все це потребує об'єктивного підходу до дослідження процесу ціноутворення на підприємстві. При цьому глибокі знання механізму формування ринкової ціни дають змогу чітко визначитися щодо вибору стратегічного напрямку і тактичних підходів у процесі розробки цінової політики та її ефективному проведенні при реалізації продукції на ринку.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки підприємства не приділяють достатньої уваги теоретичним питанням і практичному досвіду формування цінової політики на кваліфі-

кованому рівні. Як результат, підприємства припускаються суттєвих помилок у процесі ринкового ціноутворення. Так, досить часто ціна на продукцію підприємств визначається на основі вартісного підходу, при цьому практично не враховуються особливості попиту на продукцію. Розроблені на підприємствах ціни недостатньо пристосовані до зміни ринкової ситуації, яка в умовах вітчизняної економіки характеризується значним динамізмом.

Недоліки вітчизняного ціноутворення в основному зумовлені двома основними причинами. По-перше, дається взнаки спадащина планової економіки, при якій ціни на продукцію визначалися тільки на основі витрат і встановлювалися кожному підприємству директивно відповідно до діючих преїскурантів. По-друге, підприємства не мають певного досвіду у формуванні цінової політики і у використанні ринкової ціни у процесі реалізації продукції.

В умовах ринкового господарювання ціна продукції є важелем, який активно впливає на розвиток суспільного виробництва та рівень життя населення.

Ціна — це грошове вираження вартості товару (продукції, послуг). Вона відображає рівень суспільно необхідних затрат праці.

Суть ціни та її економічна роль виявляється насамперед через виконання нею окремих функцій [3]:

- облікової;
- збалансовування попиту та пропозиції;
- стимулюючої;
- розподільчої;
- засобу розміщення виробництва.

У системі господарювання застосовується багато видів цін, які виокремлюються за різними класифікаційними ознаками (або без таких ознак).

Залежно від особливостей купівлі-продажу і сфери економіки існують світові, оптові, закупівельні та роздрібні ціни, а також тарифи на перевезення вантажів і пасажирів, надання різноманітних платних послуг.

За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано фіксовані й регульовані, договірні та вільні ціни.

У практичній діяльності широко застосовується *система франкування* цін. Франко (італ. *franko* — вільний) — вид зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу, за якою в ціну товару включають витрати на його страхування і доставку в місце, зазначене в договорі [1; 2; 4].

Ціна є економічною категорією, від якої залежить діяльність підприємства та її ефективність. Процес встановлення й розробки ціни називається *ціноутворенням*. Відповідно до діючої нині в державі економічної системи виокремлюють ціноутворення ринкове та командно-адміністративне.

Ринкове ціноутворення базується на загальних об'єктивних і суб'єктивних законах, що діють у суспільстві. Основними з них є закони вартості, попиту, пропозиції, товарно-грошового обігу, корисності благ. Саме вони визначають особливості ціноутворення й подальшу політику його на підприємстві.

Командно-адміністративне ціноутворення базується переважно на принципі витратного механізму формування ціни і здійснюється державними органами. В основу цього принципу ціноутворення покладено витрати підприємства, пов'язані з виробництвом товару, наданням послуг і встановленням нормативного прибутку, отримання та розподіл якого здебільшого контролюється державою.

Найважливішим елементом методології ціноутворення є принципи ціноутворення. У загальному вигляді це постійно діючі положення, що характерні для системи цін і є основою її створення.

Зауважимо, що характер ціноутворення змінюється залежно від типу ринку. В економічній теорії виокремлюють конкурентний, монопольно-конкурентний, олігопольний і монопольний ринки.

У ринкових умовах господарювання використовуються різноманітні методи ціноутворення [3; 5]:

1. Розрахунок ціни за методом “собівартість (середні витрати) плюс прибуток”.
2. Розрахунок ціни на підставі фіксованої величини прибутку.
3. Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару.
4. Метод ціноутворення за рівнем поточних цін (конкуренції).

5. Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів.
6. Метод ціноутворення за рівнем попиту.
7. Метод установлення ціни за місцем походження товару.
8. Установлення єдиної ціни із включенням витрат на доставку.
9. Метод установлення зональних цін.
10. Установлення ціни базисного пункту.
11. Установлення ціни із взяттям на себе витрат на поставку.
12. Метод установлення ціни зі знижками.

Ціна є одним з найважливіших інструментів регулювання економіки.

Державне регулювання цін — це діяльність держави, спрямована на встановлення і збереження такого рівня цін, який забезпечував би рентабельну діяльність суб'єктів господарювання, паритет цін різних галузей народного господарства, реальність заробітної плати, стійкість валюти та інші економічні параметри в державі. При цьому зауважимо, що державне регулювання цін — не разовий акт встановлення рівня цін, їх динаміки і співвідношення, а комплекс заходів щодо активізації всіх ціноутворюючих факторів.

Основними напрямками державного регулювання цін в Україні сьогодні можна вважати такі [3; 5]:

- 1) розмежування повноважень центральних органів виконавчої влади, Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій, виконавчих органів міських рад у сфері ціноутворення;
- 2) антимонопольне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення;
- 3) декларування цін.

Зазначимо, що політика цінового регулювання має здійснюватися шляхом встановлення відповідної системи ціноутворення з урахуванням динаміки інфляції, рівня конкуренції та монополізації виробництва, соціальної політики. Ступінь і методи втручання держави у процеси ціноутворення різні. Держава може втручатись у ціноутворення, прямо чи опосередковано регулюючи ціни.

Для розширення виробництва в сучасних умовах господарювання необхідно відрегулювати відсоткові ставки за кредит, що значно впливає на зниження витрат на виробництво продукції. Норма відсоткових ставок на довгострокові кредити не має перевищувати 7–9 %. У розвитку сільського господарства необхідно відрегулювати ціни на сільськогосподарську техніку. Такі ціни мають співвідноситися з цінами на сільськогосподарську продукцію.

У практиці ціноутворення необхідно постійно враховувати екологічний фактор. За допомогою цін потрібно стимулювати ресурсозбереження та виробництво екологічно чистої продукції. Тому важливим напрямом удосконалення процесу ціноутворення у народному господарстві є якнайновіше відображення в цінах суспільно необхідних витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Одним з основних факторів ціноутворення є процес децентралізації й орієнтації на ціни світового ринку. Це сприятиме більш об'єктивному оцінюванню споживчої вартості ідентичних товарів і використанню природних ресурсів конкретних регіонів.

Виходячи з викладеного зазначимо, що важливим напрямом удосконалення ціноутворення є організація самої системи реалізації продукції, довгострокових договірних зобов'язань, що сприяє стабілізації виробництва і зниженню витрат на собівартість продукції. З цією метою мають бути укладені контракти з товаровиробниками на державне замовлення з виготовлення і поставок промислової, спеціальної та сільськогосподарської продукції, продовольчих і непродовольчих товарів народного споживання, виконання робіт і надання послуг за номенклатурою і в обсягах, що забезпечують реалізацію державних і міждержавних цільових програм, виконання міжурядових угод і створення державних резервів.

Відповідно до потреб такі замовлення мають бути і на регіональному рівні. Все це значною мірою позитивно і ефективно вплине на стабілізацію цін і відповідно сприятиме їх зниженню за рахунок стабілізації виробництва і реалізації довгострокових програм.

Література

1. *Економіка підприємства: Підручник* / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — 2-ге вид., переробл. та допов. — К.: КНЕУ, 2005. — 528 с.
2. *Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб.* / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижигов та ін. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 400 с.
3. *Литвиненко Я. В.* Сучасна політика ціноутворення: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — 2-ге вид., випр. і допов. — К.: МАУП, 2003. — 240 с.
4. *Манів З. О., Луцький І. М.* Економіка підприємства: Навч. посіб. — К.: Знання, 2004. — 580 с.
5. *Шкварчук Л. О.* Ціни і ціноутворення: Навч. посіб. — 2-ге вид, випр. — К.: Кондор, 2004. — 214 с.

ПРОБЛЕМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Мале підприємництво є своєрідним універсальним інструментом участі мільйонів громадян як в економічному житті власних країн, так і в системі міжнародного розподілу праці, виступаючи для економічно свідомих громадян як своєрідний засіб існування і стимул до самовдосконалення. Мале підприємництво в усьому світі виконує важливі соціальні функції, до яких належать:

- створення додаткових робочих місць;
- зниження рівня безробіття;
- розв'язання проблем бідності (виконання цих завдань становить одну з найважливіших функцій держави);
- формування середнього класу, тобто такого прошарку населення, який реально готовий нести відповідальність за сталий розвиток країни (що становить одне з головних завдань соціально-орієнтованого ринкового суспільства);
- підтримання конкурентного середовища та обмеження монополізму великих підприємств, що дає пересічним громадянам (споживачам) можливість кращого вибору за нижчою ціною.

Характеризуючи стан розвитку малого бізнесу в Україні, зазначимо, що в Україні масштаби та внесок малого бізнесу далекі не тільки від економічно розвинених країн, а й від таких країн, як Польща, Чехія, Угорщина, Словенія, країни Балтії. Наприклад, у Польщі з населенням 39 млн осіб діє 2 млн малих підприємств, які є однією з передумов високих показників економічного розвитку польської економіки. В Україні ж з населенням 48 млн осіб діє (тобто звітує про свою діяльність) 295109 малих підприємств чисельністю 1890,4 тис. осіб. Крім того, близько 2 млн осіб діють без створення юридичної особи. В умовах при-

хованого безробіття в Україні тільки малі фірми можуть досить швидко створити нові та зберегти існуючі робочі місця. Частка малих і середніх підприємств (МСП) у створенні ВВП значно менша, ніж у країнах з розвиненою ринковою економікою, і становить лише близько 10 %, тоді як у країнах з ринковою економікою — 50–70 %, у Росії — близько 10 %.

Хоча основні показники діяльності МСП за 2003–2005 рр. свідчать про їх доволі успішну роботу, масштаб діяльності більшості МСП залишається невеликим. Більшість МСП працює лише в межах своєї області, не розширює власну діяльність і не залучає додаткових ресурсів (кредитів, інвестицій) ззовні. Причому керівники підприємств вважають, що їх підприємствам вдається успішно працювати навіть у несприятливому для бізнесу зовнішньому середовищі.

Причин, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні, багато.

Основні з них такі:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- збільшення кількості адміністративних бар'єрів;
- відсутність реальних і дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання;
- відсутність концентрації наявних ресурсів і чіткої спеціалізації виробництва, що призводить до розпорошення наявних ресурсів і підвищення фінансових, виробничих і збутових ризиків;
- слабка стартова матеріально-технічна база;
- низька продуктивність праці;
- недостатній рівень поінформованості суб'єктів малого підприємництва щодо потенційних партнерів і конкурентів;
- пошук джерел фінансування подальшого розвитку;

- одночасне поєднання наявності висококваліфікованих кадрів внаслідок впливу фахівців з державного сектору економіки, накопичення значного інноваційного потенціалу та загального низького рівня техніко-технологічного оснащення малих підприємств, недостатнього рівня теоретичної підготовки менеджерів і персоналу з управління та маркетингу, відсутності досвіду та низької культури ведення бізнесу;
- намагання успішно функціонуючих суб'єктів малого підприємництва розширювати діяльність за межами локальних ринків в умовах відсутності повної, достовірної та доступної інформації про кон'юнктуру ринків;
- нерозвиненість інфраструктури підтримки малого підприємництва, зокрема системи інформаційних, консультаційних і навчальних послуг;
- недостатня самоорганізація і вплив громадських об'єднань підприємців на захист інтересів малого бізнесу;
- розвиток малого бізнесу по регіонах неоднорідний;
- формування середнього класу, як усієї верстви власників-підприємців, відбувається на основі перерозподілу доходів і власності, а не збільшення суспільного продукту в результаті підприємницької діяльності;
- "тінізація" малого підприємництва;
- нерівні можливості в конкуренції з великим номенклатурним бізнесом;
- недовіра іноземних партнерів;
- прагнення до максимальної самостійності (нерозповсюдженість франчайзингу, небажання вступати в асоціації та ін.);
- низька інвестиційна активність, відсутність переливу ресурсів з фінансового сектору економіки в реальний.

Вирішення деяких з цих проблем можливе шляхом розробки відповідної стратегії розвитку малого підприємництва в Україні. Таку стратегію слід розробляти з урахуванням таких умов: по-перше, необхідно розробити стратегію розвитку малого підприємництва на загальнодержавному і регіональному рівнях, по-друге, успішне виконання стратегії залежить від послідовного впровадження стратегічних заходів на регіональному рівні, по-

третє, стратегія має враховувати всі аспекти діяльності малих підприємств.

Формування регіональної стратегії розвитку малого бізнесу зумовлено також і тим, що більшість перешкод на шляху підприємців виникає з вини місцевих органів влади. У розвинених країнах місцеві органи влади зацікавлені у збільшенні місцевих доходів шляхом створення на своїй території оптимальних умов для функціонування. В Україні, на жаль, державна і місцева влада створює додаткові перепони в діяльності малого бізнесу.

З метою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, перетворення його на дієвий чинник забезпечення економічного зростання в регіонах місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування потрібно зосередити увагу на реалізації системи заходів щодо сприяння розвитку малого підприємництва, серед яких:

- розробка та прийняття регуляторних актів, спрямованих на поліпшення підприємницького середовища на відповідних територіях із залученням неурядових, громадських організацій і підприємців;
- перегляд чинних нормативних актів щодо їх відповідності вимогам ринкової економіки і створення конкурентного середовища;
- розроблення та реалізація цільових програм фінансової підтримки пріоритетних для регіону бізнес-проектів;
- розвиток мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, кредитних спілок, створення механізму залучення інвестицій у мале підприємництво;
- залучення коштів іноземних кредитних ліній і міжнародної технічної допомоги для підтримки розвитку малого підприємництва;
- сприяння переданню на пільгових умовах в оренду або у власність суб'єктам малого підприємництва не використовуваних, вільних виробничих площ, окремих приміщень, обладнання, майна тощо;
- створення банків даних відповідної інформації для забезпечення нею малих підприємств на постійній основі;
- створення в регіонах центрів типу “єдине вікно” щодо комплексного надання державних адміністративних послуг при започаткуванні підприємницької діяльності;

- запровадження освітніх програм для підприємців і широких верств населення;
- сприяння організації та проведенню виставок, ярмарків продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва тощо.

Важливими напрямками діяльності місцевих органів влади з розвитку малого підприємництва є залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання регіональних замовлень; сприяння розвитку самозайнятості населення, відродженню народних промислів, розвитку підприємництва у сфері зеленого туризму; сприяння створенню в регіонах територіально-виробничих систем (кластерів) і надання необхідної організаційно-методичної допомоги; реалізація проектів залучення до малого підприємництва малозахищених верств населення тощо.

Забезпечення достовірною та повною інформацією є важливим фактором функціонування підприємств. Інформація повинна бути доступною, найсвіжішою, вичерпною та задовольняти вимоги як керівника, так і підлеглих. Найкращим передавачем інформації в сучасних умовах і в рамках світу є інформаційні технології Інтернету.

А здійснений аналіз розвитку МБ в Україні не може претендувати на виключну достовірність та повноту через недосконалість системи інформації про стан МП. Тут є низка проблем, які певним чином спотворюють отримані висновки.

Перша проблема полягає у практиці статистичного обліку МП. Держкомстат проводить дослідження лише за МП — юридичними особами з чисельністю зайнятих до 50 осіб. Стосовно фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності, які складають широкий прошарок МБ, то будь-яка економічна інформація щодо їх діяльності відсутня, і це занижує економічні показники всього сектору малого бізнесу. Доступними є лише дані про кількість зареєстрованих підприємців, що зафіксовано в органах державної реєстрації та ДПАУ.

Друга проблема — некоректність статистики спричинюється наявністю широкого неформального сектору МП, який сягає 60 %, викривленням первинних даних звітності самими підприємцями.

Третя проблема полягає у відсутності єдиних статистичних даних про МП: часто відрізняється інформація, подана різними

державними відомствами — Держкомстатом України, ДПАУ, Мінекономіки України, службами зайнятості тощо.

Нарешті, у законодавстві України практично не представлена різноманітність типів та організаційних форм МП, що призводить до ментального сприйняття суспільством МБ як невеликих, в основному торговельних, підприємств.

Важливу роль у створенні нових робочих місць в Україні має відіграти державна підтримка малого підприємництва, зокрема запровадження сприятливого інвестиційного та податкового режиму для підприємств, які створюють *нові робочі місця*, в тому числі надання додаткових гарантій щодо працевлаштування працездатних громадян працездатного віку, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, економічного заохочення підприємців у створенні нових робочих місць для безробітних і підтримки підприємницької ініціативи безробітних, економічного стимулювання роботодавців, які приймають на роботу (або стажування) випускників навчальних закладів, посилення співпраці на договірній основі з організаціями, які сприяють розвитку малого підприємництва, щодо підготовки безробітних для започаткування власної справи, надання підтримки у створенні мережі навчально-ділових центрів, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо. При цьому обов'язковою умовою є визначення й врахування регіональних пріоритетів допомоги малому бізнесу.

Головна проблема, з якою стикається мале підприємництво в Україні, полягає в низькій якості системи державного управління, відсутності або спотворенні стимулів до її належної роботи і, як результат, у невиконанні або вибіркового виконанні національного законодавства органами державної влади.

Незважаючи на фактичну відсутність послідовної державної політики та суперечливі взаємовиключні дії органів влади, розвиток малого бізнесу в Україні все-таки відбувається. Його рушійною силою є лише підприємницький потенціал громадян України, які в наявних умовах не чекають допомоги від держави, а творять свій добробут своїми руками, на власний розсуд і за рахунок власних ресурсів. На часі формування в Україні нової державної політики щодо малого підприємництва, яка повинна відповідати новим реаліям і мати принципово нову якість.

Нова якість державної політики щодо малого підприємництва пов'язана зі зміною самої суті системи державного управління, що, в свою чергу, неможливо без урахування інтересів суспільства та підвищення уваги з його боку як до основних напрямів удосконалення управлінської системи та економіки загалом, так і до ефективності витрачання державних коштів зокрема. Громада, в тому числі суб'єкти малого підприємництва, має не тільки знати, в якому напрямі змінюються та розвиваються державне управління і державна політика, а й мати можливість брати активну участь в обговоренні проектів рішень державної влади. Саме це і становить суть адміністративної реформи, успіх у здійсненні якої визначить якість нової державної влади, нової системи державного управління і відповідно нової політики щодо малого підприємництва. *Основним гаслом такої нової політики має стати такий: “Від політики підтримки, через політику розвитку до політики партнерства”.*

Основні завдання нової державної політики розвитку малого підприємництва на найближчі 5 років повинні забезпечити:

- збереження та збільшення кількісних показників розвитку малого підприємництва;
- прискорення темпів розвитку та покращення якості малого підприємництва — збільшення кількості зайнятих у сфері малого підприємництва (орієнтовно до 12 млн проти 5,2 млн сьогодні) та підвищення внеску суб'єктів малого підприємництва у ВВП (орієнтовно до 50 % проти 20 % нині).

Нова державна політика щодо малого підприємництва в сучасних умовах має будуватися на двох важливіших складових:

- сучасне — збереження досягнутих результатів щодо кількісного стану розвитку малого підприємництва;
- майбутнє — поліпшення якісного стану розвитку малого підприємництва та забезпечення досягнення вищого рівня.

Однією з найболючіших для суб'єктів малого бізнесу є проблема *пошуку джерел фінансування* подальшого розвитку. Як свідчить практика, для більшості вітчизняних малих підприємств основним джерелом фінансування виробництва є їхні власні кошти. Проте цілковито задовольнити потреби у фінансуванні лише за рахунок власних ресурсів ці підприємства не в

зможі. Для їх розвитку необхідні значні обсяги *додатково залучених коштів*.

Для поживавлення кредитної діяльності банків, зокрема щодо малого та середнього бізнесу, необхідно створити загальні передумови для зниження банківських ризиків. Зростанню комерційної зацікавленості банків у розширенні кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу сприятиме скорочення витрат банків, пов'язаних з опрацюванням кредитних заявок, інвестиційних проектів клієнтів тощо.

Серед інших чинників, які стримують розвиток банківського кредитування малого підприємництва, — низький рівень капіталізації банків, переважання у пасивах “коротких” грошей, невідпрацьованість технології кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу. Знижує зацікавленість банків у кредитуванні малого бізнесу й те, що, надаючи позичку без застави, вони повинні формувати резерви під кредитні операції за рахунок власного прибутку.

Одним зі шляхів кредитування малих підприємств є співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Майже всі банки, які кредитують в Україні середній і малий бізнес, працюють у межах їх програм. Окрім коштів на тривалий термін, західні організації передають українським банкам досвід і технології кредитування, що сприяє зниженню видатків і ризиків банків. Результатом такої співпраці є збільшення обсягів виробництва та створення нових робочих місць, національні програми підготовки управлінських кадрів.

Ще одна *проблема — неможливість ведення суб'єктами малого підприємництва достатньо гнучкої політики*. Незважаючи на те, що наразі для третини малих підприємців торгівля на ринках України стає фактично збитковим видом діяльності і не надає їм перспектив для зростання та розвитку, вони не мають можливості зайнятися іншими видами діяльності. Причиною такого стану малого підприємництва є *наявність значних адміністративних бар'єрів для започаткування діяльності в інших, аніж торгівля на ринках, сферах*.

Такими бар'єрами є проблеми щодо реєстрації підприємств, недосконала система ліцензування, застарілі норми технічного регулювання у сфері виробництва товарів і послуг, складнощі в отриманні дозволів на розміщення об'єкта підприємницької

діяльності, наявність значного тиску з боку контролюючих органів (передусім у нефінансовій сфері). За оцінкою міжнародних фінансових інституцій, вартість відкриття в Україні власної справи (реєстрація, ліцензування, виконання необхідних формальностей) становить 1069 дол. США, що значно перевищує можливості пересічного громадянина. Якщо врахувати ще й витрати коштів, які потрібні на придбання обладнання, наприклад, кіоску, на оренду приміщень тощо, загальна сума витрат на відкриття справи у малому бізнесі перевищуватиме 2000 дол. Цей рівень в умовах майже повного браку кредитних ресурсів не дає можливості розпочати власну справу.

У всьому світі реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності здійснюється органами юстиції, а в Україні і досі перебуває в компетенції органів виконавчої влади, до того ж реєстрація розглядається не як реалізація державно-владної функції, а як виконання певного виду послуг цивільно-правового характеру. Таким чином, реєстрація перетворюється на джерело доходу бюджету, а не в адміністративний інститут контролю, що призводить до зловживань при розв'язанні цих питань з боку службовців державного апарату. Те саме і щодо ліцензування та квотування комерційних операцій суб'єктів цивільного права. Навіть консультування й інформація виглядають як самі послуги. Система контролю підприємницької діяльності також потребує спрощення. Велика кількість контролюючих органів і дублювання їх функцій створюють значні труднощі в діяльності підприємств малого бізнесу. Виконуючи контрольно-ревізійні функції, десятки контролюючих органів діють за власними нормативами та інструктивними документами, якими встановлюються методи, порядок і періодичність контролю, які, у свою чергу, не погоджені і не скоординовані між собою. Різні контролюючі органи безсистемно і багаторазово контролюють і перевіряють одні й ті самі документи. Ці дії дезорганізують роботу суб'єктів малого бізнесу.

Для подолання такого роду перешкод можна вжити таких заходів:

- законодавче та організаційне забезпечення запровадження системи “єдиних вікон” у сфері видачі дозвільних документів і надання висновків експертиз, необхідних для

започаткування діяльності і розміщення об'єктів підприємницької діяльності;

- зниження неподаткового навантаження на суб'єктів малого підприємництва — суттєве скорочення кількості платних адміністративних послуг та їх вартості (це є складовою адміністративної реформи);
- сприяння ухваленню закону України, яким упорядковуються процедури контрольної діяльності та принципи її проведення органами державної влади;
- приведення технічних регламентів у різних сферах виробництва товарів і послуг до врахування наявності суб'єктів малого підприємництва, орієнтованих на одиничне і мало-серійне виробництво тощо.

Сучасний стан розвитку малого підприємництва потребує не лише вдосконалення створеної законодавчої бази, податкової політики, а й вимагає *створення відповідної інфраструктури*, яка б стала підґрунтям розвитку малого підприємництва в Україні.

Найбільш дієвим та ефективним елементом інфраструктури можна вважати бізнес-інкубатори. Своєю діяльністю вони забезпечують реалізацію великої кількості пріоритетів загальнодержавної економічної політики: сприяють створенню робочих місць, підтримують регіональний розвиток малого підприємництва тощо.

Поштовхом до подальшого розвитку малого підприємництва може стати формування відповідної інфраструктури. Важливість вирішення цієї проблеми можливо пояснити двома причинами:

- 1) існує попит на послуги, що надаються елементами інфраструктури, який зростає разом зі збільшенням кількості суб'єктів малого підприємництва;
- 2) недостатність цих послуг може стати перешкодою на шляху розвитку малого підприємництва.

Сьогодні немає чітких стандартів, за якими можна розмежувати елементи інфраструктури. Ці елементи створюються в різних організаційно-правових формах, мають різний набір послуг, лише умовно їх можна поділити на певні групи. Основними групами елементів інфраструктури є:

- бізнес-центри — консультаційно-інформаційні установи, що надають широкий перелік послуг: тренінг-курси з дисциплін, найбільш необхідних для бізнесу, індивідуальні консультації, допомога в бізнес-плануванні, надання доступу до правових баз даних, пошук партнерів, маркетингова інформація тощо;
- бізнес-інкубатори — установи, створені для надання новоствореним малим підприємствам і підприємцям-початківцям приміщень на пільгових умовах, для надання послуг з ведення обліку, користування спільною оргтехнікою, пільгове кредитування;
- консалтингові та юридичні фірми;
- кредитно-фінансові установи.

Найбільш корисним та ефективним елементом інфраструктури підтримки малого підприємництва є бізнес-інкубатори, ефективність яких у розвитку підприємництва підтверджено успішним зарубіжним досвідом, насамперед досвідом країн Східної Європи з подібними до наших економічними та політичними умовами.

Бізнес-інкубатор — спеціалізована організація, що займає певні території з метою надання їх новоствореним підприємствам для подальшого розвитку, де вони отримують доступ до виробничих приміщень, інфраструктури, набору необхідних послуг, завдяки чому підприємці підвищують свою здатність приступити до виробничої діяльності й успішно продовжувати її впродовж усього початкового періоду становлення.

Бізнес-інкубатору притаманні комбінований характер ефективної матеріально-технічної бази, пріоритет підтримки підприємців-початківців малого та середнього бізнесу, наявність співпраці компаній, що працюють як в інкубаторі, так і в регіоні, надання консалтингових й допоміжних послуг. Саме це й відрізняє бізнес-інкубатори від промислових парків або центрів.

Бізнес-інкубатор є найефективнішою формою підтримки малого та середнього бізнесу і встановлення ринкових відносин, оскільки:

- є комплексним підходом до вирішення проблем підприємців;
- надає в одному місці широкий спектр послуг — від допомоги в реєстрації підприємства до розвитку виробництва і

послуг, пошуку партнерів по бізнесу, фінансової підтримки та багатьох інших послуг на пільгових умовах в період становлення підприємства;

- дає можливість використовувати міжнародну практику бізнес-інкубації, адаптовану до умов розвитку нашої держави;
- сама технологія бізнес-інкубації забезпечує можливість виходу бізнес-інкубаторів на самофінансування, а це є запорукою їх успішної діяльності.

Тобто в сучасних умовах бізнес-інкубатори можуть сприяти не лише розвитку підприємництва в регіонах, а й використанню виробничих, інтелектуальних та інших ресурсів, які не знайшли поки що належного свого застосування. Технологія бізнес-інкубації може бути використана при вирішенні багатьох актуальних для України завдань, таких як розвиток підприємництва і конкурентного середовища, створення додаткових робочих місць і водночас зниження соціального напруження, реструктуризація великомасштабних виробництв шляхом розвитку окремих галузевих напрямів у сфері малого бізнесу, а також інших специфічних завдань регіонального розвитку. Значну роль у забезпеченні діяльності бізнес-інкубаторів відіграє державна підтримка, зокрема значуща допомога місцевих органів влади.

Важливим елементом у системі підтримки і розвитку малого підприємництва є *рівень самоорганізації суб'єктів підприємницької діяльності* (кількість громадських об'єднань підприємців, географія їх поширення і впливу, взаємодія з органами влади, іншими громадськими об'єднаннями та політичними інститутами). У цьому аспекті слушно зазначити про співпрацю підприємців у межах багатьох громадських об'єднань.

Об'єднані для спільного вирішення своїх повсякденних проблем підприємці є потужною продуктивною силою, спрямованою на реалізацію конкретних завдань.

Спілки та асоціації підприємців — це насамперед реальна можливість взаємовигідної корпоративної співпраці однодумців і колег на суто прагматичних засадах. Крім того, це спільне вирішення багатьох проблем, з якими підприємець перебуває сам на сам, і унікальна можливість власними руками формувати сприятливі умови для підприємницької діяльності.

Виходячи з цього варто зазначити, що самоорганізація підприємців може істотно поліпшити підприємницький клімат в Україні. У цьому разі немає потреби витрачати значні державні кошти і збільшувати штат державних службовців. Достатньо зосередити зусилля на конкретних питаннях підтримки і розвитку підприємництва, на створенні оптимальної законодавчої бази та розвиненої інфраструктури малих підприємств. *Разом з тим особливу увагу слід приділити проблемам формування ефективних механізмів взаємодії держави з громадськими об'єднаннями підприємців і появи відносин соціального партнерства між владою та підприємництвом.*

В Україні одним з найвпливовіших громадських об'єднань є Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств. Проте з об'єктивних причин діяльність таких громадських об'єднань поки що не набула в Україні (і передусім у регіонах) відповідного розвитку. Серед причин слід зазначити такі:

- недовіра та традиційно негативне ставлення самих підприємців до таких об'єднань;
- протистояння окремих місцевих органів влади;
- дуже слабкий взаємозв'язок малих і середніх підприємств з інститутами політичної системи суспільства, що зумовлено перш за все нерозвиненістю політичної сфери;
- відсутність у підприємців свідомої потреби у структурній інтеграції; ілюзія, що в ринкових умовах можна вижити поодиноко;
- недостатність коштів на утримання таких структур тощо.

Отже, діяльність громадських об'єднань підприємців — це конкретна підтримка і розвиток підприємництва як в Україні загалом, так і в кожному конкретному регіоні. Дієвість такої підтримки вимірюється не тільки кількістю суб'єктів підприємництва в тому чи іншому регіоні, а й тим, якою мірою вільно і прозоро вони можуть займатися своєю діяльністю.

Отже, малий бізнес України має багато проблем, які потрібно вирішувати на державному, місцевому рівнях і на рівні власне самих підприємств.

Література

1. *Господарський кодекс України*: Офіц. текст зі змін. і допов. станом на 1 жовтня 2005 р. — К., 2005.
2. *Дрига С.* Стратегічне управління розбудовою малого підприємництва в Україні // Вісн. КНТЕУ. — 2006. — № 4. — С. 11–17.
3. *Лазар В. Л.* Вдосконалення системи державного управління та регулювання сфери малого підприємництва в Україні // Економіка та держава. — 2006. — № 1. — С. 21–23.
4. *Ляпін Д.* Велика роль малого бізнесу // Україна-business. — 2005. — № 16. — С. 6–7.
5. *Микитюк О. І.* Розвиток бізнес-інкубаторів та їх роль у підтримці малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 11. — С. 98–106.
6. *Ракша Н.* Щодо підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні // Економіст. — 2006. — № 3. — С. 52–54.
7. *Чернявський А. Д., Цариненко О. В., Чернишенко І. Б., Храмов Ю. Є.* Стратегічні завдання розвитку малого підприємництва // Економіка та держава. — 2005. — № 4. — С. 38–41.
8. *Шабранська Н.* Мале підприємництво в системі економіки // Персонал. — 2006. — № 5. — С. 40–43.
9. *Шпак В. І.* Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі української видавничо-поліграфічної компанії “Експрес-об’ява”) — К.: МАУП, 2002.
10. <http://www.ukr.stat.gov.ua> (офіційний сайт Державного Комітету статистики України).

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕОБХІДНІСТЬ ПОШУКУ БЕЗПЕЧНИХ ПІДСОЛОДЖУВАЧІВ

Наведено інформацію щодо погіршення стану здоров'я населення і розглянуто шляхи його покращання. Пропонується замінювати штучні підсолоджувачі на природні, що зумовлено соціально-економічною необхідністю. Доведено, що природний підсолоджувач “Стевія” є безпечним і корисним для здоров'я населення.

Проблема масового захворювання дітей і дорослих цукровим діабетом і ожирінням, пов'язаного з порушенням вуглеводного обміну в організмі, розвиток карієсу у дітей, інших функціональних порушень, викликаних надмірним споживанням цукру, потребує невідкладного пошуку нових підсолоджувачів, що могли б використовуватися для виготовлення плодово-ягідних консервів. У наш час уживання синтетичних підсолоджувачів, таких як цикломат, ксиліт, сорбіт, аспартам, різко зменшується, оскільки медичними дослідженнями встановлено негативні наслідки, викликані їх уживанням (див.: <http://www.lol.org.ua>).

У світлі Федеральної цільової програми “Цукровий діабет” ТОВ Науково-виробниче холдингове об'єднання “Стевія-Агро-медфарм” спрямувало свої зусилля на виконання важливого науково-технічного проекту “Впровадження нових технологій промислового виробництва діабетичних продуктів харчування і медичних препаратів”. Тобто зусилля цього Об'єднання спрямовані на переробку рослини Стевії, зокрема, науково-технічним центром НПХО “Стевія-Агромедфарм” розроблено нову до 250-кратної насолоди речовину, сума дитерпенових глікозидов якої становить 98,5 %. Вартість технологічної лінії — від 760 тис. дол. США.

Особливість технологічної лінії полягає в істотному скороченні втрат компонентів лікувально-профілактичних властивостей в порошку при екстрагуванні з 20 до 3–5 %.

На сьогодні Об'єднанням проводяться інтенсивні роботи за кількома напрямками:

- удосконалення агротехнологічних прийомів вирощування *Стевії* та інших трав (барвінок, лаванда, м'ята перцева, рута та ін.), селекція і модифікація самих рослин з метою поліпшення генофонду; вже виведений новий сорт *Стевії* з вищим вмістом стевіозида (порядку 20 %), районований для регіонів Росії з помірними кліматичними умовами;
- оптимізація виробничого і технологічного циклів переробки з метою зниження собівартості;
- проведення ґрунтовних наукових і клінічних досліджень з вивчення впливу *Стевії* і продуктів її переробки на організм людини;
- розширення асортиментного переліку продукції на основі використання *Стевії* і продуктів її переробки.

Комплексна програма, закладена в науково-технічному проекті НПХО “*Стевія-Агромедфарм*”, має колосальну перспективу з позицій оздоровчих програм, а так само з комерційних (див.: <http://stevioside.narod.ru>).

Враховуючи ці перспективи, слід відмітити загальну тенденцію розвитку — перенесення акценту з виробництва товару на комерційні зусилля, на споживача зі зростанням орієнтації на проблеми споживача і соціальну етичність.

Часто інтереси підприємства і суспільства суперечать один одному. Метою діяльності підприємства повинно бути саме підвищення якості життя, а засобом її досягнення — застосування концепції соціально-етичного маркетингу.

В розглядуваному Об'єднанні пропонується замінювати штучні підсолоджувачі на природні, що, як уже відзначалось, зумовлено соціально-економічною необхідністю. Вирішення цього питання дасть можливість покращити здоров'я населення, розширити асортимент продукції, уникнути витрат на виробництво штучних підсолоджувачів і тим самим знизити собівартість продукції, збільшити рівень інвестування в цю галузь, поліпшити добробут населення і рівень життя взагалі.

Серед природних низькокалорійних замінників цукру рослинного походження, безпечних для людини, на особливу увагу заслуговує *Стевія*, батьківщиною якої вважається Парагвай. В її листі виявлені глікозиди дитерпенового ряду, серед яких шість головних: стевіозид, ребаудиозиди А, З, Д, Е, дулькозид А.

Комплекс цих глікозидів має назву *сахарол*. Медичні дослідження довели повну безпеку цих речовин для організму людини. Сахарол стійкий до дії кислот і високих температур, а для його утилізації не потрібний інсулін. Ребаудиозид А — найбільш солодкий і має найкращі смакові властивості. Основним у кількісному співвідношенні глікозидом листків Стевії є стевіозид. Йому властива незначна гіркота, а солодкий присмак відчувається дуже тривалий час після апробації.

У 1985 р. розпочалися наукові дослідження щодо унікальної рослини Стевії в республіках колишнього Радянського Союзу. Науково-технічною програмою передбачалася розробка технології її вирощування, селекції, переробки врожаю і в остаточному підсумку — одержання стевіозиду. Одночасно розпочалися роботи щодо рецептури для випуску різних консервованих продуктів із плодів і ягід. У виконанні програми брали участь Всесоюзний НДІ цукрового буряка, Всесоюзний НДІ хімії і технології лікарських трав (м. Харків), Київський НДІ гігієни харчування, Всесоюзний НДІ субтропічних культур і чайної промисловості, Всесоюзний НДІ напоїв і мінеральних вод. Нагадаємо, що харчові продукти, виготовлені із застосуванням сахарози, одержали високу оцінку на міжнародній виставці “Діабет-89” у м. Тбілісі.

Кафедрою технології збереження і переробки сільськогосподарських продуктів Кримського СГП і дотепер проводяться успішні дослідження щодо використання витяжки з листів Стевії для виробництва фруктових компотів. Ці дослідження значно розширюють асортимент кондитерських продуктів дієтичної і діабетичної груп.

Дослідженнями встановлено, що глікозиди, які містяться в листях Стевії, добре розчиняються у воді і тому швидко переходять у розчин. Інтенсивність екстракції сахарола, колір і насолода водної витяжки залежать від температури води, що заливається, та експозиції. Колір витяжки змінюється від світло-солом’яного до ясно-коричневого, а насолода — від дуже

вираженої до ледь відчутної. Витяжці сахарола в обох варіантах властива гіркота.

У листях Стевії накопичується комплекс дитерпенових глікозидів, таких як стевіозид, ребаудиозид А, У, З, D і Е, дулькозид А і стевіолбіозид з високим рівнем насолоди (у 150–450 разів солодше цукру), що є саме тими природними низькокалорійними підсолоджувачами, які замість цукру можуть бути використані при виготовленні консервованих продуктів. Крім того, Стевія містить білки, мінерали: фосфор, кальцій, залізо, натрій, магній, хром, кобальт, селеній, кремній, ефірні олії, флавоноїди (рутин), таніни, а також вітаміни: аскорбінову кислоту (вітамін З), каротин, а-каротин-бета-каротин (провітамін А), тіамін (вітамін У), рибофлавін (вітамін У2) (див.: <http://www.stevia.org.ua/science.html>).

Стевія — це прекрасний і корисний для здоров'я природний замінник цукру. Останніми роками численні дослідження в деяких розвинених країнах показали, що при регулярному вживанні Стевії знижується вміст глюкози у крові, зміцнюються кровоносні судини, гальмується ріст новотворів.

Стевія позитивно впливає на діяльність печінки і підшлункової залози, перешкоджає утворенню виразок шлунково-кишкового тракту, усуває алергійні діатези у дітей, поліпшує сон, підвищує фізичну і розумову працездатність.

З викладеного зазначимо, що в усьому світі цукровий діабет визнано найгострішою медико-соціальною проблемою, що потребує державної підтримки. За оцінками Всесвітньої організації охорони здоров'я, сьогодні понад 130 млн людей на планеті страждають на це захворювання. В умовах обмеженості бюджетних коштів скорочення витрат на забезпечення хворих діабетом цукрознижуючими препаратами повинно компенсуватися за рахунок більш дешевої і безпечної сировини, якою є Стевія.

Розділ III

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ТОРГІВЛІ

Використовуючи порівняльний аналіз і привертаючи увагу до дотримання певних правил (принципів), обґрунтовуються необхідність, можливість та основні напрями переходу від оперативного до стратегічного управління в торгівлі. Пропонується модель механізму стратегічного управління в торгівлі. Особлива увага приділяється розкриттю сутності й особливостям стратегічного управління.

Перехід до ринкової економіки ознаменувався відмовою від організаційно-адміністративного мономеханізму не тільки внаслідок його неефективності, а й тому, що він, за своєю сутністю, суперечить принципам економічної демократії. Тому найважливішим завданням є вирішення проблеми створення не мономеханізму, а ефективного полімеханізму іншої природи — економічного механізму.

Економічний механізм управління варто розглядати як складну (найбільш активну) частину системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють. Фактори управління для підприємства можуть бути внутрішніми (тоді йдеться про механізм управління підприємством) чи зовнішніми (тоді йдеться про механізм взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища: підприємствами, організаціями та ін.). Для організації підприємницького типу характерне прагнення до зміни стану зовнішнього середовища на свою користь, до приведення внутрішніх і зовнішніх факторів у стан взаємної відповідності, до узгодження інтересів.

В умовах централізовано-планової системи управління еко-

номікою господарський механізм управління (варіант терміна — економічний механізм) розглядався як складова системи управління народним господарством, за допомогою якого рішення, що виробляються державними органами управління, про конкретні цілі, шляхи й засоби розвитку країни, галузі, регіону, підприємства; трансформуються в систему інтересів людей і їхніх дій. Структура господарського механізму являла собою сукупність трьох елементів: планування, господарського стимулювання й організації управління. За такого підходу до формування механізму управління з його складу вилучається найбільш активна частина — мотиви діяльності людей.

Механізм управління був покликаний підкорити інтереси людей рішенням, прийнятим зверху. Такий механізм може мати місце, якщо використовуються тільки адміністративно-командні методи управління.

Очевидно, що механізм управління ринковою економікою може бути ефективним лише в тому разі, коли він підсилює мотивацію діяльності людей, а орієнтація мотивів на меті діяльності організації досягається на основі узгодження визначених цілей з інтересами людей і соціальних груп. Отже, звідси випливає, що сама мета та її постановка також належать механізму управління.

Відмова від організаційних механізмів управління замість їх адаптації до нових умов господарювання й ігнорування мотиваційних механізмів призводять до неефективності створюваного економічного механізму, що, очевидно, підтверджується ходом економічної реформи, яка супроводжується деградацією виробництва й економічною нестабільністю. Успішно вирішити завдання подолання економічного спаду і забезпечити економічний, науково-технічний і соціальний розвиток можливо тільки в разі, якщо у процесі економічної й соціально-політичної реформи буде створений ефективний механізм, у якому оптимально сполучатимуться механізми різної природи.

Виокремлення за принципом однорідності природи можливо за наявності в них провідних ознак. Проте в цілому важко виділити які-небудь “чисті” механізми, що були б лише економічними або лише організаційними, чи мотиваційними. Так, наприклад, стандартизацію продукції можна розглядати як механізм координації діяльності суб’єктів господарювання у процесах

життєвого циклу продукції, тобто як організаційний механізм. У свою чергу, вимоги стандартів установлюються на основі економічно оптимальних рішень. Отже, стандартизація є також економічним механізмом (механізмом узгодження економічних інтересів). Якщо ж при стандартизації здійснено гармонізацію національних стандартів зі стандартами інших країн, то стандартизація набуває ознак політичного механізму. Тому зростає роль стратегічної поведінки фірми, яка створює ефективний механізм управління.

Значення стратегічної поведінки, що дає змогу фірмі виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі, значно зросло в останні десятиліття. Усі компанії в умовах жорсткої конкуренції, ситуації, що швидко змінюється, повинні не тільки зосереджувати увагу на внутрішньому стані справ у компанії, а й виробляти стратегію довгострокового виживання, що дозволяла б їм встигати за змінами, які відбуваються в їх оточенні. У 70-х роках ХХ ст. багато фірм могли успішно не тільки функціонувати, а й конкурувати, звертаючи увагу в основному на щоденну роботу, на внутрішні проблеми, пов'язані з підвищенням ефективності використання ресурсів у поточній діяльності. Зараз же, хоча і не знімається завдання раціонального використання потенціалу в поточній діяльності, винятково важливим стає здійснення такого управління, що забезпечує адаптацію фірми до навколишнього середовища, що швидко змінюється. Якщо у 80-х роках ХХ ст. вважалося, що велика організація за рахунок мультиплікаційного та синергічного ефектів має кращі шанси перемогти в конкуренції порівняно з малою, то тепер усе більш стає ясним, що переваги в конкурентній боротьбі одержує той, хто швидше реагує на зміни у зовнішньому середовищі та спроможний впливати на них. Прискорення змін у навколишньому середовищі, поява нових потреб і зміна позиції споживача, зростання конкуренції на ресурси, інтернаціоналізація бізнесу, поява нових, найчастіше зовсім несподіваних можливостей для здійснення бізнесу, розвиток інформаційних мереж, що роблять можливим блискавичне поширення й одержання інформації, широка доступність сучасних технологій, зміна ролі людських ресурсів, а також інші фактори приводять до значного зростання ролі стратегічного управління.

Зараз стратегічне управління стає найважливішим чинником успішного виживання в ринкових умовах, що ускладнюються, проте в діях організацій можна постійно спостерігати відсутність стратегічності, що є однією з причин їх поразки в конкурентній боротьбі. Відсутність стратегічного управління виявляється насамперед у таких двох формах.

По-перше, організації планують свою діяльність виходячи з того, що оточення або взагалі не буде змінюватися, або в ньому не відбуватиметься значних якісних змін. Спроби скласти довгострокові плани, в яких пропонується, що і коли робити в досить тривалій перспективі, або ж спроби знайти у вихідний період рішення на багато років уперед, бажання будувати “на століття” чи здобувати “на довгі роки” без визначення загальної політики розвитку з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища — усе це, на наш погляд, ознаки оперативного (традиційного) управління. Бачення довгострокової перспективи — дуже важлива складова стратегічного управління. Однак це ні якою мірою не означає екстраполяції наявної практики й наявного стану оточення на багато років уперед.

Стратегічне управління кожного моменту фіксує, що організація повинна робити сьогодні, щоб досягти поставлених цілей у майбутньому, виходячи при цьому з того, що оточення змінюватиметься й умови життя організації змінюватимуться теж. При стратегічному управлінні начебто здійснюється погляд з майбутнього в сьогодення, визначаються і здійснюються дії організації у даний час, що забезпечують їй визначене майбутнє, а не виробляється план чи опис того, що організація повинна робити в майбутньому. Навпаки, при нестратегічному управлінні складається план конкретних дій як сьогодні, так і в майбутньому, що апріорі базується на тому, що чітко відомий кінцевий стан і що оточення фактично не змінюватиметься.

По-друге, при оперативному управлінні вироблення програми дій починається з аналізу внутрішніх можливостей і ресурсів організації. За таким підходом дуже часто виявляється, що організація не в змозі досягти своїх цілей, тому що їх досягнення принципово залежить від можливостей, бажань і потреб клієнтів, а також від поведінки конкурентів. Усе, що може організація визначити на основі аналізу своїх внутрішніх можливостей, — це яку кількість продукту вона може виробити і яких

витрат при цьому може зазнати. Те ж саме, яку кількість продукту має бути куплено і за якою ціною, визначить ринок. Тому починати планувати діяльність організації з аналізу внутрішніх ресурсів і можливостей раціонально використовувати ці ресурси означає цілком діяти всупереч постулатам стратегічного управління.

Практика бізнесу показує, що не існує єдиної для всіх компаній стратегії, як і єдиного універсального стратегічного управління. Кожна фірма — це передусім унікальне утворення, і процес вироблення стратегії для кожної фірми є унікальним тому, що він залежить від позиції фірми на ринку, динаміки її розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик виробленого нею товару чи послуг, стану економіки, культурного середовища і ще від багатьох чинників. Водночас існує низка основних факторів, що дає можливість стверджувати про деякі узагальнені принципи стратегічного управління як основні правила діяльності організації для досягнення визначених цілей. До них можна віднести такі принципи:

1. *Єдність напрямку.* Організація, що діє в динамічних умовах зовнішнього середовища, повинна мати спільність цілей, інтересів і принципів управління.

2. *Науковість.* Застосування досягнень системного, ситуаційного підходів, науки про людську поведінку в управлінні та формуванні організації для досягнення її цілей. Визначення на базі наукового аналізу кращих способів виконання завдань.

3. *Виділення домінанти (головної ідеї) розвитку.* Визначення перспективи, що відкривається перед організацією, з погляду зростання, норми прибутку, стабільності й технології; виділення на цій основі стратегічних зон господарювання і стратегічних господарських центрів. Стратегічна зона господарювання — окремий сегмент оточення, на який організація має (чи хоче одержати) вихід. Стратегічний господарський центр — внутрішньоорганізаційна одиниця, що відповідає за вироблення стратегічних позицій організації в одній чи кількох зонах господарювання.

4. *Економічність та ефективність.* Розробка й реалізація стратегії організації будуються виходячи з наявних ресурсів на перевищення результатів над витратами у визначеному плановому періоді.

5. *Підпорядкованість особистих інтересів загальним.* Інтереси одного працівника або групи працівників не повинні переважати над інтересами організації з одночасним урахуванням інтересів окремого працівника або групи.

6. *Оптимальні пропорції між централізацією і децентралізацією* залежно від конкретних умов, що забезпечують реалізацію цілей організації, раціональне використання наявного потенціалу й сприйнятливість до вимог зовнішнього середовища.

7. *Мотивація персоналу.* Бездоганно складені плани і найдосконаліша структура організації не мають ніякого сенсу, якщо хтось не виконує конкретну, чітко визначену роботу.

8. *Поділ праці щодо виконання роботи,* більшої за обсягом і кращої за якістю, за такими самими умовами. Це досягається за рахунок скорочень, на рішення яких повинні бути спрямовані увага й зусилля. Стратегічний менеджмент визначає перед організацією два завдання: короткострокове, розраховане на поточне виконання, і стратегічне. Поточні програми і бюджети орієнтують оперативні підрозділи організації в їх повсякденній роботі, спрямованій на забезпечення поточної рентабельності, а стратегічні програми й бюджети закладають основи майбутньої рентабельності.

9. *Корпоративність* забезпечує гармонізацію інтересів усього персоналу, а гармонія інтересів, у свою чергу, сприяє досягненню поставлених організацією цілей.

Аналіз думок вітчизняних і зарубіжних економістів дозволяє згрупувати два основних різних підходи до визначення поняття стратегії, а отже, визначити два різних розуміння її місця й ролі в системі управління підприємством.

Перший підхід виходить з того, що стратегія — це план досягнення стратегічних цілей господарюючого суб'єкта, що складається з переліку конкретних кроків-заходів, які необхідно здійснювати в конкретні тимчасові інтервали [1, 28]. Модель процесу планування в такому разі розглядається як сукупність трьох ключових, універсальних етапів планування, які є практично у будь-якій формі і виді планування, починаючи від планування використання особистого часу і закінчуючи розробкою довгострокових планів розвитку складних соціально-економічних систем. До цих основних етапів належать:

- аналіз загального становища підприємства та його навколишнього ринкового середовища на конкретний момент (визначення вихідного стану бізнесу);
- чітке визначення рівня (стану), якого повинно прагнути підприємство в майбутньому (тобто визначення цільового стану);
- планування переходу від одного (вихідного) стану до іншого (цільове).

Для другого підходу можна використати визначення стратегії І. Ансоффа: “Стратегія — це набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності” [2, 18]. Далі він виокремлює чотири групи подібних правил:

1. Правила, які використовуються для оцінювання результатів діяльності фірми сьогодні і в перспективі. Якісний аспект критеріїв оцінювання звичайно називають орієнтиром, а кількісний зміст — завданням.
2. Правила, за якими складаються відносини підприємства із зовнішнім середовищем, — продуктово-ринкова стратегія чи стратегія бізнесу.
3. Правила, за якими встановлюються відносини й процедури всередині організації, — організаційна концепція.
4. Правила, за якими підприємство здійснює свою повсякденну діяльність, — основні оперативні прийоми.

Крім того, І. Ансофф формулює основні відмінні ознаки стратегії, що дають змогу глибше зрозуміти й описати підходи до її розробки й реалізації.

Отже, основна відмінність другого підходу від першого полягає в тому, що, незважаючи на використання тих самих трьох основних етапів управління: аналізу, цілеполягання і розробки стратегії, результатом його використання є не підготовка конкретних планів заходів, а визначення, виходячи із зовнішньої й внутрішньої політики підприємства, основних принципів поведінки, правил прийняття рішень, що визначають межі її розвитку в майбутньому.

Тому будемо комплексно, комбіновано використовувати обидва підходи, об’єднавши їх у єдине ціле на основі критичного аналізу їх сильних і слабких сторін.

Подібний “об’єднаний” підхід до визначення поняття “стратегія” пропонує професор Гарвардської школи бізнесу Десс Міл-

лер. Для того щоб більш чітко визначити, що являє собою стратегія, він пропонує спочатку розділити поняття стратегія на дві частини: планову стратегію, тобто таку, яка формується виходячи з цілей і очікувань керівника підприємства, і реалізовану — яка справді втілюється після завершення визначеного часу [10, 47].

Планова стратегія, на його думку, містить три основних елементи: мету, політику і плани.

Цілі можуть бути як широкі, об'ємні, так і вузькі, специфічні [10, 54]. Звичайно, для того щоб досягти якої-небудь широкої мети, необхідно спочатку досягти кількох вузьких специфічних підцілей. Таким чином, повинна існувати визначена ієрархія цілей, що складається з головної мети господарської діяльності й підцілей, з досягненням яких автоматично реалізується і головна мета. Десс Міллер пропонує таку ієрархію цілей організації [10, 69]:

- широке розуміння перспектив розвитку організації (бачення);
- більш визначене і комплексно описане призначення організації (місія);
- конкретні, специфічні цілі і завдання організації, які необхідно здійснити для успішного довгострокового розвитку (стратегічні цілі). Конкретніше кожний із запропонованих рівнів ієрархії цілей організації розглядається у главі, присвяченій етапу цілеполягання процесу розробки стратегії господарського розвитку.

Політика організації, на додаток до інформації про бачення, місію і набору стратегічних цілей, як частина планової управлінської стратегії, відповідає на запитання: яким чином організація повинна функціонувати, щоб досягти визначеної мети, тобто формуючи політику, організація повинна виробити своєрідну “генеральну лінію поведінки”, що на перший погляд спрямована за межі компанії, але й має глибокий сенс для формування її внутрішнього стану: побудови відносин між різними підрозділами і окремими працівниками методами розв’язання конфліктних ситуацій і прийняття управлінських рішень про подальший господарський розвиток [10, 72].

Таким чином, політика організації — це основні правила діяльності, обмеження чи заборони, які компанія використовує

надалі при розробці і здійсненні стратегії змін, господарського розвитку і які визначають її зовнішній і внутрішній імідж [8, 102]. У зв'язку з цим слід зазначити, що процес стратегічного управління описується багатьма провідними економістами світу як більш широке і важливе поняття з погляду управління підприємством, ніж стратегічний план чи навіть стратегія розвитку. Зокрема, Уотерман у вирішенні цього питання зазначає: “Процес планування містить у собі багато чого і для багатьох він важливіший, ніж самі плани. Деякі новатори щодо своїх нездійснених планів, очевидно, знають, наскільки важливим є сам процес планування для пошуку інформації, виявлення проблем, налагодження відносин, піднесення культури, підтримки фінансового контролю і виявлення можливих точок ризику” [6, 51].

Відповідно до закону необхідної різноманітності, сформульованого Р. Ешбі, для успішного функціонування система управління повинна мати у своєму арсеналі не менше різних реакцій, ніж можлива кількість і складність змін, що відбуваються в середовищі [7, 78].

Оскільки кількість і складність ситуацій у зовнішньому середовищі зростають, система управління організацією повинна відповідно набувати нових ознак, збільшуючи завдяки цьому свої можливості щодо вироблення й реалізації рішень, адекватних ситуаціям.

Становлення теорії й практики сучасного стратегічного менеджменту, зокрема, в торгівлі, відбувається у невизначених умовах.

Підсилюється й ускладнюється суперечливість вимог до організації з боку зовнішнього середовища. Інтенсивна конкуренція, прискорення зв'язку і транспортування в глобальному масштабі вимагають більш швидких реакцій на зміни попиту, дії конкурентів, якості продукції й технології.

Розвиток нових видів продукції, нових технологій і маркетингу спричиняють зміни, що усе менше пов'язані з минулим. Можна передбачити, що більш короткий життєвий цикл технології і попиту в майбутньому перетворить стратегічний менеджмент скоріше у звичайний (а не винятковий) метод забезпечення прибутковості організації. Розширюється інституційна перспектива здійснення стратегічного менеджменту, оскільки зростаю-

че значення господарської діяльності як соціальної сили, з одного боку, і зростаюча увага держави до соціальних питань — з іншого, диктують необхідність тіснішої взаємодії між організацією й суспільством. Суспільство буде висувати усе більше завдань і встановлювати пріоритети в розподілі ресурсів, що поставить організацію в умови конкуренції й співпраці з іншими типами організацій, в тому числі державними установами, некомерційними організаціями і різними фондами. Це, у свою чергу, приведе до виникнення нових груп організацій, покликаних виконувати завдання, визначені суспільством, де організації стануть якщо не головними, то обов'язковими учасниками. Нові вимоги суспільства до організацій і обмеження їх діяльності змусять включати перемінну соціальної відповідальності практично в кожне серйозне рішення, істотно змінять систему цілей і цінностей організації.

Для більш детального аналізу концепцій стратегічного управління розглянемо створені у світі школи стратегій. Наприклад, Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел пропонують десять таких шкіл [5].

Ці школи можна об'єднати в три групи. Перші три з них мають характер припису, імперативності, тобто певним чином формалізований характер, такий, що приписує, що і як виконувати. Ф. Селзнік, А. Чандлер, І. Ансофф, П. Лоранж, М. Портер розробляють теорію про формування стратегії, не звертаючи увагу на питання її розробки. Прихильники школи дизайну, на базі якої в 1960 р. виникли дві інші, концентрують увагу на побудові стратегії як на процесі неформального дизайну (конструювання, проектування, моделювання), тобто за сутністю — на процесі осмислення та проробки [5, 20]. Школа позиціонування формалізувала й об'єднала перші теорії. В ній створення стратегії розглядається як порівняно ізольований систематичний процес формального планування [5, 25].

Автори школи позиціонування розробили теорію не стільки процесу формування стратегій, скільки актуального її змісту. Школа отримала назву школи позиціонування, тому що увага концентрується тут на виборі стратегічних ринкових позицій фірми. Але виходячи із сучасного погляду на стратегію можна зробити висновок, що допущення, на яких будуються моделі, розглянуті вище, не залишають місця деяким важливим аспектам

формування стратегії: послідовність розвитку (приріст) й поява нової стратегії, вплив існуючої структури на стратегію й повноправна участь у процесі, крім керівника організації, інших осіб. Крім того, ці школи орієнтовані передусім на економічні аспекти, зокрема на кількісно визначені, тобто у бік, протилежний соціальним і політичним аспектам, а також кількісно невизначеним, економічним. У такому разі навіть вибір стратегій може бути упередженим, тому що стратегії лідерства за витратами мають більше даних, ніж стратегії диференціації за якістю.

Нарешті, ці школи розглядають стратегію не як унікальну перспективу, а як генеровану позицію, тому що весь процес може бути зведений до формули, яка дає змогу, спираючись на обмежений перелік умов, обрати правильну позицію. Але описані школи необхідно розглядати як вчення, що, безперечно, зробило суттєвий внесок у стратегічний менеджмент. Вони відкрили великі горизонти для досліджень і забезпечили теоретиків і практиків ефективним набором концепцій. На наш погляд, необхідно розвивати синтез, запропонований цими школами, комбінуючи його з методами інших шкіл.

Наступні шість шкіл розглядають специфічні аспекти процесу формулювання стратегії. Їх послідовників цікавлять тут не стільки настанови ідеальної стратегічної поведінки, скільки реальні процеси розробки стратегій. Прагнучи пов'язати стратегію з підприємництвом, деякі відомі автори (Й. Шумпетер, 1934, К. Найт, 1967, П. Друкер, 1970) розглядали процес її побудови як спробу проникнення в майбутнє зі свідомим прийняттям ризику [5, 29]. Але в побудовах школи підприємництва є, на нашу думку, серйозні недоліки. Вона повністю зводить формування стратегії до поведінки однієї людини, практично ніяк не пояснює стратегічний процес, який залишається у глибинах пізнавальних здібностей особи “чорним ящиком”. Але якщо стратегію уявляти як індивідуальне бачення, то її формування потрібно розглядати і як процес формування ідей і принципів.

Відповідно до цього виникла дуже важлива когнітивна школа (П. Корнер, А. Кінікі, Б. Кітс, 1994), яка, спираючись на логіку когнітивної психології, прагне проникнути у свідомості стратега [5, 37]. Центральна ідея школи доцільна: процес формування стратегії є до того ж й процесом пізнання, зокрема, створення стратегії — це досягнення розуміння. Але стратегічне

управління, якщо і не в теорії, то на практиці, повинно доволі часто звертатись до когнітивної психології. Чи, якщо точніше, психологія пізнання повинна знайти відповіді на найважливіші питання стратегічного менеджменту, передусім щодо формування у свідомості менеджера понять (розуміння). Конструкція школи пізнання не відповідає на питання щодо процедури планування, аналізу позиціонування, інтуїтивного синтезу і пере-кручує розуміння деяких питань.

Незважаючи на свої недоліки, когнітивна школа наголошує, що формування стратегії є ментальним процесом, попереджує про різницю стратегій за когнітивним стилем, що має важливе значення для їх здійснення. Тому когнітивна школа є менш детермінованою, ніж школа позиціонування і більш індивідуалістичною, ніж школа планування.

На думку послідовників школи навчання (У. Кічел, 1984, Ч. Лідблом, 1982, Дж. Куїнн, 1980), світ дуже складний, тому побудова стратегії повинна базуватись на планах [5, 43]. Стратегії потрібно розробляти поступово, крок за кроком, залежно від того, як організація розвивається, “навчається”.

Попри багато чого позитивного у послідовників цієї школи, потрібно зробити кілька критичних зауважень. Таке послідовно емпіричне “від досягнутого” навчання нерідко призводить не тільки до відсутності стратегії або неможливості навчання ефективним способом, а й до ситуації, коли перспективна стратегія не розробляється й не розглядається. У таких випадках організація стає неперспективною.

Але потрібно зауважити, що школа навчання врівноважує раціональну визначеність, яка так довго домінувала в наукових працях й практиці стратегічного менеджменту.

Під іншим кутом розглядається формування стратегії школою влади (А. Макміллан, 1978, Дж. Сарразін, 1978, Е. Петтігрю, 1977). Її представники описують стратегію як процес переговорів між конфліктуючими групами всередині організації або між організацією й оточенням, що їй протистоїть [5, 54]. Формування стратегії визначається владними й політичними силами, маючи на увазі процеси, які відбуваються в середині організації, або ж дії організації у зовнішньому середовищі. Виникаючи таким чином стратегії, як правило, носять спонтанний характер і приймають форму позиції, а не перспективи.

Проте школою влади недооцінюються інтегративні сили, такі як лідерство й культура, й навіть саме поняття стратегії. Незважаючи на деякі недоліки, школа влади зробила значний внесок у розвиток стратегічного менеджменту (поняття “коаліція”, “політичні ігри”, “колективна стратегія”). Вона також звернула увагу на важливість використання політичних методів для здійснення стратегічних змін, коли потрібно змінити ситуацію, що склалася.

Згідно з теорією ще однієї наукової школи (Е. Петтігрю, 1985, Дж. Джонсон, 1992), принципи формування стратегії визначаються культурою організації, а тому стратегічний процес є процесом колективним [5, 67]. Формування стратегії — це процес соціальної взаємодії, заснований на загальних для членів організації переконаннях і розумінні. Як наслідок, стратегія набуває певної форми, перш за все перспективи й тільки в другу чергу позицій, які вкоренилися у колективних прагненнях і відбиваються в моделях, захищають глибинні ресурси й можливості організації, створюють основу її конкурентних переваг. Таким чином, основною характеристикою стратегії виступає визначеність. Зауважимо, що культура, зокрема ідеологія, сприяє швидше не стратегічним змінам, а збереженню існуючої стратегії.

До недоліків школи культури належить, по-перше, те, що вона виступає проти змін, тобто її представники дотримуються сталого управління. По-друге, недоліком школи є те, що вона прирівнює стратегічні переваги до організаційної унікальності. Тому, на нашу думку, теорії культурної школи більше всього підходять до певних періодів діяльності організації.

Теоретики школи зовнішнього середовища, яка базується на теорії ситуаційних факторів (М. Ханнан, Дж. Фріман, 1977), вважають, що побудова стратегії є реактивним процесом, який зумовлений впливом зовнішнього середовища. Відповідно вони прагнуть вивчити тиск, який чинить на організацію зовнішнє середовище. Отже, управління розглядається як пасивний елемент стратегічного процесу, а його завдання — ідентифікація зовнішніх сил і забезпечення адаптації організації [5, 93].

Найбільшим недоліком теорії ситуаційних факторів щодо стратегії управління є те, що сформульовані нею зміни зовнішнього се-

редовища найчастіше абстрактні, розпливчасті, а стратегію потрібно будувати виходячи з визначених позицій. Ось чому такого великого значення набуває стратегія диференціювання, яка демонструє відмінності функціонуючих у подібних умовах організацій.

У наступній групі всього одна школа, яка фактично вбирає в себе всі попередні підходи. Цю школу назвали школою конфігурації, її представники (А. Д. Чандлер, 1962, П. Хандавалл, 1970, Г. Мінцберг, 1983 та ін.) прагнуть об'єднати різні елементи — процес побудови стратегії, зміст стратегії, організаційну структуру та її оточення — в окремі послідовні стадії життєвого циклу організації [5, 134]. Але якщо організація діє у стані стабільності, то розробка стратегії передбачає аналіз переходу з одного стану до іншого. Тому ця школа, спираючись на багатий теоретичний і практичний досвід “стратегічних змін”, описує формування стратегії як процес трансформації.

Виникнення шкіл стратегій пов'язано з різними етапами розвитку стратегічного управління. І. Ансофф так визначив зміст цього поняття: “діяльність щодо стратегічного управління пов'язана з визначенням цілей і завдань організації, і з підтримкою ряду відносин між організацією й оточенням, що дозволяють їй домагатись своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дають змогу залишатися сприятливою до зовнішніх вимог” [2, 239–240].

Для розуміння сутності стратегічного управління зазначимо, що стратегічне управління — це управління в соціально-економічних системах, в якому можна виділити такі аспекти:

- функціональний, за яким управління розглядається як сукупність видів діяльності, спрямованих на досягнення визначених результатів;
- процесний, за яким управління розглядається як дія щодо виявлення і вирішення проблем, тобто як процес підготовки й прийняття рішень;
- елементний, за яким управління розглядається як діяльність щодо організації взаємозв'язків певних структурних елементів.

Розглянемо перелічені підходи.

Функціональний підхід необхідний для змістовного розуміння того, як саме діє система, який механізм визначення і забез-

печення цілей. Об'єктами дослідження тут будуть види управлінської діяльності, їх зміст, функціональний поділ праці, формування органів управління, їх структура, конфліктні ситуації, а також результати діяльності організації залежно від факторів внутрішнього й зовнішнього середовища.

Стратегічне управління припускає, що для досягнення необхідних результатів можлива зміна як складу видів управлінської діяльності в організації, так й її змісту. Наприклад, посилення дослідницьких і проектних підрозділів, створення самостійних служб розвитку тощо.

Процесний підхід необхідний для розуміння того, як будується й діє технологія управління. Об'єктами спостереження тут будуть стадії процесу управління, його етапи, їх послідовність, організація робіт, витрати та ін.

Елементний підхід необхідний для визначення ролі і значення кожного елемента в управлінні, вивчення внутрішньої побудови системи. Об'єктами вивчення тут будуть організація праці працівників, стиль управління, технічна оснащеність, інформаційна система, робота з кадрами та ін.

Виходячи з цього побудуємо логічну модель механізму стратегічного управління в торгівлі, яка ґрунтується на основі моделі виробничого підприємства [4, 38]. У принципі можна створити дво-, тривимірну і більш складні моделі. Зважаючи на те, що графічно складно зобразити багатовимірну модель, зупинимось на тривимірній моделі (див. рисунок). Характеристиками, що зображені на осях моделі, можуть бути:

1. Функції, які виконуються в підприємствах торгівлі:
 - 1.1. Управління технологічними процесами.
 - 1.2. Управління процесом обслуговування покупців.
 - 1.3. Управління товарооборотом.
 - 1.4. Управління доходами.
 - 1.5. Управління господарськими ризиками.
 - 1.6. Управління фінансовим станом.
 - 1.7. Управління персоналом.
2. Процеси управління:
 - 2.1. Аналіз ситуації й виявлення проблем.
 - 2.2. Визначення мети.
 - 2.3. Планування діяльності щодо досягнення мети.
 - 2.4. Здійснення діяльності.

2.5. Контроль і оцінка досягнутих результатів.

3. Елементи механізму управління:

3.1. Інформація.

3.2. Персонал.

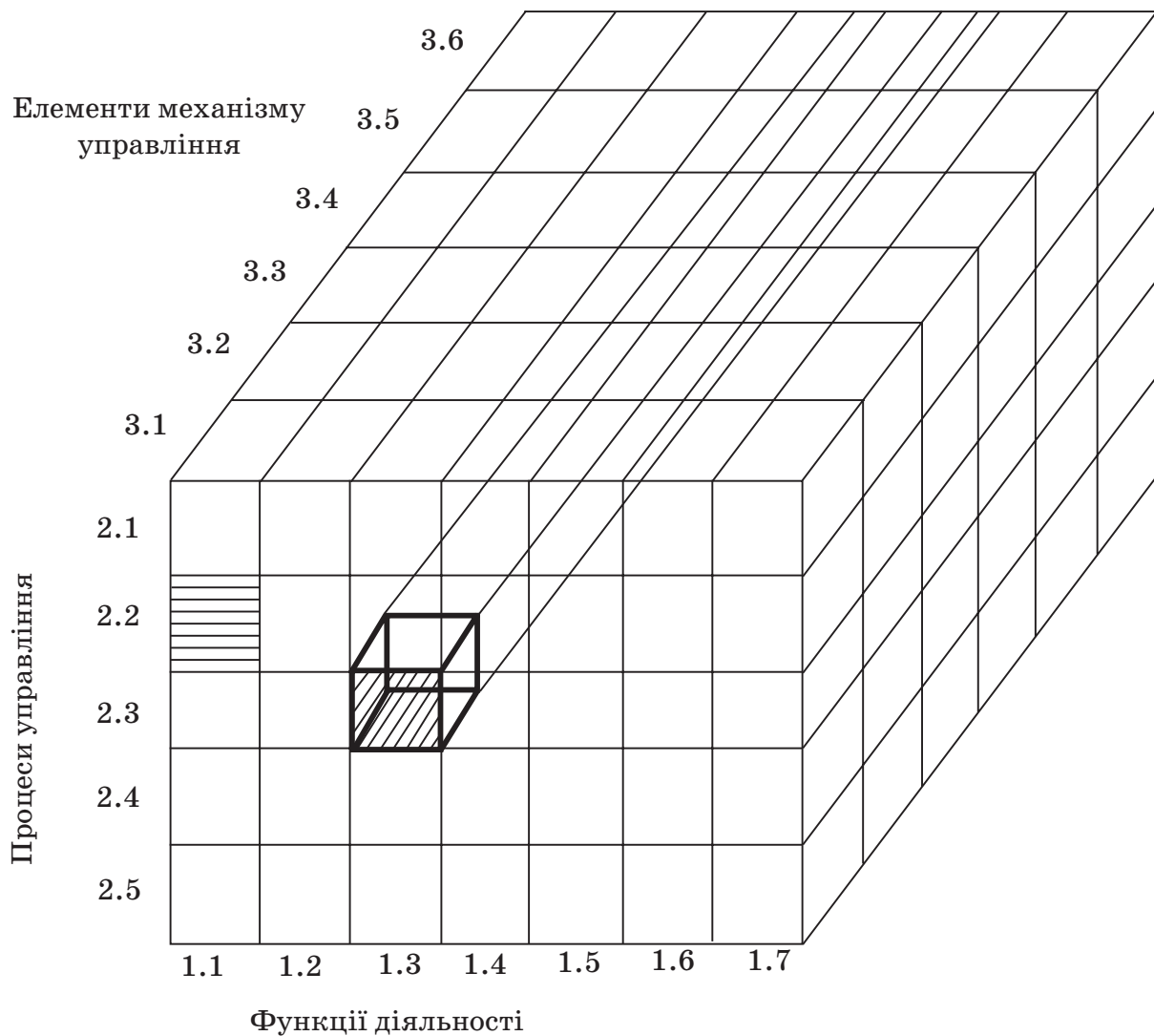
3.3. Техніка управління.

3.4. Структура.

3.5. Фінансові засоби.

3.6. Технологія процесів управління.

Отже, можна запропонувати модель механізму стратегічного управління, що дає змогу упорядкувати уявлення про механізм управління й розуміння зв'язків між елементами цього механізму.



Модель механізму стратегічного управління

Розмірність моделі: $7 \times 5 \times 6 = 210$. Кожна клітина в моделі має визначений сенс. Так, клітина 1.3–2.3 (заштрихована) означає модель процесу розробки стратегічних планів реалізації товарів; клітина 1.1 — 2.2 — модель процесу встановлення цілей у сфері маркетингу.

Це уявлення процесу стратегічного управління на площині. Для об'ємного уявлення механізму стратегічного управління доповнимо його третьою характеристикою — елементами. Одержимо геометричну фігуру — чотиригранник.

Тоді фігура 1.3–2.3–3.1 буде означати модель інформаційної системи процесу розробки стратегічних планів реалізації товарів.

У цілому ж модель I–II–III міститиме усі види робіт, які необхідно системно виконувати в ході розробки й здійснення стратегії підприємства.

Зазначені підходи до стратегічного управління відбивають його багатогранність і спрямовані на пошук і реалізацію резервів організації, підвищення її потенціалу, рівня її “уміння” адаптуватися до мінливих умов.

Для того щоб дати розгорнуте визначення стратегічного управління, порівняймо його з оперативним, називаючи його звичайним управлінням, яке застосовувалось в бізнесі понад 20 років тому.

Порівняння зробимо за ключовими характеристиками управління торговельними організаціями (див. таблицю) [3, 73].

Порівняння оперативного й стратегічного управління торговельними організаціями

Характеристика	Оперативне управління	Стратегічне управління
1	2	3
Місія, призначення	Реалізація товарів і послуг з метою одержання доходу	Виживання організації в довгостроковій перспективі за допомогою встановлення динамічного балансу з оточенням, що дає змогу вирішувати проблеми зацікавлених у діяльності організації осіб

Закінчення табл.

1	2	3
Об'єкт концентрації уваги менеджменту	Погляд усередину організації, пошук шляхів ефективнішого використання ресурсів	Погляд ззовні організації, пошук нових можливостей в конкурентній боротьбі, відстеження й адаптація до змін в оточенні
Облік фактора часу	Орієнтація на коротко- і середньострокову перспективи	Орієнтація на довгострокову перспективу
Основа побудови системи управління	Функціональні й організаційні структури, процедури, техніка й технологія	Люди, системи інформаційного забезпечення, ринок
Підхід до управління персоналом	Погляд на працівників як на ресурс організації, як на виконавців окремих робіт і функцій	Погляд на працівників як на основу організації, її головну цінність і джерело її благополуччя
Критерії ефективності управління	Прибутковість і раціональність використання торговельного потенціалу	Своєчасність і точність реакції організації на нові запити ринку і зміни залежно від зміни оточення

Проаналізувавши концепції існуючих стратегічних шкіл, а також наведену таблицю, можна дати кілька визначень стратегічного управління.

Стратегічне управління — галузь наукових знань, що охоплює методологію прийняття стратегічних рішень і способи їх практичної реалізації для досягнення цілей організації.

Стратегічне управління — діяльність із забезпечення реалізації цілей організації в умовах динамічного, мінливого і невизначеного середовища, що дає змогу організації оптимально використовувати існуючий потенціал і залишатися чутливою до зовнішніх вимог.

Узагальнено стратегічне управління — це діяльність, що складається у виборі сфери й способу дії для досягнення довго-

строкових цілей організації у постійно мінливих умовах зовнішнього середовища. Стратегічне управління — галузь діяльності вищого керівництва організації, головне завдання якого — визначення кращих напрямів і траєкторій розвитку організації, розробка цілей, розподіл ресурсів і все те, що надає організації конкурентні переваги.

Узагальнюючи розглянуті особливості і визначення, з нашого погляду, стратегічне управління слід розуміти так.

Стратегічне управління — це управління організацією, яке спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на потреби споживачів, гнучко реагує та здійснює своєчасні зміни в організації, які відповідають діям з боку оточення і дають змогу домагатися конкурентних переваг, що разом дає можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому власних цілей.

Стратегічне управління виходить з таких передумов:

- уявлення про те, що організація бажає досягти в майбутньому;
- основне джерело проблем поза організацією;
- організація повинна мати можливість своєчасно визначати проблеми і механізми їх вирішення;
- управлінська реакція на небезпеки і погрози повинна випливати не після того, як вони здійснилися, використовуючи принцип “гасіння пожеж”;
- центр ваги управління повинний зміститися у бік дій щодо їх недопущення й мінімізації втрат, якщо уникнути їх неможливо;
- потенціал організації має бути налаштований виходячи з можливостей і стратегічних завдань, що відкриваються для того, щоб на основі розробки цілей і своєчасного їх коригування забезпечити необхідні позиції на ринку;
- поточне управління є продовженням, конкретизацією стратегічного управління і повинне здійснюватися в межах існуючої стратегії.

Аналіз спеціальної літератури переконує в тому, що й дотепер немає єдиного визначення поняття стратегічного управління.

Визначення стратегічного управління, як наводилося вище, відображають погляд авторів лише на різні його аспекти й особливості, що призводять до невизначеності меж самого поняття.

Виходячи з цього дефініція (тобто встановлення змісту поняття) стратегічного управління містить:

- стратегічне управління — як концептуальний сучасний світогляд на функціонування й розвиток комерційних організацій;
- стратегічне управління — як вид, сфера діяльності з управління, що полягає в реалізації вибраних перспективних цілей шляхом здійснення змін в організації;
- стратегічне управління — як процес, за допомогою якого здійснюється взаємодія організації з її оточенням;
- стратегічне управління — як галузь наукових знань, що вивчає прийоми та інструменти, методологію прийняття стратегічних рішень і засоби практичної реалізації цих знань.

Література

1. Анкофф Р.Л. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1985. — 327 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
3. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник для спец. экон. вузов. — М.: Высш. шк., 1994. — 222 с.
4. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 372 с.
5. Минцберг Г., Альстренд Б., Лемпел Д. Школы стратегий: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 1999. — 560 с.
6. Управленческое консультирование: В 2 т. / Под ред. М. Кубра. — М.: Интерэксперт, 1992.
7. Bill & Roy Richardson. Business Planning: An Approach to Strategic Management. — London: Pitman Publ., 1990.
8. Burgelman R. A. Process model of strategoc business exit // Strategic Management Juorn. — 1996. — Vol. 17, № 10. — P. 197.
9. Burt David. Planning and Perfomance in Australian retailing. — Long Range Planning. — June 1998. — P. 62–66.
10. Miller Dess. Strategic Management. — McGrow-Hill, 1993.

In the article it is considered decision of the problem of forming of a strategical management in the trade. Especial attention is spared with the essence, peculiaritys and and principles of the strategical management.

А. Д. ЧЕРНЯВСЬКИЙ

канд. екон. наук, проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Розглядаються шляхи забезпечення конкурентоспроможності товарів будівельних підприємств України. Досліджується структура експорту окремих видів будівельних товарів і сировини за період 2000–2004 рр. Наводяться заходи для розв'язання проблеми підвищення експортного потенціалу будівельної продукції та основні пріоритетні напрями державної програми підтримки підприємств будівельного комплексу.

Збільшення експорту будь-якої країни на світовому ринку є надзвичайно важливим чинником функціонування та розвитку національної економіки. Зазначимо, що експортний потенціал підприємств будівельного комплексу України визначається обсягами товарів і послуг, які можуть бути вироблені та реалізовані на світовому ринку. Наприклад, обсяги експорту зовнішньої торгівлі України товарами за січень — листопад 2005 р. становили 31140,6 млн дол. США, тобто обсяги експорту збільшились порівняно з аналогічним періодом 2004 р. на 5,6 %. Зовнішні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами зі 201 країни світу.

Привертає увагу динаміка зміни експорту будівельних послуг у бік збільшення у період з 2000 по 2004 р. Наприклад, якщо в 2000 р. обсяг експорту будівельних послуг в Україні становив 37166,55 тис. дол. США, то у 2004 р. він уже збільшився до 98180,6 тис. дол., тобто в 2,6 раза щодо показника експорту будівельних послуг у 2000 р. Водночас кількість країн-імпортерів зменшилась з 36 до 33.

Динаміку змін експорту будівельних послуг України відображено в табл. 1.

Автором проведено аналіз експорту будівельних послуг України в розрізі країн світу (табл. 2).

Таблиця 1

Структура експорту будівельних послуг України, тис. дол. США

Категорія послуг	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
У цілому пов'язаних з будівництвом:	37166,6	24285,1	29671,5	23115,0	98180,6
1. Знесення будівель і земляні роботи	2658,5	2096,9	1747,9	335,9	1976,1
2. Спорудження будівель	13849,3	4844,6	4650,1	10764,8	53646,2
3. Покрівля та гідроізоляційні роботи	6,5	71,3	—	—	—
4. Будівництво шляхів	1732,1	666,0	946,4	129,1	3049,4
5. Будівництво морських і річкових споруд	10184,3	12201,6	15077,3	5247,1	2783,8
6. Інші будівельні роботи	6203,1	2461,4	3335,6	3759,4	24758,2
7. Електромонтажні роботи	1466,3	1495,7	862,4	915,0	5943,2
8. Санітарно-технічні роботи	183,3	2,6	12,6	86,1	245,8
9. Монтажні роботи	547,1	325,5	2473,6	423,4	2721,6
10. Штукатурні роботи	220,9	8,0	74,2	-	500,5
11. Столярні роботи та підлоги	10,4	23,7	28,9	104,0	152,4
12. Фарбування та скління	56,2	—	—	0,1	—
13. Роботи по завершенню будівництва	45,1	88,0	462,5	10,9	896,0

Таблиця 2

Експорт будівельних послуг України в розрізі країн світу

Рік	Кількість країн	Експорт будівельних послуг, тис. дол. США
2000	36	37166,55
2001	28	24285,07
2002	25	29671,52
2003	30	23114,96
2004	33	98180,56

Можна констатувати, що якісні показники експорту будівельних послуг України в останні роки вкрай незадовільні. Загальні показники експорту окремих будівельних матеріалів експортерами України наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники експорту окремих будівельних матеріалів експортерами України, тис. дол. США

Найменування	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
1	2	3	4	5	6
Разом	304945,8	337771,8	310639,1	442946,5	588021,5
У тому числі:					
Каолін і глини	64880,7	71462,7	77054,4	90028,2	109051,6
Пісок всіх видів	1940,9	2479,9	2987,9	3703,3	3603,9
Граніт, базальт та інші камені	5581,6	5341,2	5930,7	7479,2	10134,4
Галька, гравій, щебінь	6440,8	14877,5	18734,0	25572,7	32218,8
Цемент усіх видів	16964,4	9628,2	17682,3	33625,9	48135,4
Фарби, лаки	98677,3	108439,0	80123,1	102515,6	145920,7
Вироби з дерева	4405,8	2425,9	10267,4	18117,9	23507,9

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6
Фанера, вироби з неї	11458,0	15700,6	–	25516,4	33398,8
Вироби з цементу	9185,2	12843,6	14894,6	18392,9	21772,7
Вогнетривкі матеріали	27008,2	25009,4	21138,2	20137,9	33073,1
Скловолокно	2531,6	3087,2	2168,1	3067,1	5063,9
Шпалери та настінні покриття	43886,5	48652,5	45451,6	66991,4	91670,9

Аналіз структури експорту окремих видів будівельних товарів і сировини за період 2000–2004 рр. свідчить, що переважну кількість експортованої будівельної продукції становлять сировина та напівфабрикати (див. табл. 4).

Таблиця 4

**Питома вага експорту окремих видів будівельних товарів
і сировини, % загальної суми експорту**

Група матеріалів	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Глини різні	21,3	21,1	24,8	20,3	18,5
Фарби, лаки	29,0	29,2	23,8	21,3	22,9
Вогнетривкі матеріали	8,8	7,4	6,8	4,5	5,6
Скловолокно	0,8	0,9	0,7	0,7	0,9
Цемент	5,6	2,8	5,7	7,6	8,1
Нерудні матеріали	2Д	4,4	6,0	6,2	5,5
Фанера та фанеровані вироби	3,8	4,6	–	5,5	5,7
Шпалери та настінні покриття	14,0	14,3	14,6	15,1	15,6
Пиломатеріали, вироби з дерева	1,4	0,7	3,3	4,1	4,0
<i>Разом</i>	87,8	85,4	85,7	85,3	86,8

Отже, загальна тенденція експорту будівельних матеріалів свідчить про зростання загальної кількості матеріалів, що експортуються, а також їх вартості.

Реалізація експортного потенціалу будівельного комплексу потребує, по-перше, методичного, інформаційного, нормативного, організаційного та законодавчого забезпечення діяльності експортерів, державного супроводу зовнішньоторговельних операцій, по-друге, державного кредитування, податкової і тарифної підтримки пріоритетних напрямів експорту. Державні заходи в цьому напрямі можна групувати у такі блоки:

- заходи загального характеру, спрямовані на зміцнення національної економіки у системі світового господарства. Заходи такого роду створюють базис конкурентоспроможності всіх підприємств країни;
- пряме сприяння підприємствам-виробникам у їх експортній діяльності — надання дотацій, податкових пільг, звільнення від мита на імпорт сировини і матеріалів, інформаційна підтримка;
- заходи, спрямовані на формування попиту на продукцію національних виробників на зовнішніх ринках — виставки, створення закордонних торгово-інформаційних центрів тощо.

Аналіз напрямів економічного розвитку України переконує щодо необхідності використання державою механізмів протекціоністського захисту економіки.

Першим етапом розробки програми протекціоністського захисту та підтримки конкурентоспроможності вітчизняного виробника має бути визначення перспективних напрямів експорту будівельної продукції.

Другим етапом розробки програми має бути визначення асортименту будівельної продукції і послуг, які будуть здатні досягти рівня конкурентоспроможності на світових ринках. Для цього необхідно провести порівняльний аналіз якісних і кількісних показників вітчизняної будівельної продукції та відповідних показників продукції іноземного виробництва. Після такого аналізу необхідно розрахувати інвестиційні витрати, необхідні для

досягнення підприємствами світового рівня продуктивності праці та якості продукції.

Третім етапом розробки програми селективного протекціонізму є уточнення механізму поступового послаблення захисних заходів.

Зауважимо, що із проблемою стимулювання підвищення конкурентоспроможності продукції тісно пов'язане питання про заповігання монополістичних проявів у ціноутворенні в період реалізації протекціоністської програми. Для цього доцільно використовувати прогресивне збільшення ставок податку на прибуток. Така практика значно обмежує прагнення виробників до збільшення своїх доходів шляхом ескалації цін. Ці підходи доцільно реалізовувати такими методами:

- встановленням цін на продукцію, нижчих за світові;
- введенням на ринок нових продуктів будівельного комплексу;
- поліпшенням обслуговування замовників у системі транспортування та доставки продукції;
- поліпшенням і розширенням систем збуту, розподілу і просування продукції;
- поліпшенням інформаційного забезпечення.

Центральне місце у процесі організації маркетингової діяльності українських експортерів на світових ринках реальних інвестицій посідає проблема ефективного здійснення збутової політики на цільових сегментах ринку. У практиці міжнародного будівельного ринку сформовано дві основні форми розміщення замовлень на будівництво об'єктів — торги і прямі переговори. Тому першочергове значення необхідно надавати формуванню тендерної і переговорної стратегій. В основу цих стратегій закладається чітко визначений алгоритм поведінки. Вказані стратегії збуту інвестиційної продукції мають враховувати як весь загальноприйнятий процес організації торгів (тендерів) або прямих переговорів, так і особливості їх проведення на цьому регіональному ринку. Особливість цих збутових стратегій на ринку полягає в необхідності врахування таких чинників:

- створення на довгостроковій основі міжнародних консорціумів;
- залучення міжнародних інженерно-консультаційних фірм для оцінювання тендерних пропозицій;

- надання експортером кредиту замовникам на вигідних умовах;
- використання місцевих агентських консалтингових фірм як повноважних представників інтересів закордонного підрядника;
- створення спільного підприємства з місцевими компаніями для реалізації будівельних проектів.

Слід врахувати той факт, що до кінця 80-х років XX ст. українські будівельники брали участь у створенні промислових об'єктів, інженерних комунікацій у більш ніж 60 країнах світу. Через тривалий термін експлуатації багато об'єктів потребують реконструкції та модернізації. Таким чином, виникла виняткова можливість повернутися на ці об'єкти з метою їх модернізації та перебудови. Для використання такої можливості вкрай необхідне термінове формування комплексної системи заходів державної стимулювання експорту будівельної продукції. Слід зазначити, що в 1998 р. було прийнято Закон України “Про державну програму розвитку експортного потенціалу України”. Але дієздатність цього документа виявилася низькою, тому що він базувався виключно на адміністративних засобах регулювання експортної діяльності і не передбачав розробки ефективних систем кредитування, страхування, стимулювання, інформування та інших засобів підтримки підприємств-експортерів з боку держави. Тому актуальними є розробка і реалізація комплексу заходів економічного характеру щодо державної підтримки українського експорту. Домінантами у сфері фінансового сприяння експорту будівельної продукції і послуг мають стати гарантії кредитування продукції та надання державних гарантійних зобов'язань, страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів. Доцільно також удосконалити систему транспортних тарифів на перевезення експортних товарів українських виробників.

Основним заходом підвищення конкурентоспроможності виробів вітчизняного будівельного комплексу на зовнішніх ринках є впровадження сучасної системи сертифікації.

Зазначимо, що проблема підвищення експортного потенціалу будівельної продукції вимагає вдосконалення системи інформаційного забезпечення підприємств будівельного комплексу, а саме:

- створення державного інформаційного центру та системи розповсюдження зовнішньо-торговельної інформації (комерційні заяви і пропозиції вітчизняних і зарубіжних підприємств, база нормативно-правових актів тощо);
- створення інформаційного центру СОТ із стандартизації та сертифікації, а також сучасних досягнень вітчизняної та зарубіжної науки і техніки;
- висвітлення передового підприємницького досвіду.

Основними пріоритетними напрямками державної програми підтримки підприємств будівельного комплексу мають стати:

- створення механізмів державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної допомоги вітчизняним експортерам;
- формування в Україні сприятливих економічних, організаційних, правових умов для розвитку та ефективного використання традиційних напрямів експортного потенціалу будівельного комплексу;
- зменшення податкового тиску до рівня, що сприятиме нагромадженню капіталу для розвитку підприємств-експортерів;
- організація державних служб для надання інформації про зміни в міжнародній торгівлі, митному регулюванні, перспективних ринках збуту;
- правове і фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств у створенні нових товарів, екологічно безпечних і енергозберігаючих технологій, застосування нових джерел і видів сировини;
- розробка перспективної національної програми з управління конкурентоспроможністю вітчизняної продукції;
- формування ефективних механізмів розвитку і реалізації експортного потенціалу: забезпечення механізмів кредитування і страхування експорту, надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;
- проведення експертизи законопроектів та інших нормативних документів щодо їх відповідності міжнародним нормам і стандартам в експортній діяльності.

Державна підтримка підприємств-експортерів будівельного комплексу буде мати величезне стратегічне значення для по-

дальшого розвитку багатьох галузей народного господарства України, вона дасть можливість інтегрувати металургійний, нафтогазовий і машинобудівний комплекси України в міжнародні інфраструктури шляхом участі у глобальних програмах, зберегти накопичений у країні виробничий і кадровий потенціал експортно орієнтованих галузей.

Висновки

1. Аналіз свідчить, що обсяг експорту продукції підприємств будівельного комплексу нашої країни має тенденцію до зростання. Наприклад, вартість будівельних послуг у 2000 р. становила 37166,5 тис. дол. США, а в 2004 р. — 98180,6 тис. дол., тобто зросла в 2,6 раза. За цей же період експорт будівельних матеріалів зріс з 304945,8 тис. дол. до 588021,5 тис. дол., тобто на 92,8 %.

2. Оцінювання перспективної конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України — різнопланове; будівельні організації України до кінця 80-х років XX ст. здійснювали будівництво об'єктів у 60 країнах світу. Підприємства будівельної індустрії постачали для будівництва цих об'єктів до 90 % будівельних конструкцій і матеріалів. Слід зазначити, що близько 90 % продукції українського експорту виробляли державні корпорації “Укрбуд” і “Укргазбуд”. Середньорічний обсяг будівельної продукції українських виробників за кордоном становив 5–10 млрд дол. США.

3. Потенційне зростання обсягу вироблення будівельних матеріалів у 2010 р. порівняно з 2000 р. оцінюється, за песимістичним варіантом, у 154,6 %, а за оптимістичним — 189,9 %. Підприємства будівельного комплексу України мають технологічні можливості виробляти практично всю традиційну номенклатуру будівельних матеріалів.

4. Експортні можливості підприємств будівельного комплексу України можна оцінювати на ринках Російської Федерації, у країнах Близького Сходу, Південної Америки та Південно-Східної Азії як постійні. Водночас на ринку Європи українські будівельники виконують будівельні роботи на окремих об'єктах, а також постачають певну групу будівельних матеріалів і сировини. Орієнтовні розрахунки свідчать, що за умов державної підтримки експортної спрямованості будівельний комплекс Украї-

ни спроможний експортувати будівельних матеріалів на суму 2,0–2,4 млрд дол. США, а з урахуванням надання замовникам будівельних послуг “під ключ” ця сума може перевищувати 5,5–5,9 млрд дол. щорічно.

5. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств будівельного комплексу України необхідно впровадити низку організаційно-управлінських заходів:

- заходи загального характеру, спрямовані на помітне зміцнення національної економіки в системі світового господарства;
- пряме сприяння підприємствам-виробникам у їх експортній діяльності — надання дотацій, податкових пільг, звільнення від мита на імпорт сировини і матеріалів, інформаційна підтримка;
- заходи, спрямовані на формування попиту на продукцію національних виробників на зовнішніх ринках — виставки, створення закордонних торгово-інформаційних центрів тощо.

Впровадження запропонованих заходів на державному рівні дасть можливість підприємствам будівельного комплексу України щорічно експортувати будівельну продукцію та послуги в середньому на суму близько 5 млрд дол. США.

The article is devoted to the problem of competitiveness of enterprises of Ukrainian building complex. The author's conception of creation and provision of favorable conditions for competitiveness increase of subjects of enterprise in building complex are revealed.

О. Б. ВАТЧЕНКО

канд. екон. наук, доц.

М. В. ХВОСТОВА

студентка

Дніпропетровська державна фінансова академія

НЕСТАНДАРТНІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Використовуючи досвід зарубіжних країн, Україна намагається впроваджувати свої новітні технології, за допомогою яких вона в подальшому вийде на міжнародний рівень. Приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ) буде мати позитивні наслідки. Ця організація дотримується певних правил і вимог до торгівлі. Одним з найголовніших завдань СОТ є задоволення потреб споживача, зробити все можливе для доступності товару, його якості та корисності.

Зараз українські підприємства використовують збут продукції за стандартною технологією.

Споживчий ринок України стає насичений товарами молочної продукції різних товаровиробників. Завозяться товари від районних молочних цехів, поставляють на ринки свої молочні вироби фабрики Полтавської, Вінницької, Сумської, Житомирської, Донецької та інших областей. У такому напливі товарів молочної продукції дуже важко збувати її в повному обсязі за діючими схемами продажу. Тому існує проблема реалізації молочної продукції вітчизняними компаніями. Використовуючи досвід зарубіжних молочних підприємств, можна підвищити обсяг реалізації вироблених товарів за рахунок застосування нестандартної технології їх продажу, що дає можливість відкрити новий ринок їх збуту.

Процес реалізації молочної продукції споживачам, при подальшому стрімкому розвитку молочних підприємств, увійшов у таку стадію гострої конкуренції, що підприємству потрібно

шукати нові методи маркетингових новацій, які охоплюють найбільш суттєві аспекти ринку: ціноутворення, заходи щодо сприяння збуту, просування товарів на ринку та ін. В основному всі підприємства застосовують стандартні технології реалізації молочної продукції, тобто ті технології, які відповідають вимогам стандарту (якість продукції, забезпечення охорони здоров'я населення), типові технології продажу (фірмові магазини, супермаркети, павільйони, підприємства громадського харчування та інші торговельні мережі).

Поряд із стандартними технологіями підприємства намагаються застосовувати нестандартні технології продажу молочної продукції, а саме технології прямого продажу товарів, за якими їх доставляють кінцевому споживачу, застосовуючи методи вільного продажу.

У сучасній літературі цю проблему досліджують вітчизняні та зарубіжні економісти — Л. О. Антошкіна, С. Р. Камілова, К. Р. Маршал, Р. М. Фенвик, І. В. Шкурко. Вони звертають увагу на те, що взагалі для впровадження нової нестандартної технології в харчовій промисловості, зокрема для молочних фабрик, і отримання від неї прибутку потрібно кілька років. При цьому, застосовуючи нестандартні технології, кожне підприємство може цілком задовольнити потреби споживачів. Своїми дослідженнями науковці довели, що на нас чекає у наступні кілька років:

- підвищення потреб з боку покупців (доступ до інформації про продукцію, про її якість, безпеку, натуральність, свіжість та ін.);
- розширення сервісу роздрібної торгівлі, заміни супермаркетів системою поставки товарів на дім за замовленням від домашніх комп'ютерів;
- широкий доступ до інформації.

За наявних стандартних технологій продажу молочної продукції досягнення бажаних фінансових результатів завжди пов'язане з певними ризиками, які виникають в результаті настання негативних змін у плані невдач і передбачених витрат, що виникають при будь-яких видах діяльності, пов'язаних із виробництвом і реалізацією продукції. До основних ризиків можна віднести: нерівномірність виробництва, нагромадження залишків нереалізованої продукції, зменшення споживання під-

приємствами громадського харчування у весняно-літній період виробів молочної фабрики.

Із нині діючими стандартними технологіями збуту повинні застосовуватися нестандартні технології продажу молочної продукції, які прискорять і посилять зворотну реакцію ринку на користь підприємства у сфері виробничої і комерційної діяльності, в якій підприємство матиме найкращі можливості (порівняно з потенційними конкурентами) з реалізації своїх порівняльних переваг для збільшення товарообігу.

Сутність нестандартної технології полягає в тому, що виробник продукції самостійно організовує доставку товарів до місця проживання жителів міста за замовленням; за замовленням Центру соціального обслуговування пенсіонерів, інвалідів, одиноких непрацюючих і прямого продажу із автомобілів при доставці товару безпосередньо до покупців.

Службі маркетингу підприємства потрібно вивчити також і такий напрям збуту за нестандартною технологією, як укладання угод із приватними підприємцями, які скуповують товари молочної продукції для реалізації їх в інших містах України.

Таким чином, доходимо висновків, що при застосуванні двох паралельних напрямів технології збуту молочної продукції (стандартної і нестандартної) підприємство може отримати додатковий прибуток. За рахунок зменшення витрат на збут молочної продукції за нестандартною технологією фабрика має можливість знижувати ціну товару, що, безумовно, позитивно вплине на формування його загального попиту. Збільшення кількості реалізованих товарів молочної продукції та зменшення витрат на їх збут значно покращить фінансовий стан і виробничий потенціал підприємства, чим відкриє широкі можливості його модернізації і розширення.

А. Г. ЄРХОВ

канд. техн. наук, старш. викл.

Донецький економіко-гуманітарний інститут

ДАНІЯ: СУЧАСНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В ГАЛУЗІ ЕНЕРГЕТИКИ

Розглянуто досвід державної політики Данії стосовно енергетичної галузі, проаналізовано Програму “Енергія 2000”.

Постановка проблеми. Протягом останніх двох десятиліть у Данії відбувається активний розвиток енергетики. Цей процес є адекватний запитам економіки країни, що динамічно розвивається. У 2003 р. її валовий внутрішній продукт (ВВП) становив 170 млрд дол. На душу населення було випущено продукції на 31630 дол.

За цим найважливішим економічним показником Данія посідала п'яте місце у світі [5]. Проведене у зв'язку з цим 18 європейськими аналітичними центрами дослідження розвитку датської економіки дало змогу дійти висновку, що економіка мала перед багатьма країнами старого континенту цілу низку переваг. Серед них такі переваги, як ефективна державна політика в економічній сфері життя суспільства, активний розвиток конкуренції в діяльності фірм і компаній, гнучкість підприємств промисловості до ринкових умов, постійне збільшення інвестицій у наукоємні галузі економіки, ефективне використання робочої сили. Якщо в 90-ті роки країни Європи зони євро витрачали на наукові дослідження в середньому 8 % ВВП, то Данія — 9,6 %. За цим показником вона поступалася тільки Франції (10,2 %) і Швеції (10,6 %) [2, 218].

Спробуємо в цій статті проаналізувати досвід державної політики Данії в галузі енергетики та розглянути можливості його використання для розвитку вітчизняної енергетичної галузі.

Дослідження. Вивчення сучасної державної політики в галузі енергетики в Данії знаходиться на початковій стадії. Слід звер-

нути увагу на публікації з окремих питань розвитку економіки країни в цілому. Так, російський учений А. М. Волков у своїх статтях у журналі “Мировая экономика и международные отношения” аналізує статистичні звіти розвитку економіки скандинавських країн у 1998, 2003 р. у тому числі й в Данії. Аналогічне узагальнення безпосередньо з проблем енергетики в 90-ті роки ХХ ст. й перші роки ХХІ ст. почала аналітична служба РАО “ЄЕС” Росії, що опублікувала матеріали “Міжнародний досвід реформування електроенергетики. Країни Скандинавії”. Вони містять інформацію про розвиток енергетики Данії, а також про участь її енергокомпаній в діяльності скандинавської біржі Nord Pool з торгівлі електроенергією в регіоні.

У теоретичному й практичному плані викликають інтерес статті В. Варнавського “Реформування світової електроенергетики” та Н. Байкова і Г. Безмельніциної “Світове споживання й виробництво первинних енергоресурсів”, опубліковані в журналі “Мировая экономика и международные отношения”. Автори розглядають найважливіші принципи реформування сучасної світової енергетики, а також підходи до її розвитку у зв’язку з проблемами джерел енергії в наші дні.

У 2001 р. в російському журналі “Энергия” В. Ларін опублікував цікаву статтю “Вітроенергетика Данії — прорив у майбутнє вже відбувся”. Він висвітлює досвід датчан у використанні сили вітру для вироблення електроенергії, показує роль у цьому держави.

Безпосередньо в Данії не опубліковано спеціальних праць із сучасного розвитку енергетики й ролі в ньому державної політики. У 1993–1995 рр. вийшли невеликі довідкові видання: “Country profile, Denmark, Iceland. — 1994–1995”, “Децентралізоване комбіноване виробництво тепла й електроенергії в Данії” (російською мовою. — А. Є.), які містять деякі дані про економіку й теплоенергетику в країні. При цьому звертається увага на підходи датської держави до проблем ефективності виробництва енергії, вдосконалення технологій у використанні нетрадиційних джерел енергії [1].

На початку 70-х років Данія була однією з найбільш залежних у світі країн від імпорту джерел енергії. Це створювало в економіці країни постійну нестабільність. Обстановка стала змінюватися на кращу лише після відкриття на шельфі Північного

моря значних запасів власної нафти й газу, а також у результаті визначення нової державної політики в енергетичній галузі країни.

Упродовж 70-х років 92 % виробництва енергії в Данії залежало від імпорту нафти. Світова енергетична криза, під час якої ціни на енергоносії зросли в 4 рази, дала політичній еліті країни зрозуміти, що національна енергетика уразлива й повинна бути реформована. Вугільний її напрям, вибраний у 80-ті роки, полегшення не приніс. Щорічно для постачання ТЕС і ТЕЦ імпортувалося 8 млн т кам'яного й бурого вугілля [2]. Ефективність енергетики з використанням вугілля була незначною, до того ж викиди в атмосферу вуглекислого газу істотно збільшились. У 1988 р. уряд країни оголосив про необхідність прийняття нової політики у сфері розвитку досягнень енергетики та досягнення стабільності енергетичного забезпечення економіки й населення. За компетентними даними авторитетної міжнародної організації — Світової енергетичної ради, наприкінці минулого століття 70 країн у різних регіонах планети провели реформування національної енергетики [6, 9]. Концепція реформування енергетики Данії була сформульована в державній Програмі “Енергія 2000”. Програма була розрахована на десятиліття, її метою стали завдання зниження витрат на виробництво електроенергії, стійке постачання всіх галузей економіки й комунального господарства, всіляке зниження шкідливих викидів (CO_2 , NO_x) в атмосферу. Серед пріоритетних заходів цієї Програми були такі:

- економія у споживанні енергії;
- ефективніше енерговиробництво, впровадження нових технологій;
- розширення використання “чистих” джерел енергії;
- удосконалення системи оподаткування в енергетичній сфері, тарифів і дотацій;
- наукові розробки для вдосконалення виробництва енергії, її передавання та розподілу.

Датський парламент, що підтримав Програму розвитку енергетики в країні, поступово формував законодавчу базу для її здійснення. Головне завдання при цьому полягало у створенні правової основи децентралізації виробництва електроенергії і тепла. У грудні 1991 р. Фолькетинг прийняв низку законодав-

чих змін у сфері стягування податків і надання субсидій для розвитку підприємницької ініціативи в енергетичному секторі економіки. Податки визначалися й регулювалися залежно від навантаження виробництва енергії від різних видів енергоносіїв. Пріоритетними тут були нетрадиційні й поновлювані джерела енергії, зокрема вітряна електроенергетика. Водночас державні субсидії спрямовувалися на широке впровадження нових зберігаючих технологій. Виробникам її, які здійснювали такий підхід до вироблення електроенергії, виділялася субсидія в розмірі 0,10 датської крони на 1 кВт/год. Додаткова субсидія виділялася тим підприємцям, які організовували енерговиробництво на базі агрегатів з використанням сили вітру, біомаси, відходів деревини й соломи — ще 0,17 датської крони на 1 кВт/год електричної енергії [7, 13].

Отже, податкові пільги та державні субсидії стали в Данії економічними стимулами в розвитку національної енергетики. Виконання державної Програми “Енергія 2000” у технологічному відновленні енерговиробництва й розширенні використання нетрадиційних енергоносіїв, а також здійснення економії енергії в промисловості, аграрному секторі, на транспорті й у комунальному господарстві значною мірою стабілізували енергетику в країні.

У 1999 р. на великих тепло- та електростанціях Данії використовувалося як паливо 1,4 млн т біомаси (1,2 млн соломи і 200 тис. т деревної стружки). Технології використання біомаси у виробництві електроенергії і тепла були б ще активнішими, якби не корозійний знос устаткування. Для його запобігання було вжито заходів для створення надстійких нікелевих сплавів, здатних протистояти корозії багатьох частин бойлерів і турбін. Над цією проблемою працювали вчені Датського технічного університету [2, 220]. У процесі технологічного відновлення енерговиробництва в країні значні результати були досягнуті в розвитку вітряної енергетики. До 2000 р. вітроенергоустановки забезпечували сумарну потужність порядку 1500 Мвт, що становило 8,5 % усієї споживаної енергії.

Важливе значення для подальшого розвитку цього напрямку електроенергетики мало рішення парламенту про підвищення поновлюваності у виробництві електроенергії близько 20 % до 2003 р. [2, 220].

На міжнародній науковій конференції у 2004 р. (м. Бонн, ФРН) було визнано, що Данія та інші скандинавські країни є

лідерами у сфері використання поновлюваних джерел енергії.

Державна політика Данії в енергетичній галузі, здійснення Програми “Енергія 2000”, прийнятої на початку 90-х років, забезпечили розвиток енергоресурсів, необхідних для промисловості, аграрного сектору, транспорту, сфери послуг і комунального господарства.

Проте кон’юнктура з енергоносіями, що постійно змінюється у світі, позитивна динаміка економії Данії наприкінці ХХ — початку ХХІ ст. потребують більш глибокого й масштабного підходу до реформування енергокомплексу країни.

Головним змістом державної політики на сучасному етапі стали лібералізація енергетичного сектору економіки, перетворення в механізмі функціонування й формування нового інституціонального середовища, що базується на партнерських відносинах держави з приватним бізнесом. Процес реформування був покликаний знизити рівень управління енергетичної галузі з боку держави, поступово перевести її в розряд локально, частково та функціонально ринково регульованої.

Здійснення лібералізації енергетики пов’язане, по-перше, зі створенням оптового й роздрібного ринків енергії. Але найважливішим стало питання всебічного стимулювання розвитку конкуренції. Паралельно з цим у галузі передбачалося провести реструктуризацію — відокремлення потужностей, що генерують, від передавання й розподілу енергії, а її розподіл — від постачання кінцевим споживачам. По-друге, з огляду на високу життєву важливість енергетики необхідно було визначити механізми державного регулювання її функціонування в країні. Як відомо, рівень регулювання в енергетиці залежить передусім від пакета власності, на що генерують і розподільчі потужності енергокомплексу. При цьому були не тільки продаж приватному сектору активів і переходу прав власності, а й часткова приватизація, лізинг і конкретне управління, концесійні угоди з передавання окремих прав власності бізнесу.

Розширення ринкових відносин в енергетичній галузі об’єктивно призводить як до зниження рівня контролю держави в розвитку енергетики, так і до появи нових інститутів регулювання діяльності приватних фірм і компаній. При цьому наростає процес поступової адаптації монополізованої галузі до ринку, що має забезпечити баланс інтересів учасників енерговиробництва, передавання й розподілу енергії.

Вирішення цих завдань у Данії почалося у зв'язку з прийняттям парламентом у 1999 р. Закону про постачання електроенергії. Доступ на ринок спочатку отримали тільки великі виробники й споживачі електроенергії з обсягом понад 100 тис. кВт. Проте практика довела необхідність зниження цього обсягу виробництва й споживання електроенергії до 10 тис. кВт, що значно збільшило кількість підприємств і фірм, які брали участь в енергоринку країни. Цілком же відкритому для внутрішньої і зовнішньої конкуренції датський ринок електроенергії став тільки з 1 січня 2003 р. [4, 6–12].

Найважливішими цілями переходу до енергетичного ринку Данії стали:

- підвищення ефективності функціонування об'єктів енергетики;
- зменшення навантаження на видаткову частину державного бюджету;
- активне залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій в енергетичну галузь країни;
- досягнення оптимального балансу між обсягом виробництва і попитом на енергію;
- зниження регіональних розбіжностей у цінах на електроенергію, що поставляється споживачам.

Найважливішою метою реформ у галузі енергетики уряд Данії визначив зниження тарифів на електроенергію. В основу процесу реформування галузі енергетики було покладено принцип поділу вертикально-інтегрованих компаній на природно-монопольні й конкурентні види діяльності зі створенням ефективної інфраструктури для функціонування енергетичного ринку. Відповідно до розробленої в кінці 90-х років нормативно-правової бази в країні було впроваджено систему ліцензування в електроенергетиці. Їй підлягали такі види підприємницької діяльності:

- будівництво й експлуатація об'єктів, пов'язаних з виробництвом електроенергії;
- спорудження й експлуатація ліній електропередач;
- діяльність, пов'язана з генерацією, передаванням і розподілом енергії;
- здійснення експортно-імпортних операцій на скандинавському та європейському енергоринках.

Необхідною юридичною нормою підприємницької діяльності в галузі енергетики в Данії стало законодавче закріплення права будь-якої особи на придбання електроенергії за плату, включаючи право вибору постачальника енергії. Відповідно до прийнятого парламентом країни 2 червня 1999 р. Закону про постачання електроенергії власникам і операторам електричних мереж заборонялося поєднувати свої функції з діяльністю з виробництва й продажу електроенергії.

Для того щоб виключити при цьому можливі маніпуляції на енергоринку й досягти забезпечення прозорості діяльності енергокомпанії, вони зобов'язувалися щорічно публікувати свої фінансові звіти.

Важливим кроком у реформуванні електроенергетики Данії став її вступ в об'єднаний енергоринок скандинавських країн. Ще в 1993 р. на основі енергетичного ринку Норвегії було створено першу у світі міжнародну товарну біржу, що спеціалізується на продажу електричної енергії, — NORD Pool. На початку її діяльності брали участь тільки Норвегія і Швеція. У 1998 р. до NORD Pool приєдналася Фінляндія, а в 2000 р. ввійшла і Данія. Міжнародна торгова біржа Скандинавії діє в трьох важливих сферах бізнесу:

- організація ринку й торгівлі на ньому;
- кліринг (розрахунки);
- надання всім її учасникам необхідної інформації.

Зі створенням NORD Pool виробники, постачальники й споживачі електроенергії регіону одержали можливість укласти контракти на покупку та продаж електричної енергії як на самій біржі, так і поза нею за двосторонніми договорами. При цьому найважливішим фактором функціонування об'єднаного енергетичного ринку стала уніфікація правил і умов діяльності його учасників. Серед них: погоджені правила торгівлі; зняття трансграничного мита на покупку й продаж електроенергії; надання можливості суб'єктам енергоринку оплачувати електроенергію у валюті будь-якої скандинавської країни.

Уряди Данії, Норвегії, Швеції і Фінляндії всіляко сприяють розвитку скандинавського ринку електроенергії у своєму регіоні.

Разом з тим державна політика Данії з розвитку енергетики враховує її могутній вплив на навколишнє середовище. У країні

послідовно створюється законодавча база з питань екології. Сьогодні датські стандарти у сфері збереження навколишнього середовища значно перевершують за більшістю параметрів відповідні середньоєвропейські норми. В країні здійснюється активне впровадження нових екологічно чистих технологій у промисловості, енергетиці, аграрному секторі, на транспорті й у комунальному господарстві. В Данії регулярно проводяться дослідження впливу вуглекислого газу й окислів сірки й азоту на навколишнє середовище, а також послідовно здійснюються заходи щодо видалення їх із промислових газових викидів. При цьому особлива увага приділяється вирішенню проблем зі зниження викидів. На державному рівні розроблено й здійснюється спеціальна Програма зменшення викидів вуглекислого газу в атмосферу, планується у процесі її реалізації до 2030 р. знизити їх на 25 % від існуючого рівня. На підприємствах енергетики останнім часом відбуваються активний процес заміщення вугілля більш екологічними видами палива, а також розробка технологій та виробництво устаткування з очищення забруднюючих повітряне середовище викидів, будівництво очисних установок для теплових електростанцій.

Національне агентство з природоохоронних питань (НАП) Данії здійснює діючий контроль за дотриманням охорони навколишнього середовища. Агентство має у своєму розпорядженні чотири наукові лабораторії, що проводять системні дослідження в таких екологічних сферах: стан питної води, забруднення моря й повітряного басейну, загальні хімічні аналізи.

Данія чимало витрачає на екологічні заходи. Інвестиції в охорону навколишнього середовища в країні становлять у середньому 14 млрд крон, що дорівнює майже 2 % валового національного продукту [4].

Проблемами екології займаються сотні датських підприємств, які випускають різне устаткування, що знижує рівень шкідливих викидів в атмосферу. Провідне місце в цьому виробництві займають, наприклад, такі датські фірми, як “Хальдор Топсе”, “И. Крюгер”, “Ниро”, “Волунд екологічних систем”, “Ф. Л. С. Мільє” тощо.

Фірми “Хальдор Топсе”, “Ниро” ведуть розробку технологій і виробляють устаткування для очищення промислових газів і мають представництва та спільні підприємства за рубежом. Техно-

логіями з переробки та утилізації твердих відходів у Данії займаються 26 фірм. Серед них “Ковиконсалт” здійснює розробку комплексних систем сортування й спалювання побутового сміття, а “Волунд екологджі систем” будує і постачає замовникам “під ключ” сміттєспалювальні заводи від 72 до 1200 т на добу. Крім того, ця компанія виготовляє енергетичні установки, які при виробництві тепла та електроенергії споживають біоенергоносії [4].

Важливим пріоритетом державної політики в галузі захисту навколишнього середовища є всебічна підтримка екологічно орієнтованого малого й середнього бізнесу в країні. Сутність цієї підтримки полягає в тому, що малі та середні підприємства, які використовують природні або ресурсозберігаючі технології, а також випускають екологічно чисті товари і при цьому розраховують вийти з ними на експортні ринки, можуть одержати від держави 50 % компенсації за додаткові витрати. На реалізацію Програми підтримки екологічно орієнтованого бізнесу держава виділила 2,5 млрд датських крон [4].

Висновки. Отже, державна політики в Данії з розвитку енергетики характеризується сучасним підходом до її завдань і проблем. Вона враховує значну роль енергогалузі в національній економіці, забезпеченні енергією сфери послуг і комунального господарства. Державна енергетична політика спрямована на реформування енергокомплексу. Його функціонування на базі все більш наростаючих ринкових відносин забезпечує розвиток конкурентного підприємництва, ініціативи енергобізнесу, залучення до енергетичної галузі внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Лібералізація енергетики в Данії, яка активно проводилася з 2000 р., вже дала значні результати. Передавання й розподіл енергії в країні відокремлені від виробництва, яке генерує, і є незалежними партнерами у процесі ринкових відносин, у тому числі й з державою. Датська енергетика з монополізованої галузі поступово переходить до розряду локально, частково й функціонально ринково регульованої.

Державна політика в Данії спрямована також на інтеграцію національної енергетики у межах єдиного скандинавського енергоринку, на тісні зв'язки енергетичних компаній з фірмами європейських держав, країн світу, що розвиваються. Найбільш успішні ці зв'язки у сфері нетрадиційних енергетичних виробничих технологій і охорони навколишнього середовища.

Досвід Данії з розвитку сучасної енергетики має певне значення для України. Він може бути корисним при розробці та здійсненні програми з енергетичної безпеки країни у зв'язку зі складними умовами енергетичної кон'юнктури у світі, недостатністю власних енергоносіїв. Особливо цікавими, на наш погляд, є підходи датської держави до проблем роздержавлення в енергетиці, організації та фінансуванні наукових розробок, раціонального та всебічного використання власних джерел енергії, охорони навколишнього середовища у процесі впливу на неї енергетичного комплексу.

Література

1. Волков А. М. Северные страны: экономический рост продолжается // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 12.
2. Западная Европа и Россия: Экономические связи // Ежегод. экон. сб. — М.: Полпред, 2001.
3. Материалы международной конференции по возобновляемым источникам энергии (ФРГ). — [http:// www.worldenergy.ru](http://www.worldenergy.ru)
4. Международный опыт реформирования электроэнергетики. Скандинавские страны. — М.: РАО "ЕЭС" России, 2003.
5. Мировая экономика и международные отношения. — 2003. — № 17. — С. 85.
6. Bacan R. W., Besant-Jones J. Global electric power Reform Privatization and Liberalization of the Electric power Industry in Defeloping Countries. — Wash., D. C., The World Bank, 2001.
7. Denmark. Децентрализованное комбинированное производство тепла и электроэнергии в Дании. Управление энергетики. — 1993.
8. <http://www.inter-solar.ru>

НАПРЯМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Дається характеристика сучасного стану банківської системи України, окреслено основні тенденції і проблеми розвитку. На основі результатів дослідження визначено необхідність радикального реформування і оптимізації фінансової системи України.

Керівництвом України взято напрям інтеграції у світову економічну систему через вступ до СОТ і ЄС. Постає питання, чи готова фінансова система України до такої інтеграції? Розглянемо це питання і зробимо спробу дати відповідь на нього. Почнемо з банківської системи України, не порушуючи питання, хто (які резиденти чи нерезиденти) і для чого створював банки, хоча це і суттєво для країни із тіньовою економікою, і яка, на наш погляд, не відповідає сьогоднішнім тенденціям і займається фінансуванням тіньової економіки. Тобто банківська система взагалі створювалася безсистемно і без урахування світових тенденцій. Одним з викликів, які стояли і стоять перед Україною, є такий: “Хто контролює фінансову систему, той і є хазяїном країни”.

Характеристика сучасного стану банківської системи України, основні тенденції і проблеми розвитку

На початку 2000 р. вважалося, що українська банківська система вже перехворіла “дитячими хворобами” і мала всі ознаки стабільності і надійності, незважаючи на банкрутство “Градобанку”, системно утворюючого банку “Україна”, яке ще потребує ретельного дослідження, банкрутство банку “Славянський” і деяких інших банків. Але ці випадки були одиничні, і вони

були пов'язані, скоріше, не з економікою, а з політикою, з не-ефективним менеджментом, і тому населення країни почало вірити українським банкам і вкладати свої гроші.

Проте стійкість банківської системи тривала недовго. І в середині 2005 р. під процедуру ліквідації потрапили вже “Наш банк”, “Ростокбанк”, “ОЛБанк” “Прем’єрбанк”, “Аллонж” — банки з невеликою кількістю вкладників фізичних осіб, тобто банки останньої сотні. Ця процедура ліквідації проходила без шуму, без судових процесів, хоча було очевидно, що гроші вкладників крали у великих обсягах, незважаючи на наслідки. Невідома була реакція Національного банку України, хоча він є головним регулятором і контролером як банківської системи, так і всієї грошово-кредитної системи. Хоча реакція мала б бути миттєвою і жорсткою до всіх банків з точки зору безпеки вкладників. Наслідки такої політики НБУ проявилися трохи пізніше: вже у 2006 р. сталися більш гучні банкрутства банків третього ешелону — “Гаранта”, “Київського універсального банку” (КУБ), “Інтерконтинентбанку”.

Все це свідчить про системну кризу банківської системи, коли Центробанк країни залишається осторонь від цих банкрутств, хоча він встановлює нормативи з регулятивного капіталу та інші нормативи (з ліквідності, з інвестиційної діяльності тощо), яких банки повинні дотримуватися, а НБУ здійснює за цим контроль. Тобто можна зробити висновок про невисоку надійність банківської системи України.

Розглянемо друге важливе питання: про капіталізацію українських банків. На папері з питань розвитку банківської системи все виглядає наче добре для людини, яка не знається на потребах в інвестиціях української економіки. Так, потреби української економіки в капітальних інвестиціях на оновлення і модернізацію основних фондів, не враховуючи потреби населення, на сьогодні становлять понад 100 млрд дол. У той же час головною проблемою українських банків є низький рівень капіталізації, з яким вони не зможуть конкурувати з потужними західними, американськими, японськими банками та з банками інших країн. А конкурувати доведеться, тому що одна з вимог для вступу до СОТ є вимога фінансової свободи. Тобто Україна повинна створити ще більше можливостей для іноземних банків на українському ринку. В табл. 1 наведено інформацію щодо за-

гального капіталу (статутний капітал) українських банків на початок 2005 р. За даними офіційної статистики НБУ, ці показники не дуже змінилися і у 2006 р. Ми бачимо, що загальна капіталізація банківської системи менше 1,3 млрд дол.

Таблиця 1

Капіталізація українських банків

Розмір регулятивного капіталу (млн євро)	1 січня 2001 р.		1 січня 2004 р.		1 січня 2005 р.	
	Кількість банків	%	Кількість банків	%	Кількість банків	%
До 1	7	4,5	2	1,3	1	0,6
Від 1 до 3	14	9,1	2	1,3	0	0,0
Від 3 до 5	47	30,5	34	21,4	29	18,1
Від 5 до 10	66	42,9	75	47,5	71	44,4
Понад 10	20	13,0	45	28,5	59	36,9
<i>Разом</i>	154	100	157	100	160	100

Водночас зауважимо, що в більшості розвинених країн капіталізація одного національного банку перевищує капіталізацію всіх українських банків. Порівняймо деякі іноземні банки. Наприклад, у Франції банк “Креді Агріколь” десять років тому мав капітал 22,280 млрд дол. У Німеччині в цей же період “Дойче банк” мав 17,371 млрд дол., у Великобританії банк HSBC Holding — 27,392 млрд дол., у США банк Citicorp — 217 млрд дол., в Японії банк “Bank of Tokyo Mitsubishi” — 18,585 млрд дол. Цей перелік можна було продовжити, при цьому зрозуміло, що за десять років капітал цих банків зріс ще більше.

Поки відбувалося становлення банківської системи України НБУ не висував занадто жорстких умов до регулятивного капіталу, але в останні роки задля більшої надійності почав посилювати ці вимоги. Незважаючи на це, активи банків зростали випереджаючими темпами і ситуація залишається поки що складною. Це призвело до того, що деякі банки, щоб не порушувати нормативи, вимушені були свідомо зменшувати обсяги кредитних операцій і вводити обмеження у кредитуванні.

У 2006 р. НБУ встановив стандарт адекватності капіталу на рівні 12 %, але на сьогодні більшість банків до цього не готова. У 2004 р. прийнято рекомендації міжнародної міжбанківської угоди “Базель II”, якою було встановлено нові вимоги до регулятивного капіталу, кредитних ризиків та інших фінансових і нефінансових показників і яка є обов’язковою для всіх банків незалежно від країни. Так що НБУ разом з банками є над чим працювати.

Одночасно з неможливістю кредитувати в необхідному обсязі економіку і населення низька капіталізація українських банків не дає змоги здійснювати кредитно-інвестиційні операції на міжнародних фінансових ринках, оскільки туди допускаються тільки першокласні великі банки з доброю репутацією.

Одним з варіантів виходу з цієї ситуації, як вважають деякі банкіри, є залучення іноземних прямих інвестицій шляхом продажу пакетів акцій, у тому числі контрольних. Цим шляхом пішли Укрсоцбанк, Аваль, Трансбанк, Ажіо та ін. Можна подивитися і з іншого боку на такий підхід, який теж треба уважно розглянути, — це запобігання денаціоналізації цих банків.

Але, на думку автора, це найпростіший шлях, який може призвести до погіршення кредитування економіки і до втрати контролю над банківською системою України.

Є також інший шлях оптимізації банківської системи України — укрупнення українських банків через злиття і поглинання, створення потужних фінансових холдингів з виходом на міжнародні фінансові ринки. Цим шляхом пішов Казахстан, який вибрав напрям не на кількість, а на якість банківської системи.

Досвід Японії також свідчить, що коли країні необхідно було після світової фінансової кризи 1997–1998 рр. повернути втрачені позиції, то у 2001 р. в результаті злиття великих японських банків виникли нові потужні фінансові групи. Так утворилася нова банківська корпорація “Сумітомо-Міцун” у результаті злиття банків “Сумітомо” і “Сакура”. До фінансової групи “Міцубісі-Токіо” увійшли банки “Токіо-Міцубісі”, “Ніппон траст” і компанія “Міцубісі траст енд Бенін”. Банки “Санва” і “Токай”, злившись з компанією “Тойо траст енд Бенін”, утворили холдинг “Ю-Еф-Джей”. Ці заходи і політика уряду Японії оживили економіку, що також привело до зростання фондового ринку.

Звідси виходить, що кредитно-фінансова система України потребує радикальних реформ, і це питання не тільки дозріло, але вже і перезріло, про що свідчать збанкрутілі банки.

Багато розмов точиться про іпотечну систему, яка нібито створюється в Україні. Але, як свідчить практика банкрутства українських банків, наші розумні пани цю систему розкручують тільки на свою користь. Тобто тільки завдяки такій практиці вартість умовного вторинного житла в Києві зросла до незрозумілого рівня. І не так довго чекати нових банкрутств різних будівельних фірм і банків, які вклали гроші у так зване елітне житло, а продати його не зможуть через низьку платоспроможність населення. Працює український менталітет — “нацарювати 100 карбованців і втекти”.

В той же час існує надійна німецька іпотечна система із багаторічним досвідом існування, яку Чехія перейняла один до одного, а Україна знову клепає якусь свою модель, яка знову нікуди не поїде. На думку автора, питання створення іпотечної системи кредитування необхідно було б починати не з копіювання американської системи, а із створення державного іпотечного банку з державними гарантіями. Тільки такий банк може робити емісію іпотечних цінних паперів, а потім поступово, після розкручення цієї моделі, вводити в іпотечну систему приватний сектор. Тут можуть підняти гвалт, а як же ринкова економіка? Але з цього починали американці. І взагалі не ринкова в Україні економіка, а олігархо-монополістична (тіньова, корумпована), що є найгіршим варіантом для населення. І те, що зараз робиться в Україні, призводить лише до нових шахрайств, будівництва нових пірамід, банкрутств і будівельників, і банків.

Крім того, одним із напрямів реформування кредитно-фінансової і мотивації розвитку іпотечної системи є створення альтернативної банківській кредитної системи — системи українських народних кас або іпотечних будівельних кас (як у Німеччині). Щось таке в Україні вже існує у вигляді кредитних спілок, але це не те, що, наприклад, у Німеччині, Японії, В'єтнамі та інших країнах. Про це багато говорять в Україні, але цей процес розвитку штучно стримується. Навіщо населенню України бути багатим? Нехай буде п'ять мільярдерів і кілька тисяч мільйонерів, щоб контролювати населення, а інші нехай будуть бідні. Політика превалює над економічною доцільністю. Механізм функціонування і контролю

не так важко і започаткувати, але, напевно, НБУ та Комісія з регулювання ринку фінансових послуг не хочуть мати зайвих клопотів. До того ж не вдається нагляд і за тими фінансовими установами, що існують. Про це свідчать наведені вище факти.

Якби потерпілі вкладники банків-банкрутів подали би позов проти НБУ, то справа, може, й привела швидше до оптимізації банківської системи.

Наступний напрям, який зараз розвивається в Україні і який може допомогти зростанню капіталізації кредитно-фінансової системи, — це участь українських банків у розвитку інститутів спільного інвестування (ІСІ) через їх створення і спільне управління. Але як і банківська система, система ІСІ характеризується сьогодні поки що низькою капіталізацією. Для прикладу в табл. 2 наведено вартість чистих активів відкритих фондів за квітень 2006 р.

Таблиця 2

Стан і динаміка розвитку відкритих ІСІ за квітень 2006 р.

Показник	ПФ “Пар екс Український збалансований фонд” ВД	ПФ “Пар екс фонд українських облігацій” ВД	Відкритий диверсифікований пайовий інвестиційний фонд “Класичний”	ВДПФ “Преміум-фонд збалансований”
Вартість чистих активів				
На початок місяця, грн.	4944005,23	2769071,96	27761402,04	1720290,00
На кінець місяця, грн.	5357672,26	2812116,71	30210880,11	1965410,00

В основному приріст вартості чистих активів пов’язаний не з підвищенням інвестиційної діяльності, а із збільшенням кількості розміщених інвестиційних сертифікатів, обсяг яких за квітень 2006 р. збільшився на 11,4 %. І це незважаючи на те, що доходність активів цих фондів була достатньо високою — від 15,05 % (ПФ “Пар екс Український збалансований фонд” ВД) до 31,11 % (ВДПФ “Преміум-фонд збалансований”). Для прикладу нагадаємо, що у взаємних інвестиційних фондах США сконцентровано капітал понад 50 % приватних осіб. А це величезний капітал — трильйони доларів. У розвинених країнах (Японії, Сінгапурі та ін.)

та в країнах, які розвиваються (Китаї, В'єтнамі та ін.), національні банки беруть активну участь у створенні та управлінні інвестиційними фондами.

Резюме. Кредитно-фінансова система України потребує радикального реформування і оптимізації, що обумовлено інтеграцією України у світову економіку. Напрямом її реформування є злиття банків для створення потужних фінансових холдингів. Другий напрям — створення державного іпотечного банку, що сприятиме системному упорядкуванню на ринку іпотечних кредитів. Третій напрям — створення альтернативної системи фінансування — системи народних ощадних кас із державною підтримкою, започаткувавши досвід Німеччини. Четвертий напрям, який сприятиме зростанню капіталізації банків, — більш активна участь банків у створенні та управлінні інвестиційними фондами.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН У НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ ДОКУМЕНТАХ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України” від 15 грудня 2005 р. № 3201 вніс значні поправки до Закону про ринок цінних паперів. З’явився такий вид діяльності на ринку цінних паперів, як визначення кредитного рейтингу (рейтингування). Цим матимуть право займатися рейтингові агентства, які одержали Свідоцтво про включення до Держреєстру уповноважених рейтингових агентств. Рейтингування передбачає визначення рейтингової оцінки емітента та його цінних паперів. Першої потребують підприємства, у статутних фондах яких є державна частка, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави і які займають монопольне положення. Оцінка цінних паперів емітенту необхідна для всіх видів емісійних цінних паперів, які не розподіляються серед засновників або заздалегідь визначеного кола осіб і можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися і продаватися на біржі або іншому організованому ринку. Виняток становлять державні цінні папери, акції, цінні папери інститутів спільного інвестування, цінні папери, емітовані Державною іпотечною установою.

При визначенні рейтингової оцінки, обов’язкової за законом, рейтинговому агентству необхідно буде використовувати Національну шкалу, що поділяється на дві групи рівнів — інвестиційний і спекулятивний. Національна рейтингова шкала — шкала, поділена на визначені групи рівнів та рівні, кожен із яких характеризує здатність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за своїми борговими зобов’язаннями, а також його платоспроможність. Національна шкала використовується для оцінки кредитного ризику пози-

чальника — органу місцевого самоврядування, суб'єкта господарювання та окремих боргових інструментів — облігацій, іпотечних цінних паперів, позик.

Стаття 13 Закону про ринок цінних паперів поповнилася новим для нього видом відповідальності. За порушення вимог законодавства про емісію цінних паперів на посадових осіб емітента цінних паперів чекає штраф у розмірі від 10 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 170 до 1700 грн), а засновників емітента або їх посадових осіб чи уповноважених ними осіб — від 50 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 850 до 3400 грн). У ст. 163 КпАП передбачено аналогічну за це відповідальність. У такому разі протокол про адміністративне порушення складає уповноважена посадова особа ДКЦПФР, а розглядає справу і накладає стягнення суд.

Відомі раніше такі цінні папери, як сертифікати фонду операцій з нерухомістю, іпотечні сертифікати та іпотечні облігації, що з'явилися нещодавно, завдяки Закону № 3201 одержали визнання Закону про цінні папери та ГКУ. Це ще раз вказує на те, що вони повноцінні цінні папери, які можуть бути в обігу на ринку.

За Законом № 3201 дуже оновився і Закон про іпотеку. До майна, яке може бути предметом іпотеки, зараховано право оренди або користування нерухомим майном, що дає орендарю (користувачу) право будувати, володіти і відчужувати об'єкт нерухомого майна. Причому в цілях застосування Закону про іпотеку це право вважається нерухомим майном. Передусім це застосовано до оренди земельних ділянок, коли умови оренди дозволяють будівництво нерухомості.

Таким чином, на сьогодні предметом іпотеки можуть бути нерухоме майно, об'єкти незавершеного будівництва, майнові права на нерухомість, будівництво якої не завершено.

Як і Закон про іпотеку, Закон про іпотечне кредитування зазнав істотних змін. Замінено поняття “іпотечний кредит” на “іпотечний борг” (це основне зобов'язання за будь-якою угодою, виконання якого забезпечено іпотекою). Він виникає між сторонами договору про іпотечний борг. У свою чергу, таким договором вважають цивільно-правову угоду, спрямовану на придбання, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків, що виникають у кредитодавця і боржника з іпотечного боргу (ст. 1 Закону про іпотеч-

не кредитування). Із переліку умов, які можуть бути відображені в договорі про іпотечний борг, вилучили умову про порядок амортизації основного зобов'язання, оскільки його вартість поступово зменшуватиметься в результаті внесення платежів за договором про іпотечний борг, а не через амортизацію. Це впливає з оновленої ч. 2 ст. 3 Закону про іпотечне кредитування. Крім того, виключена можлива умова про право кредитодавця самостійно встановлювати розмір частин платежів, отриманих за договором, і розподіляти їх між ціною зобов'язання і доходом кредитодавця (ч. 4 ст. 2 Закону про іпотечне кредитування).

Для того щоб реформувати іпотечні зобов'язання у консолідований іпотечний борг, достатньо об'єднати зобов'язання не менше трьох боржників. А вимога, що сума окремого консолідованого іпотечного боргу при реформуванні зобов'язань повинна бути в розмірі, еквівалентному не менше 200 тис. євро за курсом Національного банку України на дату здійснення операції з таким боргом, вилучено з ч. 4 ст. 12 Закону про іпотечне кредитування.

Не залишили поза увагою й іпотечні сертифікати. Так, ч. 2 ст. 14 цього Закону встановлює: сертифікати з фіксованою дохідністю повинні мати номінальну вартість, а сертифікати участі — частину консолідованого іпотечного боргу, що припадає на один сертифікат на дату реєстрації випуску. Тепер це обов'язковий реквізит кожного зі згаданих сертифікатів. Далі кілька слів про випуск сертифікатів. Якщо раніше загальна номінальна вартість сертифікатів, випущених емітентом, не могла перевищувати 50-кратного розміру його власного капіталу, то сьогодні це обмеження стосується сертифікатів з фіксованою дохідністю або вартості іпотечних активів, що забезпечують випуск сертифікатів участі (абз. 4 ч. 4 ст. 17 Закону про іпотечне кредитування). А виконавчий орган емітенту вправі прийняти рішення про емісію сертифікатів наступного випуску до закінчення терміну обігу сертифікатів попереднього випуску, якщо для кожного з випусків сформовано окремі іпотечні активи.

Серед нововведень є і те, що при емісії сертифікатів у бездокументарній формі на кожний випуск сертифікатів емітент оформляє одразу глобальний сертифікат. Ще зовсім недавно було потрібно на період передплати оформлювати тимчасовий глобальний сертифікат, а після закінчення його замінити на постійний глобальний сертифікат.

З моменту набрання чинності Закону України “Про іпотеку” від 5 червня 2003 р. № 898 у нашій державі з’явилися нові види цінних паперів: заставні та іпотечні. На відміну від заставних іпотечні (до них відносять іпотечні сертифікати й облігації) є емісійними цінними паперами.

Як відомо, умови випуску, використання та обігу цінних паперів регулює спеціальне законодавство. Наприклад, операції із заставними підпорядковуються Закону про іпотеку, а іпотечні сертифікати потрапляють до сфери дії Закону України “Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” від 19 червня 2003 р. № 979.

Тепер офіційно закріплено і статус іпотечних облігацій Законом України “Про іпотечні облігації” від 22 грудня 2005 р. № 3273, який не лише визначає порядок їх випуску та обігу, а й встановлює вимоги до їх іпотечного покриття.

ЧОРНОБИЛЬСЬКЕ ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ

Розкриваються деякі проблеми управління кількох галузей та об'єктів народного господарства, пов'язані з подоланням наслідків аварії на Чорнобильській АЕС. Виокремлені такі суттєві напрями, як ядерна безпека, охорона здоров'я, заходи безпеки на ЧАЕС та утилізація відходів, використання 30-кілометрової зони, стратегія розвитку держави.

Двадцята річниця страшної для України Чорнобильської катастрофи черговий раз нагадала широким колам світової громадськості не лише про Україну та її народ, а й про численні проблеми, породжені найбільшою екологічною катастрофою ХХ ст. Підвищення зацікавленості іноземних фахівців-екологів, фізиків, хіміків, біологів, медиків і журналістів прогнозовано збіглося із зростанням активності вітчизняних фахівців і захисників доквілля у дослідженні наслідків Чорнобильської катастрофи.

Ця катастрофа призвела до суттєвих змін не тільки в Україні, Білорусі та Росії, а й у цілому світі. Наслідки катастрофи мали значний політичний вплив і змінили ставлення до ядерної енергії на всій планеті. Були суттєво переглянуті міжнародні норми і правила радіаційного захисту, національні стратегії розвитку атомної енергетики, заходи з посилення ядерної безпеки та поводження з радіоактивними відходами. Тому саме зараз було важливо проаналізувати ефективність захисних кроків, зроблені за останні десятиліття, та намітити план дій на майбутнє. Адже у цьому зацікавлені усі верстви населення України, включаючи простих громадян, інтелектуальну еліту, політиків, бізнесменів і чиновників. Нашу зацікавленість у

розв'язанні таких проблем поділяють не лише найближчі, а й дальні сусіди.

Чимало проблем, висвітлених квітневим смолоскипом 1986 р., і досі перебуває у невирішеному стані з повільним порухом до розв'язання. Не претендуючи на всеосяжність власної обізнаності, зосередимо увагу на деяких проблемах управління, які, на нашу думку, є значними та яскравими водночас.

Ядерна безпека. Аварія в Чорнобилі й до сьогодні залишається найбільшою ядерною катастрофою в історії людства. Її наслідки та розголос заважають атомним лобі безперешкодно підтримувати діяльність своєї галузі з “підмоченою” репутацією. Тут має місце типовий конфлікт інтересів виробників електроенергії на АЕС і розвитку цілої галузі, з одного боку, та інтереси суспільства у забезпеченні всіх необхідних заходів безпеки для недопущення повторення тяжких техногенних катастроф з участю “мирного атома” та можливості будь-яких викривлень невоєнного шляху розвитку цієї галузі енергетики — з іншого.

Найяскравішими прикладами здійснення спроб повороту від мирного до військового шляху розвитку атомної енергетики є діяльність відповідних урядових, наукових і промислових кіл Ірану та Північної Кореї. Лише найактивніше втручання світової громадськості разом із реальними погрозами США та їх союзників щодо застосування зброї до цих країн — порушників процесу нерозповсюдження ядерної зброї примусило мілітаристів заявити про відмову від планів виробництва власної атомної зброї. Але залишаються питання, наскільки щирі ці публічні відмови та чи не мають вони тимчасового характеру?

Що стосується забезпечення санітарно обґрунтованих норм використання атомних електростанцій, то ця проблема є більш багатопланою тому, що вона поєднує економічну доцільність виробництва електроенергії на АЕС і бажання виробників мінімізувати витрати на захист довкілля (до певного розумного рівня, але не більше) та занепокоєність громадян тяжкими непередбачуваними наслідками можливих аварій на АЕС. Тому цілком природно, що МАГАТЕ руками ВООЗ, разом з якою вони є департаментами ООН, намагається приховати справжні масштаби аварії на ЧАЕС.

Своєрідним провідником цієї політики є Чорнобильський міжнародний науковий форум, який було започатковано у 2003 р. за ініціативою МАГАТЕ у рамках здійснення нової

стратегії ООН, що була оголошена у 2002 р. документом “Гуманітарні наслідки Чорнобильської ядерної аварії — стратегії виживання”. Метою створення Чорнобильського форуму є розробка єдиних наукових оцінок масштабів Чорнобильської катастрофи, її медичних, екологічних і соціально-економічних наслідків, а також рекомендацій з оптимізації протирадіаційних і реабілітаційних заходів.

З метою досягнення визначеної мети при сприянні МАГАТЕ було створено робочу групу експертів-учених для підготовки інформації щодо екологічних наслідків Чорнобильської катастрофи, а при сприянні ВООЗ — групу експертів для підготовки інформації щодо медичних наслідків і програм із медичної допомоги населенню, які запроваджувались у трьох найбільш постраждалих країнах.

У результаті спільної роботи було підготовлено дві технічні доповіді “Наслідки аварії на Чорнобильській АЕС для оточуючого середовища і їх ліквідація: досвід 20 років”, а також “Вплив Чорнобильської аварії на здоров’я людей та спеціальні програми з охорони здоров’я”.

Проте до рекомендацій у цих доповідях необхідно ставитися з певною обережністю. Використання і впровадження напрацювань іноземних фахівців, безперечно, можуть бути корисними, але українські організації, відповідальні за ядерну безпеку, мають критично підходити до всіх відповідних пропозицій і порад, а їх втілення не повинне бути в руках політиків.

Охорона здоров’я. Свого часу інформацію про аварію на ЧАЕС старанно приховувала від вітчизняної та світової громадськості вся система радянського партійно-державного апарату. Жахливий рівень втручання “мирного атома” у наше життя приховували перш за все від самих постраждалих і тих ліквідаторів аварії, які прийшли їм на допомогу.

На ліквідаційні роботи було залучено сотні тисяч людей, якоюсь мірою навіть зайвих, бо питання організації робіт та управління ними в першій половині травня 1986 р. ще були незадовільними. І, безперечно, не треба було залучати до ліквідаційних заходів призовну молодь, яка не стільки там зробила корисного, скільки завдала собі непоправної шкоди для здоров’я.

Погано було організовано інформативність. Не бачачи радіації, не маючи змоги її відчутти, люди досить швидко майже пере-

стали на неї зважати. Сприяв тому також і брак ефективних засобів індивідуального захисту. Крім того, більш чи менш симптоматичні вимірювання доз опромінення при належному метрологічному забезпеченні засобів виміру розпочалися не відразу після аварії, а із запізненням на 10–15 днів. Таким чином дозу, накопичену в перші два тижні після аварії, було значно занижено, що вимагає ретроспекції доз за 1986 р.

Після аварії на ЧАЕС медичні працівники й досі спостерігають швидке зростання захворюваності по широкому класу хвороб. Смертність, число спонтанних абортів, кількість дітей із вродженими вадами здоров'я, частота генетичних змін і випадків захворювання на рак щитоподібної залози зростають. Особливо лікарів турбує порушення імунітету, розумового розвитку у дітей, зміни гормонального статусу та інші численні відхилення від середніх значень відповідних показників, властивих здоровій популяції.

Необхідно також зауважити, що рекомендації Чорнобильського форуму щодо недоцільності диспансеризації постраждалих контингентів спростовуються досвідом Наукового центру радіаційної медицини АМН України, який свідчить, що кожного року виявляються випадки захворювання на рак і лейкемію у малосимптомній стадії серед контингентів, які обліковуються в клініко-епідеміологічному реєстрі і обстежуються кожних два роки, що сприяє успішному лікуванню таких хворих.

Помітні успіхи вітчизняних учених значною мірою завдячуються як їхній високій професійності, так і використанню широких можливостей інноваційного менеджменту, що дало змогу залучити кращі здобутки світової науки і техніки для реалізації подолання тяжких наслідків Чорнобильської катастрофи. Проте залишилися чималі резерви поєднання інноваційного та інвестиційного менеджменту для прискорення подальшого матеріально-технічного переозброєння вітчизняних медичних закладів і підприємств фармацевтичної галузі.

Незважаючи на здобутки світового рівня у боротьбі з цукровим діабетом, українські фармацевти ще не завжди можуть забезпечити населення ліками, необхідними для боротьби з рядом поширених хвороб. Замість того щоб заохочувати вітчизняного виробника ліків і медичних препаратів, чиновники від медицини нерідко дозволяють ввозити дорогі імпорتنі препарати, “притримуючи” виробництво вітчизняних, а торгівці залюбки роз-

повсюджують дорогий імпорт за відсутності конкуренції з боку вітчизняних недорогих, проте якісних ліків.

Одним із важливих висновків Чорнобильського форуму є довгостроковість заходів із подолання наслідків Чорнобильської катастрофи. У наступному десятилітті на радіоактивно забруднених територіях дози опромінення населення будуть формуватися здебільшого за рахунок радіонуклідів цезія-137 і менше за рахунок стронція-90. Сьогодні більшість таких територій за рахунок природних процесів і вжитих контрзаходів стали безпечними для проживання та ведення господарської діяльності, але територія 30-кілометрової зони відчуження на багато десятиліть залишиться радіаційно небезпечною.

Чисті продукти харчування. Чорнобильський форум високо оцінив дії України із подолання наслідків катастрофи на ЧАЕС, визнав їх своєчасними та адекватними. Проте сучасні дослідження показали, що сьогоднішні програми дій необхідно оптимізувати з урахуванням уже набутого досвіду та нових пріоритетів. Зараз акценти повинні робитись на соціальне та економічне відновлення умов життя у регіонах, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, а також на психологічну реабілітацію населення та ліквідаторів.

У згаданому Законі України [1] сформульовані основні вимоги до НБК: “Конфайнмент — це захисна споруда, яка включає комплекс технологічного обладнання для вилучення із зруйнованого четвертого енергоблоку Чорнобильської АЕС матеріалів, що містять ядерне паливо, поводження з радіоактивними відходами й інші системи, призначені для здійснення діяльності з перетворення цього енергоблоку на екологічно безпечну систему та забезпечення безпеки персоналу, населення та навколишнього середовища”.

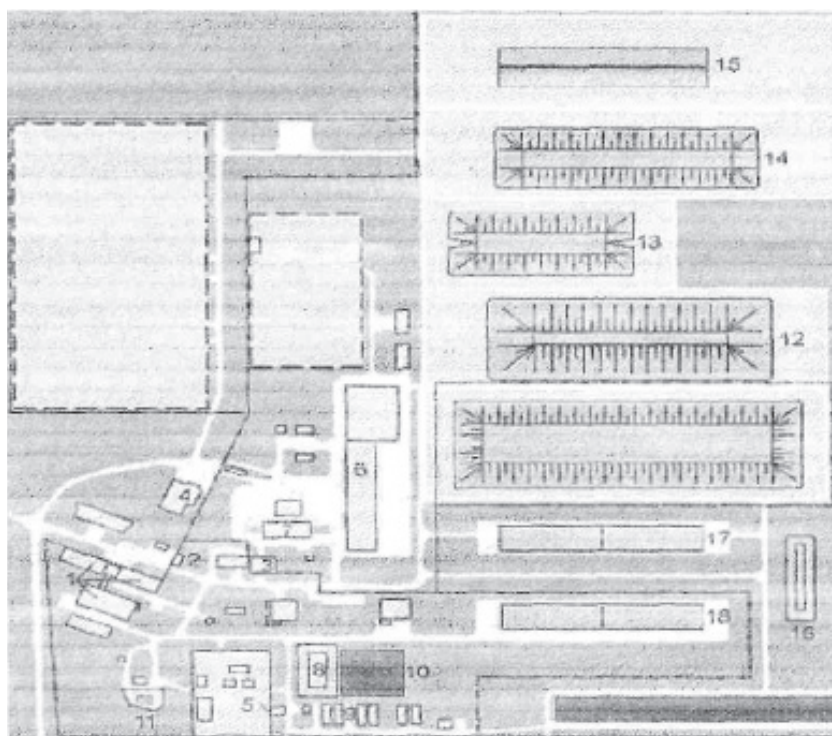
Утилізація радіоактивних відходів Чорнобильської АЕС. Вищезгаданим проектом передбачається захоронення твердих радіоактивних відходів I і II груп з короткоживучими радіонуклідами.

Комплексною програмою поводження з радіоактивними відходами (на 2002–2005 рр. та до 2010 р.), затвердженою постановою КМ України у редакції від 25 грудня 2002 р. № 2015, передбачалося введення в експлуатацію пускового комплексу виробництв “Вектор” у 2004 р. (див. схему). Експлуатація комплексу “Вектор” є частиною виробничо-господарської діяльності державного спеціалізованого підприємства “Центр переробки та захоронення техногенних відходів “Техноцентр”. Адміністративне та науково-

технічне керівництво роботами на комплексі “Вектор” має виконуватись існуючими підрозділами ДСП “Техноцентр”.

Але через недостатнє фінансування заплановані обсяги робіт у зазначені терміни не виконані. Чим як не прорахунками в управлінні таким суспільно важливим проектом можна пояснити його недофінансування та зрив термінів будівництва? Інвестиційний менеджмент в Україні слід підносити до світових стандартів, лише тоді такі економічно та соціально важливі проекти, як “Вектор”, своєчасно втілюватимуться в життя.

Кошторисна вартість будівництва пускового комплексу становить 96,46 млн грн. При цьому на 1 липня 2005 р. було профінансовано лише 65,05 млн грн. За умов ритмічного фінансування будівництво комплексу “Вектор” у повному обсязі може бути завершене наприкінці IV кварталу 2006 р.



Схематичний план пускового комплексу “Вектор”:

1 — АПК з їдальнею; 2 — КПП з дозконтролем; 3 — санперепусник з лабораторією; 4 — пожежне депо; 5 — понижуюча ЕП ПС 110/10 кв; 6 — технологічний комплекс; 7 — спецмийка транспорту; 8 — акумулююча ємність стоків; 9 — очисні споруди стічної води; 10 — біоставки; 11 — резервуари запасів води; 12 — сховище ТРВ-1; 13 — сховище ТРВ-2; 14 — сховище ТРВ-2-1; 15 — сховище ТРВ-3; 16 — сховище ТРВ-4; 17 — майданчик тимчасового складування (МТС); 18 — сховище ДІВ

Проектом передбачається захоронення твердих радіоактивних відходів I і II груп з короткоживучими радіонуклідами.

Так, захоронення ТРВ передбачено здійснювати у сховищах ТРВ-1 і ТРВ-2, які є наземними могильниками курганного типу (пусковий комплекс передбачає будівництво по одному сховищу кожного типу).

У сховищах ТРВ-1 захоронюватимуть сипучі (ґрунт, будівельне сміття, дрібні деталі будівельних конструкцій тощо) та інші малогабаритні відходи в залізобетонних контейнерах КЗНП-2,1; КТЗ-3.0. Об'єм одного сховища ТРВ-1 становить 4668 контейнерів.

У сховищах ТРВ-2 передбачається захоронення великогабаритних ТРВ (залізобетонні конструкції, металоконструкції та ін.), що доставляються до сховища контейнеровозом на базі автомобіля КрАЗ із зворотним контейнером. Об'єм ТРВ, що завантажуються в одне сховище, становить близько 9000 м³.

Крім того, на майданчику комплексу “Вектор”, з використанням його інфраструктури, за міжнародним контрактом № 1L10/99 німецькою компанією NUKEM будується спеціально обладнане приповерхнєве сховище твердих радіоактивних відходів (СОПСТРВ) Промислового комплексу поводження з твердими радіоактивними відходами (ПКПТРВ). Створення ПКПТРВ фінансується Комісією Європейського Союзу (КЄС) за програмою TACIS та урядом України.

Зараз об'єкти інфраструктури комплексу “Вектор” перебувають у стані високої будівельної готовності.

Дотримання умов безпеки при проектуванні та будівництві, відсутність в Україні техніки та технологій поводження з радіоактивними відходами на таких об'єктах обумовили необхідність виконання значного обсягу науково-технічних і дослідно-конструкторських робіт зі створення нової техніки, технологій і систем радіаційного контролю, управління технологічними процесами, фізичного захисту, розробки експлуатаційної документації та інших, що вимагає активної участі фахівців ДСП “Техноцентр” у цих роботах на всіх етапах підготовки комплексу до експлуатації.

Комплексною програмою поводження з радіоактивними відходами визначений подальший розвиток проекту — створення на базі комплексу “Вектор” єдиного центру переробки та збері-

гання/захоронення (ЦПЗ) радіоактивних відходів зони відчуження, промисловості, наукових, медичних та інших установ, а також АЕС України. НТЦ КОРО та ДСП “Техноцентр” розроблено техніко-економічне обґрунтування ЦПЗ.

Зауважимо, що цей проект викликав неоднозначну реакцію в суспільстві. З одного боку, є нагальна потреба у створенні вітчизняних виробничих потужностей для переробки та зберігання радіоактивних відходів. Це дасть можливість здійснити щорічну багатомільйонну економію витрат на їх транспортування та знищення на російських підприємствах, особливо з огляду на негативну для України світову тенденцію значного подорожчання послуг такого виду, та уникнути чергових шантажів з боку північно-східного сусіда на тему зростання плати за утилізацію таких матеріалів. Крім того, частину цих відходів може бути використано повторно після проведення спеціальної обробки.

З іншого боку, існує негативне ставлення до самої ідеї певних кіл громадськості, підбурюваних різноманітними партіями та групами зеленого та анти-синьожовтого забарвлень (які, проте, не потрапили до новообраного парламенту), занепокоєних можливістю ввезення в Україну радіоактивних відходів із країн Західної та Центральної Європи для зберігання та захоронення.

Безсумнівно, відповідні державні структури, перш за все МНС і Мінекоресурсів, повинні проводити не лише агітаційно-роз’яснювальну роботу серед населення, як вони це роблять, а доводити економічну доцільність та екологічну припустимість таких кроків уряду України.

Використання 30-кілометрової зони ЧАЕС не слід розглядати з позиції “і тяжко нести, і шкода кинути”. Значна територія українського Полісся перебуває у стані важкого отруєння, але ця земля жива. Вона бореться за своє одужання, за відновлення всіх належних їй функцій, за повернення повноцінного життя, у тому числі флори, фауни та людей. Наявні зараз нелегальні “самосели”, які повернулися до рідних домівок після свого змушеного переселення із уражених територій, але це майже повністю люди старшого віку. Однак, перебуваючи тут, на рідній землі, вони позбавлені захисту й допомоги держави і змушені покладатися виключно на самих себе.

Використання сільськогосподарських угідь за прямим призначенням зараз неможливе: ні продукти рослинництва, ні тварин-

ництва не можуть пройти радіологічний контроль з отриманням дозволу на застосування. Але у Чорнобильській зоні є чимало добре збережених будівель, радіаційний рівень забруднення яких дає змогу людям безпечно в них перебувати певний час при застосуванні засобів індивідуального захисту та підвищених заходів гігієни. Деякі нечисленні туристичні агенції використовують цю обставину для організації “екстрім-турів” до 30-кілометрової зони. Західний турист, який на своєму віку мав можливість побувати у найрізноманітніших закутках нашої планети і має схильність до екстремальних видовищ, подорожей, прогулянок та екскурсій, зацікавлений у відвідуванні Чорнобиля, ознайомленні з будівлями станції, об’єктами “Укриття” — НБК і “Вектор” та іншими цікавими спорудами. Звичайно, це можливо за умови вжиття усіх необхідних заходів особистої безпеки. Та й вітчизняних екстремалів є чимало, незважаючи на певні застереження проти таких подорожей і великих сум, що їх слід сплатити туристичній агенції.

На нашу думку, для проведення таких турів слід було б запровадити спеціальний дозвіл або ліцензію (але не від Держтурадміністрації). А в якості екскурсоводів та обслуговуючого персоналу можна використовувати або спеціально підготовлених жителів 30-кілометрової зони, або мешканців Славутича, де після припинення експлуатації енергоблоків ЧАЕС різко зросло безробіття та виникла ціла низка пов’язаних із ним соціальних негараздів. За дотримання всіх заходів безпеки такий вид туризму міг би приносити помітний прибуток не лише туристичним агенціям, а й державі та слугувати справі відновлення сплюндрованої 20 років тому землі.

Оскільки такий вид діяльності, зокрема з огляду на іноземного споживача, потребує додаткових капіталовкладень, а коштів у країні постійно не вистачає, то для створення необхідних умов перебування (проживання, забезпечення ефективними засобами індивідуального захисту, харчування) доцільно було б залучити іноземний і вітчизняний капітал. Для цього, як ми знаємо [4, 17], у нас мають бути створені умови, що відповідають умовам інвестування ЄС.

Стратегія розвитку Української держави. Давно назріла потреба реального відходу від практики досить безсистемного прийняття державних рішень у минулому. Разом із цим є необ-

хідність у добре продуманому довгостроковому плані дій. Відповідно до цього уряд краще зможе організовувати свою роботу, а суспільство знатиме, що очікувати та як оцінювати роботу влади. При цьому план має вирізнитись реалістичністю, спрямованою на трансформацію України на відміну від популістських програм, які масово “запускаються” в суспільство у передвиборний період.

Прем’єр-міністр України Юрій Єхануров презентував Довгострокову стратегію розвитку України та пріоритети діяльності уряду на 2006–2007 рр. перед студентами та викладачами Національного університету “Києво-Могилянська Академія”, яка є добре продуманим практичним планом дій, спрямованим на досягнення довгострокових цілей розвитку нашої держави. Стратегія містить п’ять основних векторів розвитку країни, для кожного з них встановлені цільові показники.

Перетворення України на європейську державу потребує докорінного поліпшення добробуту її громадян. Цю амбітну мету можна досягти за рахунок агресивного зростання економіки. Завдання подвоєння реального ВВП до 2012 р. відображує цей виклик. Теперішній уряд справедливо вважає, що динамічно зростаюча, диверсифікована, конкурентна економіка є запорукою соціального розвитку. Показником такого розвитку можуть бути високорозвинені та доступні кожному системи освіти та охорони здоров’я.

Чіткою ознакою демократичного розвитку країни будуть рівні можливості та правова захищеність для кожного громадянина України, яка повинна стати рівноправним членом спільноти розвинених держав з вагомою міжнародною роллю, країною, якою будуть пишатись її громадяни.

Основні вектори урядової стратегії розвитку:

- зростання економіки — активне зростання ВВП при контрольованій інфляції. Основними інструментами є поліпшення інвестиційного клімату як для зовнішніх, так і внутрішніх інвесторів, значне дерегулювання економіки і зменшення частки державних підприємств у економіці. Розвиток інфраструктури як необхідної компоненти економічного розвитку з акцентом на інтенсивну урбанізацію, що дасть можливість поліпшити якість життя при значно менших затратах;

- підвищення ролі України у світі та інтеграція країни у співтовариство розвинених країн. Сучасна економіка глобальна, тому уряд ставить питання ширше, ніж увійти до ЄС або ЄЕП — Україна має стати помітним та активним членом світової спільноти, ефективно співпрацювати як на Заході, так і на Сході. Це мають відчути як підприємці, отримавши доступ на нові ринки, так і пересічні громадяни, отримавши більші можливості вільного пересування, і не тільки для туризму, а й для роботи;
- розвиток і використання інтелектуального потенціалу нації, який є основним ресурсом країни. Його слід ефективно використовувати та постійно розвивати. При цьому важливо бути відкритим до прийняття кращої світової практики у нових технологіях, бізнесі, державному управлінні тощо;
- підвищення якості життя населення. Усвідомлюючи себе європейською країною, влада опікується якістю життя своїх громадян, і тому саме держава має гарантувати високі стандарти у сфері освіти та охорони здоров'я, матеріальному забезпеченні соціально незахищених верств населення;
- єднання країни — історично Україна була розділена на зони впливу різних країн і культур, що часто використовувалося недобросовісними політиками у власних інтересах і ще більше поляризувало країну (що чітко видно і зараз). Уряд розробив план дій, спрямований на єднання країни, щоб усі громадяни України відчували себе частиною однієї нації, незалежно від національності, соціального стану, місця проживання та віросповідання.

Оскільки невдовзі буде сформовано новий уряд, цю стратегію розроблено як аполітичну, яка не має популістського спрямування.

Енергетична стратегія полягає у зменшенні зовнішньо-енергетичної залежності країни. Останні події в газовій сфері висвітлили надзвичайну вразливість української економіки у забезпеченні енергоресурсами. Це є історична проблема, яка пов'язана з недостатньою диверсифікацією постачання і низькою енергетичною ефективністю виробництва та комунальної сфери. На жаль, за останні п'ятнадцять років цю проблему не було вирішено. Ве-

лику роль тут зіграли політичні і приватні бізнесові інтереси тих сил, які прагнуть збереження впливу певних країн — постачальників енергоносіїв в Україну, передусім Російської Федерації.

Уряд має намір розпочати з повного аудиту споживання енергоносіїв для визначення реального рівня їх споживання виробничою та комунальною сферами, а також встановлення обсягів технічних втрат і крадіжок. І, що дуже важливо, нарешті має розпочатись реалізація програми широкомасштабного впровадження енергозберігаючих технологій у вітчизняних виробничих галузях.

Міністерство палива та енергетики розробило “Енергетичну стратегію України на період до 2030 року” — першу таку програму за роки незалежності країни. Цей документ схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р. На основі Стратегії розроблятимуться окремі державні програми, що розглядатимуться та затверджуватимуться Верховною Радою.

І в цьому разі певні нарікання частини громадськості, зокрема низки екологічних організацій, викликав четвертий розділ Енергетичної стратегії, в якому йдеться про перспективи розвитку атомної енергетики в Україні. Критичне сприйняття цього енергетичного вектора неважко зрозуміти. Адже в пам’яті багатьох співвітчизників збереглися трагічні події двадцятирічної давнини, пов’язані з аварією на ЧАЕС. Саме цей “чорнобильський синдром” разом з упереджено налаштованими політиками та екологічними активістами заважає суспільству сьогодні об’єктивно оцінити розроблену Мінпаливенерго цілком реальну програму енергетичної безпеки країни.

Для того щоб не пускати на самоплин такі важливі питання, діюча влада шукає конструктивного діалогу з опонентами, доводить правоту своєї позиції, переконує та управляє процесом знаходження точок порозуміння.

Першим кроком на шляху до порозуміння у цьому питанні між владою та представниками громадських організацій стала спеціальна чорнобильська інтернет-конференція. Державні інституції у відвертому діалозі представляли заступник директора Департаменту ядерної енергетики та атомної промисловості Мінпаливенерго Олександр Зенюк, заступник голови Державного комітету ядерного регулювання України Сергій Божко та експ-

пери Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів Валерій Ільясов і Олексій Шерстюк. Їхніми опонентами була низка провідних екологічних організацій країни. Серед них, зокрема, Національний екологічний центр України (м. Київ), Еколого-культурний центр “Бахмат” (м. Артемівськ), Дніпродзержинська громадська екологічна організація “Голос природи” та ін.

В Україні є законодавча база, яка дозволяє реально та ефективно працювати над подоланням тяжких наслідків Чорнобильської катастрофи. Але протягом багатьох років темпи зробленого дуже відставали від планових завдань. Соціально-реабілітаційні заходи, спрямовані на допомогу постраждалим і ліквідаторам, нерідко доводили свою невисоку ефективність внаслідок зрівнялівки та відсутності конкретної адресної допомоги. Потребує інтенсифікації робота по завершенню будівництва об’єкта “Вектор”.

Попри невисоку вартість електроенергії, що виробляється на атомних електростанціях, їх розбудова повинна перебувати під суворим контролем суспільства. Головним чинником зменшення екологічної небезпеки від АЕС та інших видів електростанцій є активізація інноваційної діяльності в Україні, спрямована на впровадження енергозберігаючих технологій з метою зниження енергоємності вітчизняного виробництва та зменшення енергетичної залежності від імпорتنих енергоносіїв, що для України є стратегічним завданням.

Постійне застосування передових методів управління для успішного розв’язання означених проблем, спадковість курсу керівництва проектами, підприємствами, економікою держави в майбутньому дозволить мінімізувати та подолати негативні наслідки Чорнобильської катастрофи.

Література

1. Закон України “Про загальні засади подальшої експлуатації та зняття з експлуатації Чорнобильської АЕС та перетворення зруйнованого четвертого енергоблоку цієї АЕС на екологічно безпечну систему”.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 2002 р. № 2015.
3. Довгострокова стратегія розвитку України та пріоритети діяльності Уряду на 2006–2007 рр.
4. Кобржицький В. В. Сучасні проблеми корпоративного управління в Україні // Економіка та держава. — 2005. — № 11. — С. 15–17.
5. <http://www.menr.gov.ua>
6. <http://www.mns.gov.ua>
7. <http://interview.ukrinform.com/conference/main/ind-rep.html>

The problems of management of some branches and objects of national economy which are connected with overcoming the after-effects of Chornobyl are exposed in the article. Such important directions of the activities are marked out: nuclear security, health services, measures of security on Chornobyl station and waste material's utilization, bringing into use 30 km zone, strategy of state's development.

В. М. ТУПКАЛО

докторант

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

А. А. ЧЕРНЯВСЬКИЙ

директор

ТОВ “Будкомплекс-Еко”

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УКРАЇНІ

Сьогодні розвиток малого підприємництва є стратегічним завданням розвитку економіки України. Як свідчить практика, у країнах з розвинутою економікою в підприємницьких структурах малого бізнесу зайнято близько 60 % працюючих. Протягом останніх 15 років державні та регіональні органи управління, які покликані забезпечувати розвиток малого підприємництва в Україні, не змогли виконати поставлені перед ними завдання. За умов зростання рівня конкуренції на товарних, технологічних і фінансових ринках набуває особливої актуальності необхідність розробки високоякісних стратегій розвитку малих підприємств [1].

Проблема

Становлення та розвиток національної економіки України визначає об’єктивну необхідність переосмислення трансформаційних процесів управлінських систем різних рівнів. Майже повна відсутність комплексних наукових розробок, спрямованих на вирішення проблем управління розвитком, не дає змогу вирішувати проблемні питання на базі накопиченого досвіду і сучасного стану суб’єктів господарювання. При цьому найбільш соціально важливою, перспективною, інноваційною і демократичною формою ведення бізнесу визнається мале підприємство, що поєднує індивідуальні і суспільні економічні інтереси на основі використання ринкових механізмів [2].

Методи вирішення проблеми

Показниками вагомості малого підприємництва як інтегруючого структурного елемента системи сучасної ринкової економіки є передусім дані про його кількісні параметри.

Про значення малого підприємництва свідчать інтегровані показники, що характеризують стан сектору малого підприємництва у розвинених країнах і підкреслюють фундаментальну роль малого підприємництва в соціально-економічному та політичному житті кожної країни (таблиця).

Стан розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в окремих країнах світу

Країна	Кількість МСП, тис.	Кількість МСП на 1000 осіб населення	Зайнято в МСП, млн осіб	Частка МСП у загальній чисельності працюючих, %	Частка МСП у ВВП, %
Великобританія	2630	46	13,6	49	50–53
Німеччина	2290	37	18,5	46	50–54
Італія	3920	68	16,8	73	57–60
Франція	1980	35	15,2	54	55–62
Країни ЄС	15770	45	68	72	63–67
США	19300	74,2	70,2	54	50–52
Японія	6450	49,6	39,5	78	52–55
Російська Федерація	844	5,65	8,3	13	10–11
Україна*	217	4,4	1,9	9	11–12

* Розраховано за даними Держкомстату України станом на 1 січня 2003 р. (кількість МСП — кількість діючих малих підприємств і кооперативів).

Отже, частка працюючих у малих і середніх підприємствах від загальної кількості зайнятих становить майже половину в країнах із розвиненою ринковою економікою: коливається від 46,0 % у Німеччині до 78,0 % у Японії. В Україні на 1 січня 2003 р. середньорічна кількість працюючих на малих підприємствах становила 1918,5 тис. осіб, тобто лише близько 9,0 % зайнятого населення. Більше половини ВВП у країнах з розвиненою ринковою економікою припадає на сектор малого та середнього підприєм-

ництва: у Великобританії цей показник коливається в межах 50–53 %, у Німеччині — 50–54 %, Італії — 57–60 %, Франції — 55–62 %, США — 50–52 %, Японії — 52–55 %. Частка малих підприємств у валовому внутрішньому продукті України в 5–6 разів менша, ніж у розвинених країнах — 11–12 %.

В Україні сектор малого підприємництва перебуває в процесі становлення. Динаміка розвитку суб'єктів малого підприємництва впродовж останніх років є позитивною — в абсолютному і відносному вимірах кількість підприємств і чисельність зайнятих на них поступово збільшуються, проте недостатньо швидко для того, щоб відповідати реальним потребам економіки.

За офіційними даними, станом на 1 січня 2004 р. в Україні зареєстровано 272,7 тис. малих підприємств, що на 19 тис. підприємств, або на 7,5 %, більше, ніж у попередньому році. У загальній кількості суб'єктів підприємництва (без урахування фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності) їх частка становила 85,7 % (у 2000 та 2002 р. відповідно 82,8 і 84,5 %).

Як і в попередні роки, спостерігається зростання кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, проти попереднього року цей показник збільшився на 7,5 %.

До основних загальновизнаних умов нормального функціонування підприємницького середовища належать такі:

- а) правова захищеність підприємництва;
- б) спрощена процедура регулювання підприємницької діяльності державними органами управління національним господарством;
- в) державна підтримка підприємництва під час започаткування малого підприємництва;
- г) пільгова система оподаткування;
- г) система інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності (комерційні банки, товарно-сировинні біржі, страхові компанії, науково-консультативні та навчальні центри загального розвитку підприємництва, менеджменту, маркетингу тощо);
- д) формування у суспільстві позитивного ставлення до інституту підприємництва як необхідної умови розвитку економіки України.

Формування підприємницького сектору України повинно відбуватися з урахуванням таких особливостей:

- 1) необхідно усвідомити, що підприємництво — це система, яка об'єднує та координує діяльність провідних успішних підприємств для задоволення потреб суспільства;
- 2) ринок, на якому функціонують підприємства, має бути конкурентним, що викликає оптимізацію використання наявних ресурсів, поліпшення якості, вдосконалення ціноутворення;
- 3) створення сприятливого підприємницького клімату в Україні значною мірою залежить від спроможності держави задовольнити такі необхідні умови здійснення підприємницької діяльності, як надання повної економічної і господарської свободи у виборі галузі, методів, часу та місця здійснення підприємницької діяльності;
- 4) необхідним фактором подальшого розвитку підприємництва є посилення ролі держави у сприянні отримання прибутку від здійснення вибраного виду діяльності та зменшення ризику, пов'язаного зі змінами в державній економічній політиці, змінами у фінансово-бюджетній, банківсько-кредитній сферах;
- 5) особливої уваги вимагає створення загальної стратегії подальшого розвитку підприємництва в Україні.

Сучасний етап розвитку економіки дає можливість зробити висновок, що, незважаючи на зусилля підприємницьких кіл і державних структур управління, які намагалися всіляко сприяти розвитку малого приватного бізнесу, офіційні статистичні дані свідчать, що в Україні кількість малих підприємств на тисячу осіб на порядок менша, ніж у розвинених країнах Західної та Центральної Європи. Тенденції подальшого розвитку підприємництва потребують впорядкування цього виду господарської діяльності, яке неможливе без стратегічного регулювання з боку державних і регіональних органів управління. На жаль, проблемам стратегічного регулювання підприємницької діяльності не приділяється достатньої уваги з боку представників законодавчої та виконавчої влади [3].

Для подальшого становлення підприємництва в Україні вкрай важливою є державна підтримка підприємництва, яка полягає в розробці системи нормативно-правових актів, спрямова-

них на регулювання ринку, підприємницької діяльності, функціонування підприємств, сплати податків та обов'язкових платежів, митних правил, банківської діяльності, соціального захисту населення. Водночас державне втручання у формування підприємницького середовища не повинно перешкоджати природним процесам трансформації економічних відносин.

До основних методів державного регулювання підприємницької діяльності належать правові, які втілюються за допомогою прийняття відповідних законів, адміністративні, які базуються на силі державної влади, містять заходи заборони, дозволу і примусу та втілюються в життя за допомогою указів, розпоряджень, та економічні, які ґрунтуються на використанні податків, грошово-кредитних важелів, цін і тарифів тощо.

Нормативно-правова підтримка розвитку підприємницького середовища забезпечується через створення правового поля діяльності підприємців, нормативне регулювання та адміністративне регулювання.

Правова база підприємницької діяльності — це сукупність законів, нормативно-правових актів, відповідних норм цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства, які визначають порядок створення підприємств, реєстрацію підприємців, їх правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збут, систему оподаткування, відносини між державою і підприємцями, суб'єктів підприємницької діяльності між собою, а також надають підприємцям правові гарантії.

Висновки

1. Необхідне подальше дослідження сутності малого підприємництва, актуальних підходів до визначення його змісту, систематизації критеріїв, віднесення суб'єктів господарювання до категорії малих, що має дати змогу чітко визначити роль і місце малих підприємств у національній економіці України, виявити особливості їх становлення та розвитку.

2. Слід продовжити теоретичні обґрунтування потенціалу розвитку малих підприємств як таких, що за своєю сутністю є найбільш інноваційно спрямованими і динамічними підприємницькими структурами.

3. Визначення і систематизація специфічних особливостей у розвитку господарської діяльності малих підприємств можливі в таких напрямках:

- за масштабом змін (загальнокорпоративний або внутрішньокорпоративний);
- за якістю змін (прогресивний чи регресивний);
- залежно від сфери прояву (організаційний, техніко-технологічний, соціальний, економічний);
- залежно від функції змін (спрямований, циклічний, спіральний);
- залежно від динаміки (еволюційний чи революційний);
- за природою ключового критерію розвитку (абсолютний, відносний чи псевдорозвиток);
- за рівнем невизначеності (прогнозований чи випадковий);
- залежно від бази змін (екстенсивний чи інтенсивний);
- за рівнем керованості (керований чи спонтанний);
- залежно від корпоративної стратегії (адаптивний, реактивний чи випереджаючий);
- за об'єктом (елементний, інтегральний, системний);
- за результатом (простий чи розширений).

Література

1. Куленко Г.Т. Проблеми управління розвитком малих підприємств // Економіка та право. — 2002. — № 2. — С. 57–73.
2. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2003. — 368 с.
3. Чернявський А.Д. Організаційне проектування: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2005. — 160 с.

In the article the investigation of current situation in small business and trends of its development in Ukraine was carried out, the main characteristics of Ukrainian small enterprises were determined, the prior directions of their development were formulated.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЗЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С переходом экономики Украины на рыночные отношения произошли существенные изменения и в сфере ее правового регулирования. Актуальным становится вопрос о субъектах хозяйственного права, их правовом статусе. С превращением хозяйственной деятельности в деятельность предпринимательскую участниками хозяйственных отношений стали не только предприятия разных форм собственности (государственные, казенные, муниципальные, частные, коллективные предприятия, общественные организации), но и частные предприниматели. Рыночная экономика породила разнообразные организационные формы предприятий [2].

Настоящая статья затрагивает проблемы государственного регулирования особенного вида предприятия, относящегося к предприятиям государственной формы собственности — казенного.

Как отмечается в дореволюционной цивилистической литературе, в древности под “казной” понимали запасы домашнего скарба, драгоценных камней, денег и т. д. Это понятие использовалось в таких выражениях, как казна домовая, казна постельная, казна золотая. В дальнейшем название “казна” стало даваться преимущественно имуществу, но не частному: казна государева, казна монастырская, казна церковная. Ныне же, подчеркивает дореволюционный автор, под казной понимают как исключительную совокупность имущественных средств государства [1, 930].

В то же время в связи с принятием дополнений в Закон Украины “О предприятиях в Украине” от 4 февраля 1998 г. № 72/98-ВР можно говорить, что понятие “казна” используется в нем в

значении субъекта гражданских прав, в качестве субъекта права собственности на имущество, закрепленное за казенным предприятием. Имущество за казенным предприятием закреплено на праве оперативного управления.

Анализ действующего законодательства позволяет сделать вывод об использовании со стороны государства по отношению к казенным предприятиям форм и методов как регулирования, так и управления, отдавая преимущество последним. Ликвидация и реорганизация казенного предприятия осуществляется по решению Кабинета Министров Украины. Органами управления казенными предприятиями являются министерства и другие центральные органы исполнительной власти, которые назначают и освобождают с должности руководителя казенного предприятия с согласия Кабинета Министров Украины. Они также утверждают устав, осуществляют всеобщий контроль за хозяйственной деятельностью, осуществляют планирование и определяют порядок использования чистой прибыли казенного предприятия, путем установления обязательных нормативов распределения. Такое правовое положение казенного предприятия, с учетом сильнейшего пресса со стороны государственных органов, определяет существование казенного предприятия как бесперспективное. По сути, руководство и трудовой коллектив становятся полностью безынициативными, ничто не стимулирует их деятельность на дальнейшее развитие и процветание предприятия, при этом у них отсутствует элементарная материальная заинтересованность. Таким образом, казенное предприятие, учитывая отраслевую принадлежность последнего [5], создавалось, по замыслу законодателя, как “ребенок” на шее “родителя-государства” и таким и останется, если не получит минимум свободы в хозяйственной деятельности и материальный стимул.

В основе концепции коренной перестройки экономических отношений и управления государственным предприятием лежит принципиальное методологическое положение об использовании новых механизмов создания управленческих структур, освобождение органов государственного управления от выполнения не присущих им функций. В современных условиях хозяйственно-организационная функция государства должна основываться прежде всего на использовании объективных законов экономического развития и выступать ведущим фактором развития всех

отраслей хозяйства, используя метод государственного регулирования.

Естественно, что основной критерий разграничения управления и регулирования как разных способов государственного воздействия заключается прежде всего в видах, направленности и объеме полномочий компетентных государственных органов по отношению к казенным предприятиям.

Государство еще не имеет юридически обоснованной концепции регулирования как способа воздействия на хозяйственную деятельность казенного предприятия. Рассматривая понятие и суть государственного регулирования, необходимо выяснить прежде всего вопрос о средствах, которые используются уполномоченными субъектами для воздействия на соответствующие объекты. Конкретные формы регулятивной деятельности непосредственно связаны с правовыми формами государственной деятельности, т. е. с правотворческой, правоохранительной, правоприменительной и организующей деятельностью [4].

Рассматривая вопрос о методах правового регулирования, при всем многообразии мнений в концепции хозяйственного права, выделялось их обычно три: метод обязательных предписаний, метод автономных решений (метод согласования), метод рекомендаций. Важнейшее значение в условиях плановой экономики имел метод обязательных предписаний, с помощью которого проводилось директивное управление экономикой. С переходом к рыночной экономике и развитием предпринимательства основным в хозяйственном праве становится метод автономных решений.

При перестройке хозяйственного законодательства на новую модель возникают проблемы, связанные с существенным изменением и отказом от планирования. Целесообразность планирования подтверждается опытом, используя который, многие страны добились значительно больших результатов, чем мы сами. Среди таких стран можно отметить Францию, которая использовала наш опыт и парламент которой утвердил после 1945 г. 10 пятилетних планов [3, 283].

Планирование давно уже стало органичным элементом экономики во многих зарубежных странах. Правительство, которое не планирует и не направляет развитие, не может руководить

страной. Метод планирования применим прежде всего к системе государственных заказов и к государственному сектору экономики, одним из элементов которого является казенное предприятие.

Таким образом, метод государственного регулирования по отношению к казенным предприятиям должен заключаться в установлении запретов на изменение отраслевой принадлежности казенного предприятия и на приватизацию такого предприятия; в установлении плановых заданий и норм со стороны государства, в осуществлении финансового контроля и контроля за эффективностью хозяйственной деятельности, со взаимным сосуществованием принципа свободы в осуществлении оперативной хозяйственной деятельности с целью повышения эффективности производства и рентабельности казенного предприятия, путем создания материальных и социальных стимулов для работников и руководства.

Литература

1. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Энциклопедический словарь. — СПб., 1894. — Т. 13 а.
2. Лаптев В.В. Хозяйственное право — право предпринимательской деятельности // Государство и право. — 1993. — № 1. — С. 8.
3. Осипов Ю.М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма. — М., 1987.
4. Павлович З.А. Державне регулювання сільського господарства // Аграрне право України. — С. 388–411.
5. Перечень государственных предприятий, которые преобразовываются в казенные: постановление Кабинета Министров Украины от 30 июня 1998 г. № 987.

А. С. ГЮРДЖЯН

зам. рук. Аппарата президента Республики Армения

Е. А. НАУМОВ

канд. экон. наук, проф., вице-президент Национальной технологической палаты Российской Федерации

ВОПРОСЫ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОДОМ ВЫПОЛНЕНИЯ ТЕКУЩЕГО ПЛАНА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ

Согласованное взаимодействие большого количества организаций-исполнителей различной ведомственной подчиненности в ходе выполнения комплексных программ может обеспечиваться лишь на основе специфического организационно-экономического механизма программного управления, сочетающего централизацию основных рычагов экономического управления (планирование, контроль и оперативное управление, анализ и оценка завершенных результатов, финансирование и материальное стимулирование) в едином органе руководства программой [1]. Вопросы текущего планирования и организации управления комплексными программами условно можно разбить на ряд подпунктов, одним из которых является оперативное управление ходом выполнения текущего плана реализации программ.

В ходе выполнения текущего плана реализации программы возможны ситуации, когда по тем или иным причинам затягиваются сроки начала или окончания отдельных плановых работ, либо организациям-исполнителям для успешного выполнения этих работ требуются дополнительные ресурсы, не предусмотренные плановыми заданиями. Такие ситуации требуют оперативных решений, направленных на обеспечение соответствия текущего состояния состоянию, определяемому плановой траекторией, на выявление и устранение причин и последствий возникающих отклонений.

Процедура оперативного управления ходом выполнения текущего плана реализации программы включает (рис. 1):

- Контроль за ходом выполнения текущего плана начинается с получения информации о текущих значениях контролируемых параметров (задача I.1). Во множество контролируемых параметров должны входить показатели, которые достаточно полно характеризуют процесс выполнения работ текущего плана и одновременно допускают количественную оценку или непосредственное изменение в ходе контроля.



IV — обеспечение реализации управления;

————→, ←----- — соответственно прямая и обратная связи в ходе выполнения основных операций процедуры оперативного управления

В качестве таких параметров используются основные технико-экономические показатели, характеризующие процесс реализации текущего плана: стоимость, продолжительность, трудоемкость и затраты ресурсов, качество выполняемых работ

(степень удовлетворения требованиям, предъявляемым к результатам завершения каждой работы).

Наряду с формированием исходного множества контролируемых параметров необходимым условием, обеспечивающим эффективную реализацию процедуры контроля, является обоснованный выбор моментов контроля текущего состояния, т. е. шага опроса (задача I.2). Для определения шага опроса необходимо в первую очередь выявить существенные факторы, влияющие на его выбор. К ним относятся: стоимость контроля, включая потери коллективов исполнителей и органа управления на сбор и обработку текущей информации, а также потери, связанные с отсутствием своевременной информации о текущем состоянии процесса.

В каждом конкретном случае, определяя оптимальное соотношение между затратами на получение своевременной информации о ходе выполнения работ и потерями, связанными с отсутствием такой информации, можно получить точные значения этих оценок.

Реализация процедуры контроля процесса выполнения текущего плана осуществляется путем обработки информации, полученной в ходе опроса (задача I.3). Обработка включает: группировку и классификацию поступающей информации, вычисление интегральных показателей (характеристик) состояния процесса реализации текущего плана. Они вычисляются в том случае, когда значение этого показателя не может быть полностью определено по результатам одного опроса. Такими показателями являются интегральные характеристики реализации текущего плана: общая стоимость, трудоемкость и завершенность выполненного объема работ.

Обнаружение признаков контролируемых событий сводится к проверке наличия определенных свойств для состояний, характеризующих как процесс выполнения отдельных работ, так и текущего плана в целом. К этим свойствам относятся установленные лимиты на потребляемые ресурсы, время окончания отдельных работ, принятые нормативы трудоемкости, качество выполнения работ и др.

Накопление статистической и отчетной информации осуществляется для различных целей. Такая информация при оперативном управлении используется для прогнозирования даль-

нейшего хода реализации текущего плана, корректировки шага опроса, изменения установленных нормативов, оценки достоверности получаемой информации и т. д.

Прогнозирование на стадии оперативного управления осуществляется в два этапа.

I этап. Благодаря имеющейся информации о поведении системы в прошлом и настоящем прогнозируется значение контролируемых параметров на конец запланированного периода, а также на следующий шаг опроса (задача II.1). Это необходимо для оценки возможности выполнения плана и обоснования ожидаемых оценок на следующий шаг опроса.

II этап. Прогнозируются значения контролируемых параметров на основе использования возможных принимаемых решений (задача II.2).

Значения прогнозируемых параметров (стоимость, трудоемкость, продолжительность) определяются в количественном виде. Для этого должны использоваться математические модели, отображающие процесс реализации текущего плана.

Исходными предпосылками для выбора управляющих воздействий при оперативном управлении являются результаты анализа и оценки условий, обеспечивающих выполнение текущего плана (задача III.1). Такая оценка возможна на основе сравнения информации о текущих состояниях выполнения плана с принятой классификацией стандартных ситуаций (таблица).

Распознавание ситуаций основано на сравнении и оценке близости текущего состояния к стандартному. Для этого используются результаты прогнозирования хода выполнения текущего плана (задача II.1). Характерной особенностью использования классификации стандартных ситуаций для анализа выполнения текущего плана является возможность использования однотипных решений, определяющих соответствующие виды управляющих воздействий. Указанное соответствие удобно представить в виде таблицы решений.

Выбор управления при оперативном управлении (задача III.2) носит итеративный характер и соответствует иерархической организационной структуре системы управления (рис. 2), где для каждого уровня существует определенный набор управляющих воздействий.

Виды управляющих воздействий	Оценка условий, обеспечивающих выполнение плана, возможные значения отклонений характеристик процесса									
	Стоимость			Продолжительность			Качество			
	$\Delta\tilde{C} = 0$	$\Delta\tilde{C} \leq \Delta C$	$\Delta\tilde{C} > \Delta C$	$\Delta\tilde{T} = 0$	$\Delta\tilde{T} \leq \Delta T$	$\Delta\tilde{T} > \Delta T$	$\Delta\tilde{D} = 0$	$\Delta\tilde{D} \leq \Delta D$	$\Delta\tilde{D} > \Delta D$	
1. Сохранить прежний режим управления	+	–	–	+	–	–	+	–	–	
2. Увеличить стоимость за счет резерва	–	+	–	+	–	–	+	–	–	
3. Увеличить продолжительность выполнения работ за счет резерва	+	–	–	–	+	–	+	–	–	
4. Изменить требуемое качество выполнения работ в пределах резерва	+	–	–	+	–	–	–	+	–	
5. Увеличить стоимость или продолжительность выполняемых работ в пределах резерва	–	+	–	–	+	–	+	–	–	
6. Увеличить стоимость и/или изменить качество работ в пределах резерва	–	+	–	+	–	–	–	+	–	
7. Увеличить продолжительность и/или изменить качество работ в пределах резерва	+	–	–	–	+	–	–	+	–	
8. Увеличить стоимость и/или продолжительность и/или качество работ в пределах резерва	–	+	–	–	+	–	–	+	–	
9. Скорректировать текущий план	–	–	+	–	–	+	–	–	+	

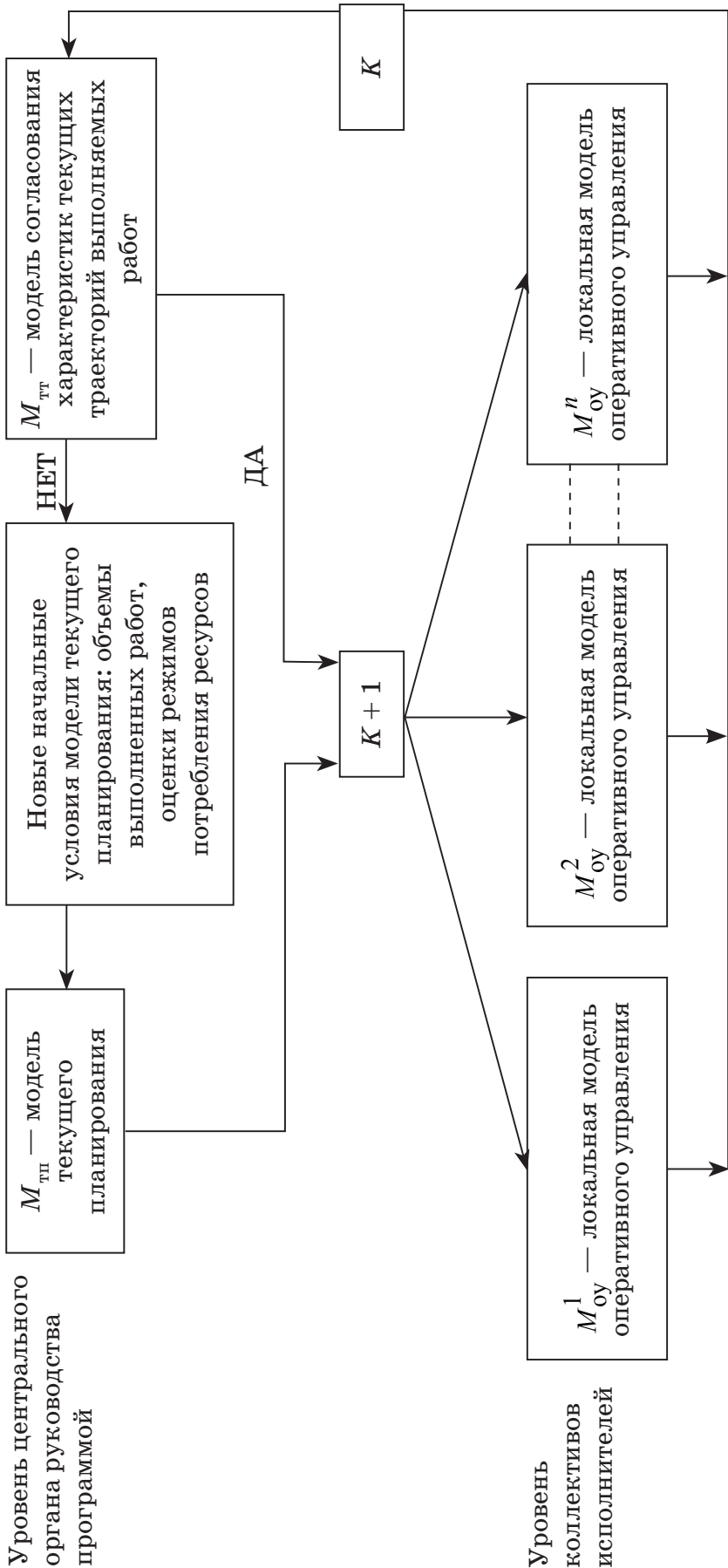


Рис. 2. Схема взаимосвязей моделей принятия решений на стадии оперативного управления на различных уровнях руководства программой: $K, K+1$ — номера тактов согласования

Так, на уровне организаций-исполнителей работ (см. рис. 2) для каждого последующего контрольного промежутка (шага опроса) определяются оптимальные режимы потребления ресурсов, обеспечивающие выполнение оставшегося нереализованным планового задания. Для определения этих режимов на уровне организаций-исполнителей используются локальные модели оперативного управления. Информация о найденных режимах потребления ресурсов поступает в центральный орган управления программой, где они оцениваются с точки зрения обеспечения выполнения текущего плана для программы в целом. В случае необходимости режимы корректируются. При этом в качестве модели принятия решений используется модель текущего (оперативно-календарного) планирования, исходными условиями построения которой являются: объем выполненных работ, текущие затраты ресурсов, оценки режимов потребления ресурсов и продолжительности для работ оставшегося календарного периода.

Реализация управляющих воздействий направлена на обеспечение условий выполнения принятых решений. Она включает:

- определение совокупности мероприятий в виде приказов и распоряжений, направляемых функциональным службам и производственным подразделениям (организациям, коллективам-исполнителям) (задача IV.2);
- принятие решений о материальном (моральном) поощрении исполнителей (задача IV.2);
- контроль за выполнением принятых решений (задача IV.3).

В основе построения комплекса экономико-математических моделей оперативного управления ходом выполнения текущего плана реализации комплексной научно-технической программы используем типизированное информационное представление процессов достижения целей. Его преимущества по сравнению с другими типами моделей, отображающих процессы решения научно-технических проблем, подробно рассмотрены в [2].

Процесс оперативного управления ходом выполнения работы будем представлять в виде последовательности шагов, каждому из которых соответствует совокупность процедур, обеспечивающих его реализацию (рис. 3).

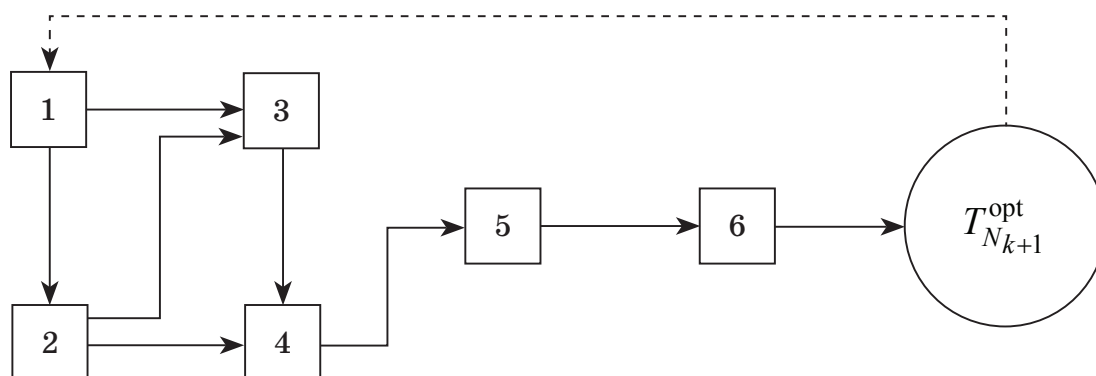


Рис. 3. Последовательность процедур, обеспечивающих реализацию k -го шага оперативного управления ходом выполнения работы:

1 — реализация i -го характерного этапа работы на k -м шаге; 2 — корректировка значений характеристик работы с учетом реализации i -го этапа на k -м шаге; 3 — формирование потенциально возможных траекторий для $(k+1)$ -го шага; 4 — количественная оценка характеристик потенциально возможных траекторий $(k+1)$ -го шага; 5 — определение множества допустимых траекторий $(k+1)$ -го шага; 6 — выбор оптимальной траектории процесса для следующего $(k+1)$ -го шага

Каждый этап выполнения работы текущего плана начинается с реализации траектории, выбранной на предыдущем шаге.

После выполнения этапа может быть получено множество соответствующих ему промежуточных результатов. Множество может быть пустым, когда этап не завершен, содержать совокупность альтернативных результатов (решений). Множество полученных на данном k -м шаге результатов и результаты, полученные на предыдущем шаге, используются для образования потенциально возможных траекторий. Для этих траекторий находятся количественные оценки характеристик продолжительности и стоимости последующей реализации, а также ожидаемая оценка конечного результата.

На основе анализа требований, определяемых планом, формируется множество допустимых траекторий, среди которых затем выбирается оптимальная траектория, реализуемая на следующем $(k+1)$ -м шаге. После этого последовательность процедур повторяется вновь до тех пор, пока не будет достигнуто конечное состояние либо множество допустимых траекторий окажется пустым.

В общем виде модель процесса достижения цели может быть представлена в виде ветвящегося графа $\Gamma = \Gamma(Q, F)$, где Q эквивалентно множеству характерных состояний, полученных на k -м шаге, а F соответствует множеству операторов перехода из одного характерного состояния в другие (рис. 4).

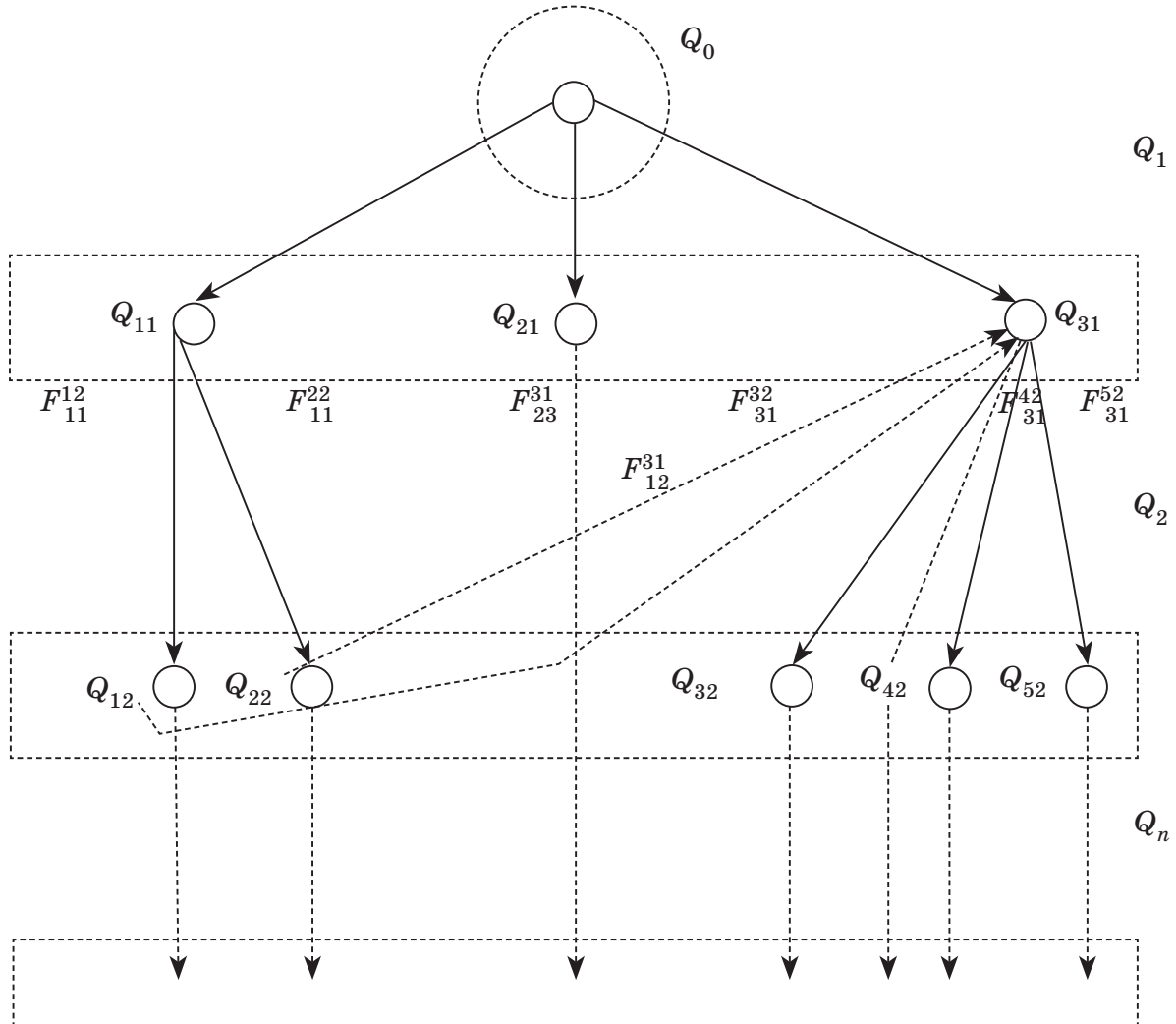


Рис. 4. Граф $\Gamma = \Gamma(Q, F)$ процесса достижения цели:

$Q_i = \{Q_{ij}\}$ — множество альтернативных состояний (целей), соответствующих i -му характерному этапу процесса $i = 0, 1, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, m$;
 F_{ij}^{lk} — оператор перехода из состояния Q_{ij} в характерное состояние Q_{lk}

Полученные состояния упорядочены таким образом, что каждому слою графа соответствует определенное характерное состояние. Последовательность характерных состояний $Q_0 \rightarrow Q_{q1} \rightarrow \dots \rightarrow Q_{pn}$, связанных операторами перехода $F_0^{q1}, F_{q1}^{f2}, \dots, F_{\ell(n-1)}^{pn}$, образует траекторию процесса достижения цели (T_r^{pn}). Введенное поня-

тие траектории эквивалентно пути на графе $\Gamma = \Gamma(Q, F)$ между двумя вершинами (рассматриваемой и конечной).

Модель процесса достижения целей является дискретной. Выбор управляющих воздействий осуществляется в отдельные фиксированные моменты времени $t_1, t_2, \dots, t_T$ на всем рассматриваемом отрезке $\tau_{oy} = [0, T_{oy}]$ оперативного управления. Интервалы между принятием оперативных решений можно выбрать равномерными, однако более целесообразно выбрать неравномерную шкалу, где точки принятия решений определяются в соответствии с ожидаемым временем достижения характерного состояния. Формально модель выбора управляющих воздействий при оперативном управлении ходом выполнения работы на уровне коллектива исполнителей может быть представлена следующим образом.

Пусть на k -м промежуточном шаге имеется множество траекторий процесса $\{T_{r_{ij}}^{(k)}\}$, каждая из которых соответствует выбору промежуточного альтернативного результата (характерного состояния), полученного на момент K . Каждая $T_{r_{ij}}^{(k)}$ траектория характеризуется вектором ожидаемых значений параметров конечного результата $\langle \tilde{a}_1^{ij}, \tilde{a}_2^{ij}, \dots, \tilde{a}_p^{ij}, \dots, \tilde{a}_m^{ij} \rangle$, где под параметрами могут пониматься основные функциональные показатели, признаки качества и др. Для последующей реализации $T_{r_{ij}}^{(k)}$ траектории известна стоимость $\hat{C}_{ij}^v$, продолжительность t_{ij}^v и вероятность ее успешной реализации P_{ij}^v . Заданы ограничения на общую стоимость $\hat{C}$, продолжительность $\hat{T}$ достижения цели и ее характеристики $\langle \hat{a}_1^{ij}, \hat{a}_2^{ij}, \dots, \hat{a}_p^{ij}, \dots, \hat{a}_m^{ij} \rangle$.

Для оценки множества возможных траекторий процесса достижения цели, полученных на момент K , определяются следующие характеристики:

а) ожидаемая стоимость реализации траектории

$$C_{ij}^k = \hat{C} - \sum_{q=1}^k C^{(q)} - M(G_{ij}^v); \quad (1)$$

б) ожидаемая продолжительность реализации траектории

$$T_{ij}^{(k)} = \hat{T} - \sum_{q=1}^k t^{(q)} - M(t_{ij}^v); \quad (2)$$

в) соответствие ожидаемого конечного результата требованиям цели

$$D_{ij}^{(k)} = \sum_{\ell=1}^m \beta_{\ell} \left[M \left(a_{\ell}^{ij(k)} \right) - a_{\ell}^v \right], \quad (3)$$

где $C^{(q)}$ — стоимость; $t^{(q)}$ — продолжительность реализации q -го шага; $M \left(G_{ij}^v \right)$, $M \left(t_{ij}^v \right)$, $M \left(a_{\ell}^{ij(k)} \right)$ — математические ожидания стоимости, продолжительности и уровня качества реализации траектории процесса достижения цели; β_{ℓ} — характеристика важности ℓ -го параметра с точки зрения достижения требований к цели.

Для получения обобщенной оценки оптимальности текущих траекторий предлагается использовать взвешенный аддитивный критерий:

$$B_{ij}^{(k)} = \gamma_1^{(k)} C_{ij}^{(k)} + \gamma_2^{(k)} T_{ij}^{(k)} + \gamma_3^{(k)} D_{ij}^{(k)}, \quad (4)$$

где $\gamma_1^{(k)} + \gamma_2^{(k)} + \gamma_3^{(k)} = 1$; $\gamma_1^{(k)}$, $\gamma_2^{(k)}$, $\gamma_3^{(k)}$ — коэффициенты относительной важности параметров состояния, которые являются локальными и устанавливаются руководством организации, где выполняется данная работа, исходя из наличия на момент завершения каждого шага резервов, обеспечивающих выполнение плановых заданий.

Текущая траектория $T_r^{ij(k)}$ допустима, если она удовлетворяет следующему условию:

$$C_{ij}^k \geq 0 \wedge T_{ij}^k \geq 0 \wedge \bigcup_{\ell=1}^m \left(\Delta a_{\ell}^{ij} \geq 0 \right). \quad (5)$$

Оптимальной считается траектория, для которой достигается максимум, т. е.

$$B^{(k)} = \max_{ij} \left\{ B_{ij}^{(k)} \right\}. \quad (6)$$

Возможны ситуации, когда не существует допустимых траекторий, удовлетворяющих требованиям текущего плана. Для устранения возникших рассогласований может быть использована математическая модель корректировки текущего плана. Ее назначение состоит в выборе среди предлагаемых способов изменения области допустимых значений таких параметров работ, которые при условиях

$$\Delta T \left(\tilde{T}_1^{(\alpha)}, \tilde{T}_2^{(\beta)}, \dots, \tilde{T}_k^{(\gamma)}, \dots, \tilde{T}_n^{(\omega)}; u_{ij} \right) \leq T^{\max}; \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{\ell} \Delta \tilde{R}_{ij} u_{ij} \leq \Delta \tilde{R}(\tau); \quad \tau \in T; \quad (8)$$

$$\sum_{j=1}^r \Delta \tilde{D}_{ij} u_{ij} \leq \Delta \tilde{D}_{(i)}; \quad i = \overline{1, k}; \quad (9)$$

$$\sum_{j=1}^{\ell} u_{ij} = 1; \quad i = \overline{1, k} \quad (10)$$

обеспечивают минимум

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^{\ell} (\eta_{1i} \Delta \tilde{R}_{ij} + \eta_{2i} \Delta \tilde{T}_{ij} + \eta_{3i} \Delta \tilde{D}_{ij}) u_{ij} \rightarrow \min, \quad (11)$$

где $u_{ij} = (0; 1)$ соответствует j -му варианту выполнения i -й работы; $\Delta T(\dots)$ — требуемые изменения критического пути оставшейся части работ при соответствующих оценках выполнения отдельных работ текущего плана; $\Delta \tilde{R}_{ij}$ — требуемые дополнительные ресурсы для выполнения i -й работы в j -м режиме; $\Delta \tilde{D}_{ij}$ — требуемые изменения качества при выполнении i -й работы в j -м режиме;

$$\eta_{1i} + \eta_{2i} + \eta_{3i} = 1, \quad (12)$$

где $\eta_{1i}, \eta_{2i}, \eta_{3i}$ — коэффициенты предпочтения изменений характеристик.

Если среди предлагаемых способов корректировки нет допустимых решений, удовлетворяющих условиям (7)–(10), согласование локальных моделей оперативного управления осуществляется путем изменения текущего плана.

Литература

1. Гюрджян А. С., Наумов Е. А. Процедура формирования текущих планов реализации комплексных программ // Лрабер. Вестн. обществ. наук (Ереван). — 2006. — № 2.
2. Методические рекомендации по разработке комплексных народнохозяйственных программ. — М.: ЦЭМИ АН СССР, 1976.

ПОРТФЕЛЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

Менеджерам та економістам відомо, що підприємство тим ефективніше працює, чим ширшою є його спеціалізація. Однак при цьому гіршою є адаптивність, еластичність і маневреність підприємства як системи щодо змін його зовнішнього економічного середовища (коливання попиту на продукцію підприємства, цін на сировину, аналогічну продукцію тощо). Це обумовлює зростання ризику стабільного функціонування підприємства. Якщо воно здійснює діяльність за різними напрямками, ступінь ризику підприємства зменшується, оскільки збитки, отримані за одним видом діяльності, не призведуть до його банкрутства, а будуть перекриті прибутками, отриманими за іншими видами діяльності. Це саме відбувається і при схваленні рішень щодо інвестування, зокрема в цінні папери фондового ринку.

Придбання акцій є ризиковою фінансовою операцією, що залежить від таких чинників, як ціна купівлі, величина дивідендів, ціна продажу. Якщо перший чинник — ціна купівлі точно відома на момент здійснення операцій, то величина очікуваних дивідендів і можлива ціна продажу акцій пов'язані з невизначеністю стану емітента та фондового ринку у цілому в майбутньому і спричиняють економічний ризик.

Якщо інвестор вкладає свої кошти в акції одного товариства, його прибутки стають повністю залежними від коливань їх курсової вартості на ринку цінних паперів. Якщо ж він вкладає свої кошти в акції кількох товариств, його прибутки залежатимуть вже не від курсової вартості одного виду цінних паперів, а від усередненого коливання курсової вартості цінних паперів, якими він володіє. Як правило, середній курс коливається менше, і можна сподіватися, що під час зниження курсу одного виду цінних паперів відбуватиметься підвищення курсу іншого виду і

коливання погасять одне одного, що дасть змогу зменшити загальний обсяг збитків або й взагалі їм запобігти. Саме тому досвідчені інвестори є власниками кількох видів цінних паперів (не тільки акцій, а й облігацій, векселів, ф'ючерсних контрактів, опціонів тощо). Сукупність цінних паперів, якими володіє інвестор, становить його портфель цінних паперів.

Неабияке значення при формуванні портфеля цінних паперів має його структура. Під структурою портфеля цінних паперів розуміють співвідношення часток інвестицій у цінні папери різних видів та емітентів у певного інвестора.

Будь-який вид цінних паперів у більшості випадків можна характеризувати двома показниками: очікуваною ефективністю — нормою прибутку (визначається як математичне сподівання очікуваної величини прибутковості) і ступенем ризику — варіацією (дисперсією) або середньоквадратичним відхиленням ефективності (норми прибутку) від очікуваної величини прибутковості.

Зазначені показники можуть бути обчислені і для будь-якого портфеля цінних паперів, якщо відомі коефіцієнти кореляції між прибутковістю акцій, що його становлять. Цілком природно, що очікувана ефективність та варіація портфеля залежатимуть від його структури, тобто часток від інвестованого у цілому в цінні папери капіталу, вкладені у кожний з їх видів.

Формування портфеля передбачає розв'язання дилеми: досягти якомога більшої ефективності (прибутковості) вкладень і забезпечення вкладеним коштом якомога менший ступінь ризику. Оскільки отримання великих прибутків пов'язані з дією високих ризиків, основне завдання при формуванні портфеля цінних паперів полягає у розподілі коштів між цінними паперами різних видів у найбільш вигідних і безпечних пропорціях. Такий розподіл інвестицій за різними напрямками знижує ступінь ризику, забезпечує більшу стійкість отримання доходів (прибутків) за будь-яких коливань дивідендів і ринкових цін на цінні папери.

Зазначимо, що аналізу та методам формування оптимальної структури портфеля цінних паперів, найвигіднішого плану розподілу та перерозподілу інвестицій присвячено чимало досліджень під назвою “Теорія портфеля”. Вперше економіко-математичну модель формування оптимальної структури портфеля цінних паперів запропонував Г. Марковіц.

Управління портфелем цінних паперів передбачає планування, аналіз, регулювання та підтримку його структури з метою досягнення поставлених цілей при збереженні необхідного рівня ризику та мінімізації витрат, пов'язаних з ним.

Цілі, які інвестори можуть використати під час формування портфеля цінних паперів, можна розподілити на три великі групи:

- одержання прибутку;
- збереження капіталу;
- забезпечення приросту капіталу (на базі зростання курсової вартості цінних паперів).

З метою зниження рівня ризику портфеля цінних паперів у цілому необхідно приділяти увагу його ліквідності. Під ліквідністю портфеля цінних паперів розуміють: 1) здатність швидко перетворення всього портфеля цінних паперів або його частки у грошові кошти; 2) здатність власника портфеля своєчасно погасити зобов'язання перед кредиторами, повернення позичених у них грошей, за рахунок яких було сформовано портфель цінних паперів (або його частку). В іншому випадку на перший план висувається завдання щодо відповідності термінів залучення джерел, з одного боку, та сформованих за їх рахунок вкладень — з іншого.

Під ризиком портфеля цінних паперів розуміють ступінь можливості того, що настануть обставини, за яких інвестор може зазнати збитків, спричинених інвестиціями в портфель цінних паперів, а також операціями із залучення ресурсів до формування портфеля.

Основною метою найтипівішого управління портфелем цінних паперів є прибутковість, тобто перевищення доходів від інвестицій в цінні папери над витратами із залучення грошових ресурсів, необхідних для цих вкладень за умов забезпечення певного ступеня ліквідності та ризику портфеля.

Класична модель формування портфеля цінних паперів (запропонована В. Шарпом) базується на факті відображення біржовими ринковими індексами стану економіки країни в цілому. Якщо економічна ситуація в країні поліпшується, біржові індекси зростають, а пропорційно до них і ціни більшості акцій і навпаки. Тобто індекси є своєрідним показником стану економіки та інвестиційної активності зокрема.

Оскільки індекс обчислюється на базі акцій багатьох великих компаній різних галузей, то він може розглядатись як середня очікувана норма дохідності на ринку взагалі. Виходячи з цього очікувану норму прибутку (m_i) за акцією компанії X можна визначити за формулою

$$m_i = a + \beta_i m_M + e, \quad (1)$$

де a — коефіцієнт, що вимірює рентабельність акції X, якби рентабельність на ринку становила б нуль. Цей коефіцієнт змінюється у часі; β_i — коефіцієнт бета. Він вимірює чутливість дохідності акції X до коливань на ринку і визначає систематичний ризик; m_M — норма рентабельності ринку в цілому, яка є необхідною нормою рентабельності; e — випадкова величина впливу на очікувану норму прибутку за акцією X непередбачених факторів.

Ця формула визначає характеристичну ринкову лінію цінних паперів (див. рис. 1).

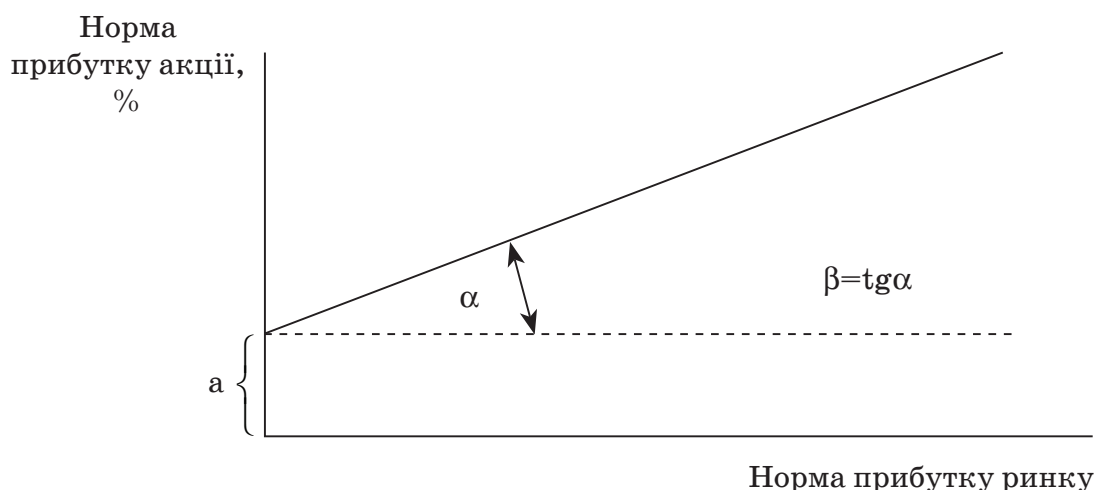


Рис. 1. Ринкова лінія акції X

Важливу роль у рівнянні ринкової лінії акції відіграє коефіцієнт β_i . Він показує, наскільки відсотків наближено зросте (знизиться) норма прибутку акції, коли норма прибутку в цілому на ринку зросте (знизиться) на 1 %. Тобто це означає, що коефіцієнт β_i певної акції показує, якою мірою норма прибутку за цією акцією реагує на зміни, що відбуваються на ринку в цілому. Отже, він може розглядатись як міра ризику певної акції. Коефіцієнт β_i може приймати такі значення:

- 1) $\beta_i = 0$. Це означає, що норма прибутку за цим цінним папером ніяк не реагує на зміни на ринку. До таких цінних паперів може належати, зокрема, короткострокова державна облігація, для якої норма прибутку майже позбавлена ризику;
- 2) $0 < \beta_i < 1$. У такому разі норма прибутку за певною акцією досить помірковано реагує на зміни, що відбуваються на ринку цінних паперів і мають досить низький рівень ризику. Такі акції вважаються захищеними;
- 3) $\beta_i = 1$. Норма прибутку таких акцій змінюється так само, як і норма прибутку на ринку цінних паперів в цілому, оскільки ринковий портфель цінних паперів становить $\beta_i = 1$;
- 4) $\beta_i > 1$. Це свідчить, що норма прибутку акції значною мірою залежить від змін, що відбуваються на ринку, а отже, характеризуються підвищеним ризиком.

Кожний портфель можна подати графічно у двовимірному просторі, де на осі абсцис відкладають значення коефіцієнта β портфелів, а на осі ординат — очікувані норми прибутку. На рис. 2 наведено лінію ринку капіталів з $\beta = 1$ та кілька портфелів, сформованих з різних видів цінних паперів.

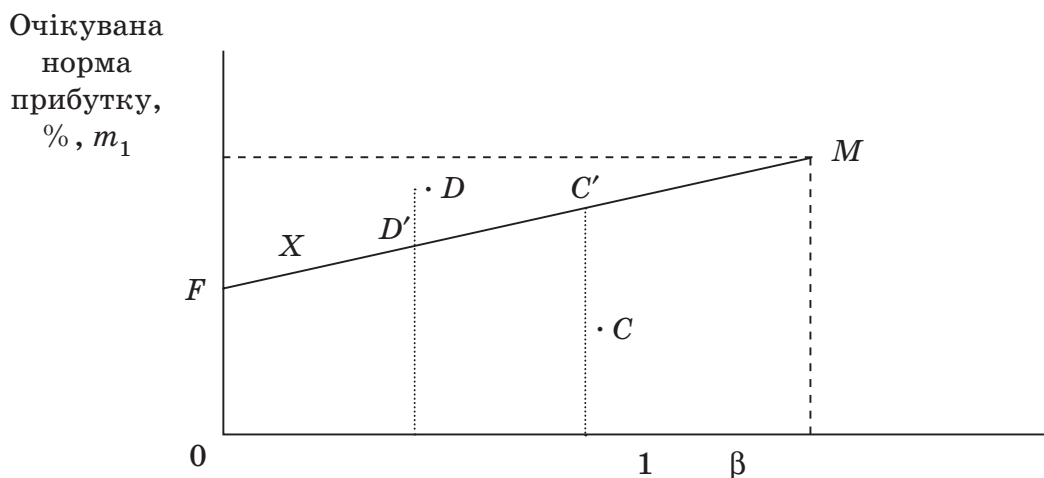


Рис. 2. Ринок капіталів (цінних паперів)

На цьому рисунку представлені три портфелі цінних паперів: F , X , C , D та M . Лінія FM відображає прибутковість і ризик у цілому на ринку і є базою для моделі рівноваги ринку капіталів (цінних паперів) (САРМ). Портфель F представлений цінними паперами, що не обтяжені ризиком. Норма прибутку цього портфеля становить m_1 , а коефіцієнт $\beta = 0$. Портфель M складається

лише з акцій, обтяжених ризиком. Його очікувана норма прибутку становить m_1 , а коефіцієнт $\beta = 1$. Портфель X знаходиться на відрізку прямої, що з'єднує портфелі F та M . Ці три портфелі розташовані на одній прямій, отже, при пересуванні вздовж цієї прямої від точки F до точки M , разом зі збільшенням очікуваної норми прибутку до величини m_1 збільшуватиметься і ступінь ризику (β буде зростати).

На рис. 2 зображені також два інших портфелі, позначені точками C і D , які не лежать на лінії, що з'єднує портфелі F та M . Портфель C розташований нижче лінії. Це означає, що йому відповідає нижча очікувана норма прибутку, ніж портфелю з таким же значенням коефіцієнта β , розташованому на прямій (C'). Такий портфель не цікавитиме інвесторів, через це дехто з тих, хто ним володіє, намагатиметься продати його. Це призведе до зниження його ціни, а у зв'язку із цим до зростання очікуваної норми прибутку, а отже, він перетвориться в портфель C' , розташований на прямій FM .

Портфель D розташований над лінією FM . Це означає, що йому відповідає вища очікувана норма прибутку, ніж портфелю, що обтяжений тим самим ризиком β , розташованому на прямій (D'). Портфель D є більш цікавим для інвестора і він намагатиметься його придбати. Це призведе до збільшення (зростання) попиту на цей портфель, підвищення його ціни, а у зв'язку з цим — до зменшення очікуваної норми прибутку. В результаті він перетвориться на портфель D' , тобто переміститься на зображену пряму.

Таким чином, портфелі C і D є короткостроковими, і після певного терміну ринок вертається до стану рівноваги (лінія FM). Ця лінія називається лінією ринку капіталів. Знаючи координати двох точок, через які вона проходить, її рівняння можна подати у вигляді формули

$$m = m_F + (m_M - m_F) \beta, \quad (2)$$

де m — очікувана норма прибутку цінного паперу; β — коефіцієнт бета цінного паперу; m_M — очікувана норма прибутку ринкового портфеля; m_F — норма прибутку, що відповідає цінному паперу, не обтяженому ризиком.

Ця лінія показує залежність очікуваної норми прибутку за звичайною акцією від коефіцієнта β цієї акції для ринку цінних

паперів, що знаходяться в рівновазі. Наведена лінійна залежність означає, що при зростанні β очікувана норма прибутку зростає пропорційно.

Лінію ринку цінних паперів можна подати в дещо зміненому вигляді:

$$m - m_F = (m_M - m_F) \beta. \quad (3)$$

У лівій частині рівняння відображено надбавку очікуваної величини норми прибутку акції до норми прибутку цінного паперу, не обтяженого ризиком. У правій частині наведено надбавку очікуваної норми прибутку ринкового портфеля над нормою прибутку цінного паперу, що позбавлений ризику.

Таким чином, лінія ринку відображає пропорційну залежність надбавки норми прибутку акції від надбавки ринкової норми прибутку (ринкового портфеля). Коефіцієнтом пропорційності є коефіцієнт бета. Це означає, що чим вище значення має коефіцієнт β , тим більшою є надбавка до очікуваної норми прибутку. За допомогою рівняння лінії ринку капіталів можна обчислити очікувану норму певної акції, коли відомий коефіцієнт бета цієї акції дозволить відповідно сформувати портфель.

Література

1. Балабанов И. Т. Риск — менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 190 с.
2. Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Л. Економічний ризик і методи його вимірювання: Підруч. — К.: ІЗМН, 1996. — 400 с.
3. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. — К.: Вік; Глобус, 1992. — 383 с.
4. Суторміна В. М. та ін. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посіб. — К.: Либідь, 1993 — 247 с.

ФОНДОВИЙ РИНОК ЯК МЕХАНІЗМ ІНТЕГРАЦІЇ В'ЄТНАМУ В СВІТОВУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

У дослідженні фінансових аналітиків Merrill Lynch (Spencer White, Alistair Scarff, Stephen Corry і Willie Chan), одного з великих консалтингових агентств і фінансових фондів світу, визначено, що В'єтнам є однією з країн із новою економікою, яка потребує серйозної уваги від іноземних інвесторів у наступному десятилітті. Вони дають практичну пораду для інвесторів — купити акції в'єтнамських компаній зараз для свого фонду, для себе і своїх дітей і зберігати ці акції протягом 10 років. У 2016 р. вони можуть згадати про ці акції і дивіденди за ними, які дозволять купити будь-яку річ, яка сподобається, або сплатити навчання своєї дитини.

Обґрунтуванням таких висновків слугують такі оцінки: В'єтнам має щорічне стабільне зростання ВВП на рівні 7–8 % протягом останніх п'яти років, постійне зростання обсягу прямих іноземних інвестицій, можливість вступу до СОТ, перспективи розвитку туристичної галузі і наявність програми розширеного розвитку базової інфраструктури. Крім того, підкреслюється успішність програми акціонування державних підприємств, яка реалізується, та її позитивні результати для ринків капіталів наступних п'яти років. Можливість отримання прямого зиску існує як на первинному, так і вторинному фондових ринках.

Збільшення кількості функціонуючих фондів у країні створює більш диверсифіковане “поле для діяльності” щодо збільшення довгострокових перспектив розвитку фондового ринку. Але головною перешкодою для потенційних інвесторів фондового

ринку В'єтнаму є нерозвинений фондовий ринок. Тому є можливість поглинання капіталу ринком. Так, загальна вартість всіх акцій, які котируються на ринку В'єтнаму, становить 1,1 млрд дол. США, в той час коли обсяг торгів — лише кілька мільйонів доларів США. Але відношення ціни до доходу (РЕ) акцій, які котируються, становлять більше ніж 9,7 разів, зростання прибутку 20 %, рентабельність капіталу (RoE) — 30 %, а дивіденди — 3,6 %, і ці наведені цифри є досить привабливими. Табл. 1, розрахована Merrill Lynch, показує деякі показники в 2006 р., які свідчать про перспективні доходи в'єтнамського фондового ринку порівняно з деякими іншими ринками регіону.

Таблиця 1

Оцінки фондового ринку в 2006 р.

Ринок	Зростання EPS ¹ (%)	РЕ (разів)	РВ (разів)	RoE (%)	DY (%)
В'єтнам	20,2	9,7	2,6	29,8	3,6
Індонезія	13,9	12,7	2,6	20,4	3,4
Малайзія	10,8	13,0	1,8	14,9	4,2
Філіппіни	15,0	10,8	1,4	12,9	1,8
Сінгапур	9,6	14,5	1,8	12,8	3,4
Таїланд	3,8	9,6	2,9	19,9	4,4
Японія	9,7	18,7	2,2	11,8	1,2
Китай	6,8	11,6	1,9	16,8	2,8
Гонконг	0,9	13,7	1,7	12,6	3,9
Південна Корея	9,4	10,2	1,5	16,0	1,6
Тайвань	11,0	12,0	2,1	17,1	4,2
Австралія	10,8	14,5	2,6	18,0	3,8
Індія	18,5	14,7	3,3	24,2	1,8
Пакистан	10,4	11,3	3,0	27,1	5,1

Одночасно у звіті наведено прогнози щодо подальшого розвитку цих показників для десяти першокласних акцій В'єтнаму в 2006 р. (див. табл. 2).

Таблиця 2

Ринкова вартість десяти першокласних акцій В'єтнаму

Акція	Ринкова вартість (млн USD)	На 2006 р.					Державна частка DTNN	
		DY (%)	Зростання EPS (%)	PE (разів)	PB (разів)	RoE (%)	Разом акцій (млн)	Частка (%)
VNM	514,4	3,0	16,8	10,5	2,9	30,6	159,0	14,9
GMD	90,4	3,5	26,8	9,4	2,3	27,0	21,0	19,4
KDC	83,2	3,0	29,5	10,3	3,3	35,5	25,0	24,1
REE	63,0	4,1	21,6	10,7	2,4	24,5	28,2	38,2
SAM	61,7	3,4	8,7	7,0	2,4	34,1	23,4	34,0
NKD	23,7	3,3	22,4	7,8	3,0	43,3	7,0	17,1
SSC	16,5	4,5	19,5	6,9	2,0	31,7	6,0	19,1
TMS	11,9	3,5	7,6	9,8	2,4	26,0	4,3	40,3
BT6	11,8	4,8	55,2	5,8	1,4	26,6	5,9	44,6
DHA	10,7	4,7	22,3	7,6	1,8	25,5	3,8	20,4

Джерело: IBES, Thomson Financial DataStream.

У цьому звіті детально проаналізовано законодавчі нормативи В'єтнаму, які стосуються основних п'яти проблем:

- 1) розвиток приватного підприємництва;
- 2) залучення прямих іноземних інвестицій;
- 3) акціонування державних підприємств;
- 4) вступ до СОТ;
- 5) розвиток інфраструктури.

Комплексний підхід до вирішення цих проблем спричинить зростання економіки В'єтнаму, створить нові джерела фінансування, дозволить фондовому ринку розвиватися як в ширину, так і в глибину.

12 квітня 2006 р. інформаційна мережа CNNMoney виявила стрімке зростання фондового ринку В'єтнаму з початку 2006 р. до сьогодні. Так, з кінця 2005 р. індекс VN-Index фондового ринку В'єтнаму зріс на 60 %. Цей зріст займає друге місце у світі після зростання фондового ринку Зімбабве. З об'ємом ринку в 144 млн дол. і 22 компаніями, які котирували свої акції два роки тому,

сьогодні фондовий ринок В'єтнаму зріс у 10 разів. Об'єм ринку на сьогодні 1,5 млрд дол. США і до VN-Index включено вже акції 35 великих акціонерних компаній, які котируються на ринку, а також 1-й вид сертифікату інвестиційного фонду. Таке зростання є достатньо високим для нового фондового ринку, який формально почав своє функціонування тільки з червня 2000 р., і інвестори очікують, що за 2006 р. ринок збільшиться вдвоє.

Фахівці фондового ринку В'єтнаму вважають, що оцінку в'єтнамських компаній, які котирують свої акції, занижено порівняно з міжнародними стандартами. Наприклад, відношення Р/Е (ціна/доход) в'єтнамських компаній дорівнює 11,9, в той час, коли цей показник для китайських компаній становить 18.

Другою причиною буму на фондовому ринку В'єтнаму є високе прирощення ВВП — 8,4 % у 2005 р., дозвіл збільшення частки іноземного інвестора в акціонерних товариствах до 49 % і стимулювання процесу акціонування у В'єтнамі. За два останніх місяці потреба в акціях і сертифікату VF1 різко зросла і відчувається велика нестача пропозицій. За даними фінансових посередників на фондовому ринку, протягом останніх двох з половиною місяців спостерігається великий приплив приватних інвесторів, що привело до збільшення в чотири рази відкриття нових рахунків, а також в 3,5 раза збільшилися залишки на рахунках. На 10 квітня 2006 р. було зареєстровано нових п'ять фондів із загальною капіталізацією до 423,5 млн дол. (приблизно — 7770 млрд донгов). За прогнозами, до кінця 2007 р. буде створено ще 8 фондів із загальною капіталізацією 1,0 млрд дол. США, що складатиме приблизно 16000 млрд донгів.

VnExpress News 14/04/2006 передає, що, за оцінками фахівців, В'єтнам приваблює сотні інвестиційних фондів, і ця тенденція тільки зростатиме найближчими часами.

За словами Dominic Scriven, директора неурядової небанківської фінансової організації Dragon Capital (Великобританія), В'єтнам зараз схожий на магніт, який притягує іноземних інвесторів. Якщо п'ять років тому у В'єтнамі працювало тільки 2–3 іноземних інвестиційних фондів із загальною капіталізацією приблизно 150 млн дол., то на сьогодні кількість таких фондів досягла 10 і 700 млн дол. вже вкладено в бізнес, не кажучи про нові фонди, які виникли не так давно. Причиною такого буму є прибутковість (до 9 %) функціонуючих фондів за останніх два роки.

Державна комісія з цінних паперів В'єтнаму не обмежує видачу дозволів на їх функціонування, але робить тут певні застереження щодо роботи самих фондів. Є приклад, коли фонд уже протягом трьох років не може розподілити акумульований капітал.

У найближчий час найбільша пропозиція акцій надійде з боку трьох банків і облігацій з боку Зовнішньоторговельного банку В'єтнаму (Vietcombank). Окрім того, на ринок надійдуть акції кредитно-торговельного банку Сайгона (Sacombank), який став першим акціонерно-комерційним банком В'єтнаму. У червні 2006 р. банк з інвестування і розвитку В'єтнаму (BIDV) надасть уряду план про акціонування (акцій Н) і виходу на фондовий ринок В'єтнаму і Сінгапура. У 2006 р. цей банк також зробить першу емісію облігацій для реалізації акціонування в 2007 р.

Другою значною пропозицією на фондовому ринку стане енергетична галузь. Третім джерелом у 2006 р. — пропозиція акцій страхової компанії Bao Minh, а також наступні і нові емісії вже існуючих акціонерних компаній.

Найближчим часом фондовий ринок В'єтнаму залишиться дуже активним, за прогнозом індекс VN-Index перевершить відмітку 600 пунктів (зараз — приблизно 500 пунктів).

Зростанню обсягів ринку сприяє і надання комерційними банками кредитів на торгівлю цінними паперами завдяки таких банківських заставних програм, як “Кредити на неекотировані акції”, “Кредити на некуплені акції, які котируються” і “Кредити на утримання акцій в день Т” за умовами, що кредити видаються тільки на 50 % від вартості акцій і ціна на момент купівлі не перевищує базової ціни в три рази.

Для запобігання банківським ризикам на фондовому ринку Комісія з цінних паперів В'єтнаму разом з Нацбанком В'єтнаму розробляє програму управління ризиками комерційних банків на фондовому ринку.

Резюме

За підйомами і падіннями фондовий ринок В'єтнаму схожий на динамічний графік, який показує зростання економіки В'єтнаму. Очевидно, що для його регулювання необхідно прийняти ефективні законодавчі акти, які вдосконалять як

фондовий ринок, так і фінансову систему країни. Окрім того, необхідно постійно стимулювати пропозицію фінансових продуктів для фондового ринку, що дасть змогу національній економіці акумулювати кошти для здорового і безпечного розвитку економіки В'єтнаму.

The article is focused on the problems of the Ukrainian development in conditions of the entry into the World Trade Organization. The ways of reformation of the Ukrainian economy under market conditions are proposed. The problems of state regulation of the economy are traversed.

For scientists, educators, managers of various levels of management and everyone interested in management problems and the development and managerial opinion in Ukraine.

Наукове видання

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Матеріали Всеукраїнських науково-практичних конференцій:

“Проблеми інтеграції економіки України в ЄС і вступ до СОТ”

м. Київ, МАУП, 20 травня 2006 р.,

“Концептуальні засади формування стратегії

соціально-економічного розвитку України”

м. Київ, МАУП, 24 жовтня 2006 р.

Scientific edition

THE MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE ECONOMY IN UKRAINE

The Materials of the Ukrainian scientific-practical conferences:

*“The problems of integration of the Ukrainian economy
into EU and entry into World Trade Organization”*

Kyiv, IAPM, May 20, 2006

*“The conceptual foundations of formation of the strategy
of social-economic development of Ukraine”*

Kyiv, IAPM, October 24, 2006

Редактор *Т. М. Тележенко*

Коректор *Т. К. Валицька*

Комп'ютерне верстання *С. В. Бичков*

Оформлення обкладинки *М. М. Соколовська*

Підп. до друку 25.04.07. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 21,25. Обл.-вид. арк. 18,25. Тираж 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000*

ЗРАЗКИ ОФОРМЛЕННЯ БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ

1. *Васильев М. А.* Уравнения движения калибровочных полей высших спинов как свободная дифференциальная алгебра // Ядер. физика. — 1988. — Т. 48, вып. 5 (11). — С. 286–301.

2. *Камзин А. С., Русаков В. Л.* Пропорциональный счетчик для мессбауэровских исследований поверхностных слоев при температурах от 100 до 700 К // Приборы и техника эксперимента. — 1988. — № 5. — С. 56–58.

3. *Пугачев В. С., Синицин И. Н., Шин В. И. и др.* Проблемы анализа и условно оптимальной фильтрации в реальном масштабе времени процессов в нелинейных стохастических системах // Автоматика и телемеханика. — 1987. — № 12. — С. 3–24.

4. *Взаимодействие ядер азота и углерода / К. П. Артемьев, А. Л. Ветошкин, М. С. Головков и др. // Ядер. физика. — 1988. — Т. 48, вып. 5(11). — С. 1208–1246.*

5. *Вильдермут К., Тан Я.* Единая теория ядра / Пер. с англ. Ю. Ф. Смирнова. — М.: Наука, 1980. — 602 с.

6. *Тедеоко К.* Урановые месторождения Италии // Геология, геохимия, минералогия и методы оценки месторождений урана / Пер. с англ.; Под ред. Б. И. Вивона. — М., 1988. — С. 304–318.

7. *Грушин В. Ф.* Фоторождение пионов на протоне при малых энергиях: полный опыт и мультипольный анализ // Фоторождение пионов на нуклонах и ядрах. — М., 1988. — (Труды ФИАН; Т. 186).

8. *Программа* экспериментальных исследований на мезонной фабрике ИЯИ АН СССР: Тр. V Всесоюз. сем., 23–27 апр. 1983 г., Звенигород. — М., 1984. — 372 с.

9. *Крупчицкий П. А.* Нарушение пространственной четности в ядерных реакциях с поляризованными нейтронами // Нейтронная физика: Материалы I Междунар. конф. (Киев, 14–18 сент. 1987 г.). — М., 1988. — Т. 1. — С. 81–94.

10. *Соботович Э. В., Ольховик Ю. А., Соколюк Г. А., Коромыло Т. И.* Сравнительная характеристика миграционной способ-

ности радионуклидов в донных отложениях водоемов // Докл. АН СССР. Сер. А. — 1990. — № 8. — С. 25–34.

11. *Оганезов Г. А.* Дифрактометрический комплекс с источником холодных нейтронов: Автореф. дис. ... канд. физ.-мат. наук / ОИЯИ. — Дубна, 1988. — 18 с.

12. *Ломидзе В. Л., Франк Э.* О накоплении трансактинидов в реакторе ИБР-2. — Дубна, 1988. — 10 с. — (Препр. / ОИЯИ; 18-88-759).

13. *Ковалев Н. И.* Экологические катастрофы. — К., 1998. — 20 с. — (Препр. / НАН Украины. Ин-т ядерных исслед.; КИЯИ-98-5).

14. *Кир'янчук В. М., Рудчик А. Т., Будзановскі А. та ін.* Механізми реакції ${}^9\text{Be}({}^{11}\text{B}, {}^{12}\text{B}){}^8\text{Be}$ / Зб. наук. праць Ін-ту ядерних досл. — 2004. — № 1(12). — С. 16–22.

15. *Salcamoto H., Kishimoto T.* Microscopic Analysis of Nuclear Collective Motions in Terms of the Boson Expansion Theory (I). Fommiation // Nuclear Physics. — 1988. — Vol. A486, № 1. — P. 1–42.

16. *Hodges D. A., Jackson H. G.* Analysis and Design of Digital Integrated Circuits. — N.-Y., 1985. — 454 p.