

ISSN 2078-1628

*Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Східноєвропейський університет
економіки і менеджменту*

***Вісник
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту***

Науковий журнал

***СЕРІЯ:
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ***

Виходить 2 рази на рік

Заснований у серпні 2007 року

№ 3 (13), 2012

Черкаси 2012

ВІСНИК
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту

Серія: економіка і менеджмент

3 (13), 2012

Науковий журнал

*Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук
(булетень ВАК України № 12, 2010 р.)*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Почесний редактор Аблязов Р. А., д. т. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Інженерної академії України, президент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.

Головний редактор д. е. н. Казарінова Н. Л.

Заступники головного редактора: д. е. н. Козловський В. В.; к. е. н. Дмитрук Б. П.

Редакційна колегія: д. е. н. Войтоловський М. В.; докт. наук з держ. упр. Гаман П. І.; д. е. н. Савченко С. О.; д. е. н. Кисель Р.; д. е. н. Медведєв В. Ф.; д. е. н. Садеков А. А.; д. т. н. Ус М. Ф.; д. е. н. Чаплигін В. Г.; к. ф. н. Бушкова В. В.

Відповідальний секретар Дешевенко Л. П.

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

© Вісник Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту, 2012
Серія: економіка і менеджмент

**ЗМІСТ**

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту: 20 років діяльності на кордоні тисячоліть	5
<i>Білик С. О.</i> Східноєвропейський університет економіки і менеджменту – 20 років разом.....	14
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	
<i>Задорожний І. С., Задорожний С. В., Козловська С. Г.</i> Уроки реформ 19-го і 20-го століть в аграрному секторі господарювання.....	20
<i>Присяжнюк Ю. П., Шевченко Н. В.</i> Економіко-політичні погляди П. Столипіна та їхнє відображення у сучасній науковій думці	27
<i>Дашевська О. В., Бабалов Т. Р.</i> Нефтяные кризисы в мировой экономике.....	38
ГАЛУЗЕВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	
<i>Дмитрук Б. П., Гирник Л. В.</i> Проблеми та напрямки удосконалення управління газотранспортною системою України	46
<i>Десятніков І. В., Десятніков О. В.</i> Стан та перспективи розвитку туризму в Україні	55
<i>Щоголева І. В.</i> Управління якістю дестинації як фактор забезпечення сталого розвитку туризму в Україні	63
<i>Алексеева Н. І.</i> Класифікація базових стратегій зростання підприємства	69
<i>Сушко Н. В.</i> Проблеми та перспективи розвитку консалтингу в готельно-ресторанному бізнесі	78
<i>Єфімчук В. М., Непомняца Т. С.</i> Напрямки та тенденції нарощування обсягів виробництва і споживання молока	84
<i>Гордуз М. О., Прокопенко В. В.</i> Реалії та захист персональної інформації в Україні	92
<i>Шульга В. І.</i> Проблеми та перспективи пенсійного забезпечення в Україні	98
<i>Макарчук О. Г.</i> Теоретичні та практичні аспекти застосування методу системи збалансованих показників	105
<i>Валінкевич Н. В.</i> Визначальні характеристики організаційної модернізації функціонування та розвитку підприємств харчової промисловості.....	112
ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
<i>Левченко В. П.</i> Математична формалізація оптимальної стратегічної поведінки страховика з точки зору державного нагляду (на основі аналізу Карно).....	122
<i>Тарасенко С. І.</i> Дивідендна політика та вартість компанії.....	129
<i>Казарінов Д. В.</i> Міжнародний досвід регіональної валютної інтеграції	138
<i>Коробка Р. В.</i> Критерії та умови оптимальності розвитку інфраструктури фондового ринку України.....	151
НАШІ АВТОРИ	160
SUMMARY	162
НАШІ ЮВІЛЯРИ	167



CONTENTS

East European University of economics and management: 20 years activity at the edge of millennium	5
<i>Bilyk S.</i> East European University – 20 years together!	14

ECONOMICS

<i>Zadorozhnyi I., Zadorozhnyi V., Kozlovska S.</i> The lessons of the 19 th and 20 th centuries' reforms in the agrarian sector of the economy	20
<i>Prysiachnyiuk Y., Shevchenko N.</i> Economic and political views of P.Stolypin and their reflection in the modern science.....	27
<i>Dashevskaya O., Babalov T.</i> Oil crises in the world economics	38

MANAGEMENT

<i>Dmytruk B., Hyrnyk L.</i> Problems and directions for improvement of Ukrainian gas transportation system management	46
<i>Desiatnikov I., Desiatnikov O.</i> Condition and perspectives of the tourism development in Ukraine	55
<i>Shchoholieva I.</i> Destination quality control as factor of assuring sustainable tourism development in Ukraine	63
<i>Alekseyeva N.</i> Classification of basic strategies of enterprise development.....	69
<i>Sushko N.</i> Problems and prospects for development of consulting management in hotel and restaurant business.....	78
<i>Yefimchuk V., Nepomnjashcha T.</i> Trends and tendencies of production and consumption increase of milk	84
<i>Horduz M., Prokopenko V.</i> Realities and protection of personal information in Ukraine.....	92
<i>Shulha V.</i> Problems and prospects of pension maintenance in Ukraine	98
<i>Makarchuk O.</i> Theoretical and practical aspects of balanced scorecard method application.....	105
<i>Valinkevych N.</i> Main characteristics of the organizational modernization of functioning and development of food industry enterprises	112

FINANCE

<i>Levchenko V.</i> Mathematical formalization of insurers' optimal strategic behavior from standpoint of government supervision (on the basis of carnot analysis)	122
<i>Tarasenko S.</i> Dividend policy and company value	129
<i>Kazarinov D.</i> International experience of regional monetary integration	138
<i>Korobka R.</i> Criteria and optimality conditions for development of Ukrainian stock market infrastructure	151

OUR AUTHORS	160
--------------------------	-----

SUMMARIES	162
------------------------	-----

OUR AUTHORS	167
--------------------------	-----



СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ: 20 РОКІВ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОРДОНІ ТИСЯЧОЛІТЬ

У статті розглянуто головні досягнення Східноєвропейського університету економіки і менеджменту за 20 років існування. Визначено етапи створення та розбудови закладу. Охарактеризовано здобутки університету за напрямками його діяльності з подальшою перспективою розвитку.

Ключові слова: *Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, СУЕМ, ВНЗ, студенти, навчальний процес, науково-дослідна робота, інформаційне та методичне забезпечення, профорієнтаційна робота, міжнародна діяльність, виховний процес.*

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту (СУЕМ) – це сучасний вищий навчальний заклад із 20-річною історією існування та розвитку на кордоні тисячоліть.

Університет розпочав свою діяльність у жовтні 1992 року як Черкаський інститут управління бізнесом. У 1993 р. його було реформовано у Черкаський інститут управління, а у 1995 р. – у Черкаську академію менеджменту. З 2001 року академія реорганізована у Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.

Усі етапи становлення та зростання університету відбувались завдяки самовідданій праці його засновників, керівників та працівників – людей, які пов'язали з університетом все своє життя. У першу чергу це – його основний фундатор, президент університету, доктор технічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, лауреат Державної премії СРСР, академік Інженерної академії України, академік Міжнародної інженерної академії, член Клубу ректорів Європи (CRE) Рауф Ахметович Аблязов. Саме завдяки його досвіду та зусиллям було сформовано концепцію ВНЗ нового типу – недержавної форми власності. Окрім президента університету, засновниками також виступили д. т. н., проф. Є. О. Васільцов, д. ф.-м. н., проф. Ю. П. Кунченко, д. т. н., проф. В. Я. Белоусов, д. т. н., проф. Ю. О. Кочкар'юв. Маючи чималий досвід практичної роботи у сфері вищої освіти, вони стали фундаторами створення приватного ВНЗ у м. Черкаси.

Слід зазначити, що здобутки університету за 20 років існування – це заслуга не лише керівництва закладу, а й всього професорсько-викладацького складу, оскільки лише спільними зусиллями можна досягти високих результатів у підготовці конкурентоспроможних фахівців. Професорсько-викладацький склад університету відповідає сучасним вимогам до професорсько-викладацького складу вищих



навчальних закладів, характеризується високим професійним, науковим та методичним рівнем, має відповідну базову освіту і стаж практичної, наукової та педагогічної роботи, здійснює наукові дослідження та інноваційні розробки, займається підготовкою та видавництвом науково-методичної літератури, бере активну участь у вихованні студентської молоді.

Досягнення Східноєвропейського університету за 20 років існування помітні неозброєним оком. Насамперед це стосується матеріально-технічної бази закладу. Якщо у 1992 році навчальний процес був організований на орендованих площах, то сьогодні Східноєвропейський університет – це потужний навчальний комплекс, на балансі якого 15 тис. м² власних приміщень (чотири корпуси та гуртожиток). Нині до структури університету входять Інститут економіки, Інститут менеджменту, Інститут державного управління та права, Інститут міжнародної та післядипломної освіти, Коледж економіки і управління, Інститут інформаційних та інноваційних технологій в освіті. Окрім цього, в університеті створена потужна інфраструктура для підготовки фахівців та розвитку студентської самодіяльності:

- навчально-науково-виробничі центри для проходження практики студентів;
- власна редакційно-видавнича база;
- наукова бібліотека з читальним залом, абонементом, залом періодичної літератури, методичним кабінетом;
- новий центр інформаційних технологій, в арсеналі якого комп'ютерна аудиторія, мультимедійна техніка та 360 сучасних комп'ютерів;
- медичний центр для обслуговування студентів і викладачів з денним стаціонаром;
- центр студентського дозвілля та мистецтв із актову залом на 400 осіб, роздягальнями, гримувальною, фойє та власною звуковою апаратурою;
- творчі майстерні для підготовки фахівців з ландшафтного дизайну;
- зала відеоконференцз'язку для проведення конференцій, наукових семінарів, засідань Вченої ради тощо;
- лабораторія синхронного перекладу;
- музей космонавтики, що служить базою патріотичного виховання студентів;
- гуманітарний центр «Ілюзіон» для проведення занять культурологічного циклу;
- тренажерна зала з сучасним спортивним інвентарем;
- кафе-ресторан для студентів і викладачів та ін.

В університеті розвинена мережа дистанційної освіти. Електронні технології дистанційного навчання є основою неперервної освіти в



СУЕМ, які базуються на застосуванні інформаційних, комп'ютерних, телекомунікаційних та інших засобів менеджменту освіти, завдяки чому забезпечується спілкування викладача зі студентами усіх форм навчання всіх освітньо-кваліфікаційних рівнів.

З 2000 року в університеті діє система комплексного планування та звітності, яка охоплює основні напрями діяльності закладу (організація навчального процесу, методичне та інформаційне забезпечення навчального процесу, науково-дослідна робота та міжнародна діяльність, ліцензування та акредитація, профорієнтаційна робота, культурно-масова, спортивна та виховна діяльність). Впровадження даної системи дає змогу ефективно планувати та контролювати роботу в університеті, планомірно розподіляти ресурси і використовувати їх за цільовим призначенням, простежувати рівень відповідальності виконавців, ідентифікувати відхилення та своєчасно застосовувати коригувальні дії.

Навчальний процес в університеті представлений як система організаційних і дидактичних заходів, спрямованих на реалізацію змісту освіти на певному освітньому або кваліфікаційному рівні відповідно до державних стандартів освіти.

Організація навчального процесу в університеті відбувається з використанням інформаційних і мультимедійних технологій навчання та орієнтується на формування високоосвіченої, інтелігентної особистості, здатної до постійного розвитку та набуття нових наукових знань, професійної мобільності та швидкої адаптації до змін ринкового середовища.

Запровадження принципів реалізації положень Болонської декларації дає змогу забезпечити підготовку інтелектуальної еліти України – фахівців-економістів, менеджерів, юристів та перекладачів на рівні міжнародних вимог. З метою підвищення якості фахівців у Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту діє Положення про систему оцінювання знань студентів за кредитно-модульною системою організації навчального процесу. З метою входження національної системи освіти і науки в європейський простір впроваджуються ідеї Європейської кредитно-трансфертної та акумулюючої систем (ECTS) до системи вищої освіти в університеті.

Навчання в університеті проводиться за денною та заочною (дистанційною) формами навчання. Студенти денної форми навчання можуть отримати і другу вищу освіту.

В університеті широко використовується система інтерактивних методів навчання: ділові та рольові ігри (вікторини, брейн-ринги та ін.), анкетування, методи «мозкового штурму», проблемне навчання тощо. Такий підхід дозволяє залучити максимальну кількість студентів до навчального процесу та забезпечити рівноправне спілкування між студентом і викладачем. Інтерактивне навчання в поєднанні з



традиційними методами (лекціями, семінарами та практичними заняттями) підвищує якісні показники навчального процесу, створює студентам умови для творчого підходу до розв'язання практичних завдань та пошуку найоптимальніших виходів із проблемних ситуацій, сприяє максимальному наближенню їх до реального життя.

В університеті працює факультативний курс вивчення ділової іноземної мови, який зорієнтований на сучасні вимоги суспільства і професійні потреби студентів, а також на формування у них комунікативної, лінгвістичної та соціокультурної компетенції.

Невід'ємною складовою підготовки конкурентоспроможних фахівців є практична підготовка, передбачена навчальним планом. Практика дозволяє закріпити набуті теоретичні знання, отримати і розвинути навички організаційної роботи в трудовому колективі, а також ідентифікувати себе як майбутнього фахівця. Університет надає можливість студентам проходити практику у створених на власній базі навчально-науково-виробничих центрах, в яких моделюються процеси, наближені до реальних, в різних галузях господарства (страхування, банківська діяльність, обслуговування в готелях, ресторанному бізнесі, юриспруденція, робота на валютних ринках). Студенти університету проходять практику як у межах України, так і за кордоном.

Науково-дослідна робота у Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту спрямована на формування креативних складових компетенції студентів, розвиток науково-методичного потенціалу викладачів, інтеграцію навчальної, наукової і виробничої діяльності. В університеті діють більше десяти наукових шкіл, що працюють у межах Комплексного наукового напрямку СУЕМ «Теорія та методологія інституціонального менеджменту в соціально-економічних системах в параметрах національної економічної моделі та в умовах глобалізації», керівником якого є д. т. н., професор Р. А. Аблязов. Невід'ємний напрям діяльності наукових шкіл – студентська наука. Теми студентських досліджень формуються як складові наукової діяльності професорсько-викладацького складу кафедр, на випускних курсах вони є основою магістерських дипломних робіт. У межах комплексного наукового напрямку виконано близько 200 науково-дослідних робіт, захищено понад 40 дисертацій.

Наукові конференції, семінари, засідання круглих столів та інші форми спілкування вчених, спеціалістів, студентів покликані розвивати науковий потенціал викладачів та формувати дослідницькі уміння студентів. На таких конференціях обговорюються результати наукової діяльності кафедр в рамках комплексного наукового напрямку університету.

Традиційним є День науки університету, в межах якого на науково-практичній конференції розглядаються наукові дослідження



студентів та проходить робота міжнародних наукових конференцій, участь у яких беруть вчені України, Польщі, Франції, Росії, США.

За ініціативи президента Східноєвропейського університету економіки і менеджменту Р. А. Аблязова в університеті наказом № 94 від 1 листопада 2007 р. була створена громадська рада «Докторантський клуб». Змінювався склад ради докторантів, але незмінною залишилася мета ради – координація роботи з підготовки докторів і кандидатів наук. За два десятиліття роботи університету підготовлено 12 докторів і 27 кандидатів наук.

Дорадчим колегіальним органом управління Східноєвропейського університету є Вчена рада, яка здійснює контроль за всіма напрямками діяльності закладу, аналізує та надає оцінку науковій діяльності структурних підрозділів, заслуховує і розглядає наукові доповіді провідних вчених університету.

Подальший напрямок науково-дослідної роботи СУЕМ спрямований на вивчення трансформації менеджменту в умовах глобалізації, правового забезпечення інституціональної економіки, фінансових та кредитно-грошових відносин, управління знаннями в освітніх та соціально-економічних системах, проблем ландшафтно-паркової культури та менеджменту в туризмі.

Особливостями *методичного та інформаційного забезпечення навчального процесу* в Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту є застосування дистанційного навчання, відеоконференцій, електронного тестування; запровадження кредитно-трансферних та модульно-рейтингових технологій; розширення самостійної та індивідуальної роботи студентів; підвищення інтенсивності вивчення дисциплін та застосування системи модульних контролів знань; створення якісної бази інформаційно-методичних ресурсів.

Для забезпечення навчально-виховного процесу в університеті створена і постійно актуалізується навчально-методична база, яка складається з навчально-методичних комплексів спеціальностей, навчально-методичних комплексів дисциплін, фонду методичних посібників і конспектів лекцій, фонду електронних навчально-методичних матеріалів.

Завдяки потужному видавничому комплексу професорсько-викладацький склад має можливість видавати власні навчально-методичні розробки, основними видами яких є підручники, навчальні і методичні посібники, методичні рекомендації і вказівки, конспекти (тексти) лекцій, робочі зошити, практикуми з курсів. Упродовж 2007–2012 рр. в університеті видано 883 навчально-методичні розробки загальним накладом майже 50 тис. примірників.

Місія зі здійснення ефективного інформаційного забезпечення процесів освіти і науки в університеті покладена на наукову бібліотеку.



З 2006 року бібліотека використовує автоматизовану бібліотечно-інформаційну систему «ІРБІС». В університеті створена електронна бібліотека методичних видань викладачів університету.

Головні цілі методичної роботи в СУЕМ на найближчу перспективу можна окреслити наступним чином: розробка загального методологічного підходу до організації освітнього процесу в університеті; організація якісного методичного забезпечення і супроводження освітніх програм, які реалізуються у межах СУЕМ; підвищення професійного рівня і методичної культури викладачів; створення системи методичних послуг на основі потреб педагога і студента; упровадження інноваційних технологій та інноваційних форм управління освітнім процесом.

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту постійно взаємодіє з навчальними установами, забезпечуючи формування контингенту студентів на спеціальності та напрями підготовки університету, якісний відбір абітурієнтів, вивчення і прогнозування перспектив студентського контингенту ВНЗ.

Вагоме місце в діяльності університету відведено системі *культурно-масової, спортивної та виховної роботи*, яка включає в себе чітку структуру, планування, різноманітність заходів, кадрове та матеріальне забезпечення; забезпечується взаємодія інститутів, кафедр та органів студентського самоврядування. Виховання студентів будується на основі органічного поєднання навчального та виховного процесів і націлене на підготовку високоосвічених, широко ерудованих, культурних, творчо мислячих фахівців. Виховний процес в університеті здійснюється за напрямами: патріотичне, громадянське, правове, корпоративне, художньо-естетичне виховання, благодійництво, пропаганда здорового способу життя, залучення студентів до науково-дослідної діяльності діяльність, волонтерство, клубно-гурткова робота та ін.

Студентська рада Східноєвропейського університету – це вищий орган студентського самоврядування університету, що займає активну позицію у навчальній, науковій, соціальній, культурній, спортивній та виховній сферах студентського життя університету. Голова студентської ради є членом Вченої ради університету та студентської ради м. Черкаси. Студентська рада підтримує зв'язки зі студентськими радами інших ВНЗ, громадськими організаціями. Голова студентської ради є мером ВГМО «Студентська республіка» в м. Черкаси.

Східноєвропейський університет має своє традиційне свято – День подяки батькам, який проводиться щороку восени. Це родинне свято, на якому студенти за участю керівництва та професорсько-викладацького складу університету висловлюють безмежну любов та вдячність своїм батькам.



Значна увага в університеті відводиться залученню студентів до здорового способу життя та участі у спортивних змаганнях. За роки існування університет є постійним учасником черкаських обласних універсіад та спартакіад серед вищих навчальних закладів. Футбольна команда СУЕМ багато років є призером обласних змагань з футболу, міні-футболу; студенти університету є призерами Черкаської області з легкої атлетики, волейболу, настільного тенісу, шашок, шахів. За участі професорсько-викладацького складу підготовлені майстри спорту з шашок, кандидати в майстри спорту з легкої атлетики, морського багатоборства.

Східноєвропейський університет постійно долучається до розробки і впровадження загальнодержавних та обласних програм, проєктів, а також спільних ініціатив органів державної влади та місцевого самоврядування, бере участь у роботі дорадчих органів міської ради м. Черкаси, виконавчої влади, органів місцевого самоврядування Черкаської області.

Університет є партнером Національної академії державного управління при Президентові України (НАДУ). Спільно з НАДУ в університеті створено навчально-науково-виробничий комплекс «Академія дистанційної освіти».

СУЕМ є партнером комунальної установи Черкаської обласної ради «Центр соціологічних досліджень», яка займається вивченням громадської думки шляхом проведення соціологічних досліджень, експертних опитувань з питань соціального, економічного, гуманітарного, екологічного та інших напрямків.

Університет має давні зв'язки з Українською асоціацією з розвитку менеджменту та бізнес-освіти (УАРМБО) щодо впровадження в Україні сучасних ефективних навчальних і управлінських технологій у сфері менеджменту та бізнес-освіти.

СУЕМ плідно співпрацює з приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «Провідна», з Всеукраїнською благодійною організацією «Фонд Віктора Пінчука – соціальна ініціатива», з офіційним представництвом компанії Teletrade D. J. в Черкаській області.

Щоденна праця колективу Східноєвропейського університету економіки і менеджменту гідно оцінена іноземними партнерами. *Міжнародна діяльність* університету спрямована на підвищення якості навчального процесу шляхом участі у спільних із закордонними ВНЗ проєктах, програмах академічного обміну та студентської мобільності.

На сьогодні СУЕМ підтримує ділові зв'язки з такими закордонними навчальними закладами: Ліцей Фредеріка Озанама (м. Лілль, Франція); Алабамський агро механічний університет (штат Алабама, США); Університет Кентуккі (США); Вища школа



підприємництва і соціальних наук (м. Отвок, Польща); Університет фінансів і менеджменту (м. Білосток, Польща); Вища школа (м. Білефельд, Німеччина); Російський державний торгово-економічний університет (м. Москва, Росія), Санкт-Петербурзький державний економіко-фінансовий університет (м. Санкт-Петербург, Росія), Санкт-Петербурзький державний інженерно-економічний університет (м. Санкт-Петербург, Росія); приватний заклад освіти «Інститут підприємницької діяльності» (м. Мінськ, Білорусія).

Протягом 5 років в університеті діяв Україно-арабський центр, який фінансувався за рахунок Міністерства закордонних справ Єгипту. У цьому центрі студенти за бажанням вивчали арабську мову, щороку проходили місячні стажування в Каїрському університеті.

Університет має довготермінові угоди на предмет обміну студентами та викладачами з університетами Польщі та Білорусії. Такі обміни вже здійснювалися у 1999 та 2007 рр. та плануються у 2013 році.

Міжнародні зв'язки підтримують також зі своїми колегами доценти та викладачі кафедри перекладу через спільні публікації і доповіді на міжнародних науково-практичних конференціях, які відбувалися у Росії (м. Володимир), Болгарії (м. Софія), Чехії (м. Прага), Сербії (м. Белград), Польщі (м. Перемишль).

Представники СУЕМ підтримують зв'язки зі своїми колегами в країнах Європи завдяки культурним програмам, що пов'язані з іменем Тараса Шевченка. Представники міст Ламберсара та Лілля відвідали Канів. Делегація СУЕМ на запрошення Ліцею імені Фредеріка Озанама в Ліллі побувала у Франції з метою ознайомлення з французькою системою освіти, забезпечення спілкування французьких і українських студентів і викладачів, налагодження партнерських зв'язків, які б позитивно впливали на євроінтеграційні процеси в СУЕМ і в Україні.

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту укладені довгострокові угоди із закордонними навчальними закладами. Щорічно близько 50 студентів проходять практику за різними програмами у Німеччині, США, Чехії, Польщі, Греції, Туреччині, Єгипті.

Досягнення університету високо оцінені суспільною думкою як на державному, так і на міжнародному рівнях. За останні роки СУЕМ нагороджений багатьма нагородами, орденами і медалями суспільного визнання: нагорода за високу освітню діяльність з нагоди 10-річчя Асоціації навчальних закладів України недержавної форми власності (2001 р.); нагорода переможця Всеукраїнського конкурсу «Високі технології в освіті» (2001 р.); орден Михайла Ломоносова за високу освітню діяльність (2003 р., Росія); нагорода Міжнародного академічного рейтингу популярності та якості «Золота фортуна» (2003 р.); нагорода лауреата рейтингу «Кращі підприємства України»



за високу освітню діяльність (2004 р.); орден Миколи Чудотворця I ступеня за примноження добра на землі (2004 р.); нагорода Сократа за високу освітню діяльність (2005 р., м. Оксфорд, Великобританія); нагорода міжнародної іміджевої програми «Лідери XXI століття» за вагомий внесок у відродження духовності, національної науки та культури (2007 р.); орден Сократа за високу освітню діяльність (2008 р., м. Оксфорд, Великобританія); орден Королеви Вікторії за відвагу і високий професіоналізм (2009 р., Великобританія); почесна нагорода (диплом і орден) «Свята Софія» лауреата конкурсу за вагомий внесок у відродження духовності, національної науки та культури (2010 р.).

Таким чином, за 20 років у Східноєвропейському університеті сформована своя наукова школа, висококваліфікований професорсько-викладацький склад, створена сучасна матеріально-технічна база університету, заклад отримав міжнародне визнання. Але головне досягнення університету – це 33 тисячі випускників, які поповнили ряди фахівців з різних напрямів підготовки, вносять свій вагомий внесок у розвиток черкаської економіки і України в цілому, користуються попитом на вітчизняному та міжнародному ринках праці та стали справжніми професіоналами своєї справи.

Східноєвропейський університет може пишатися своїми випускниками і своїми результатами роботи за 20-річний період діяльності на ринку освітніх послуг. Безумовно, за цей час досягнуто немало, але водночас ще є до чого прагнути і до чого докладати зусилля. Сьогодні перед університетом відкриваються нові перспективи та нові цілі, і вже немає сумнівів, що Східноєвропейський університет має потенціал для подальшого розвитку та реалізації тих завдань, що постають перед вищою освітою в умовах ринку та зростаючої конкуренції.





Білик С. О.

СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ – 20 РОКІВ РАЗОМ!

*... Світе мій гучний, мільйонноокий,
Пристрасний, збурунений, німий,
Ніжний, і ласкавий, і жорстокий,
Дай мені свій простір і неспокій,
Сонцем душу жадібну налий!..*

*Симоненко Василь
10.XI.1962*

Перші осінні промені сонця щороку нагадують Східноєвропейському університету, що він став на рік старшим та мудрішим, що його велика родина приросла ще одним випуском студентів у доросле життя. Так, напевно, мала б думати жива істота, людина, а чи здатен на це університет, адже він не живий?..

Дійсно, стіни не живі, а справа, що живе у нашій альма-матер, є не просто живою. Вона живе й вирує з першої ідеї про підготовку спеціалістів для економіки нової незалежної України.

Звичайно, у філософському контексті справа – це процес, що здійснюється в забезпечення певного результату. Однак, як свідчить історія людської цивілізації, будь-яка справа неможлива без надихання в неї її творця.

Справжнім натхненником життєдіяльності Східноєвропейського університету вчора, сьогодні й завтра був, є і буде Рауф Ахметович Аблязов – президент університету, доктор технічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, лауреат Державної премії СРСР, академік Інженерної академії України, академік Міжнародної інженерної академії, член Клубу ректорів Європи (CRE).

Рауф Ахметович, як людина активна і надзвичайно дієва, дуже складно вписується в рамки прагматичного життя. Спілкуючись з ним, розумієш: його життя – це Світ, що кориться лише сильним і небайдужим, у якого немає меж ні часових, ні просторових, а є лише жага життя і дії. Це світ Піонерів, до якого з честю можна віднести Рауфа Аблязова.

Свідченням правильності обраної життєвої позиції є те, що з Рауфом Аблязовим завжди поруч його однодумці.

Адже при першому знайомстві з людиною ми оцінюємо, яка вона, що зробило її такою... Рауфа Аблязова зробив таким, яким він є, його життєвий шлях. І кожен прожитий ним день робить його сильнішим.

Єдине, що варто зауважити, сила його – в освіті. Знання для нього – це двигун, що рухає його світ.



Так і хочеться сказати словами П'єра Буаста: «Освіта — скарб; праця — ключ до нього», а Рауф Аблязов – це людина, яка здобула свій скарб і примножує його...

Сучасне сьогоднішня встановило моду на проведення навчальних курсів та семінарів типу «Як стати успішним» або «Як досягти успіху».

Шкода, що подібні наставники акцентують увагу на наслідуванні, на створених взірцях і чомусь забувають вказати, що варто дивитися не на кінцевий результат, а на шлях, що веде до цього результату.

Саме тому, в найкращих традиціях Рауфа Аблязова, в допомогу сучасникам на успішність розповідаємо про один день з життя Східноєвропейського університету.

ЛІТОПИС ОДНОГО ДНЯ, ЩО ВІДКРИВ НОВУ СТОРІНКУ В ЖИТТІ УНІВЕРСИТЕТУ

*Віддаляє нас від друзів або їх
щастя, коли вони в нас не
потребують, або наше
нещастя, коли ми в них
занадто потребуємо.*

Жан Петі-Сан

12 жовтня 2012 року – фінальний мажорний акорд багатоденного «марафону» з підготовки до дня народження Східноєвропейського університету.

Нашому університету 20 років. Це час становлення та зміцнення справжньої непорушної дружби серед студентського братства та колективу наставників.

Дружба, що загартована роками на підґрунті спільної праці та водночас доброзичливого та вимогливого ставлення один до одного, є непорушною.

Саме тому найбільш приємною та знаковою подією цього дня став прийом президента університету Р. А. Аблязова, на який були запрошені студенти та викладачі Східноєвропейського університету.

Учасники прийому мали змогу доторкнутися до історії створення Східноєвропейського університету та на прикладі видатних особистостей в історії України і Росії повчитися взаєморозумінню та взаємній підтримці благородних справ, особливо освітніх ініціатив.

На завершення прийому для усіх присутніх від Р. А. Аблязова було піднесено дарунок – ювілейний торт зі святковими свічками, що були погашені під урочисті вигуки та оплески присутніх. Тим самим було дано старт урочистостям ювілейного дня Східноєвропейського університету.



Звичайно, добрих слів, поштових та електронних листів, вітальних адрес та телеграм від друзів, партнерів, а також від громадських і урядових установ та організацій на святі було чимало. Назвемо лише частину тих, чиї вітання з ювілеєм для нашого університету є найдорожчими. А це і голова ради директорів корпорації «ВАТ «Рособщемаш» Бакланов Олег Дмитрович, і Крючков Георгій Корнійович, і голова ради директорів компанії «S.T.V. Advanced Technology Ltd» Абубекеров Р. А., і керівник Концерну оптико-електронного приладобудування Корницький Ігор Петрович, і радянський та російський актор театру та кіно, поет, музикант, народний артист СРСР Ножкін Михайло Іванович, і ректор Польського коледжу фінансів та менеджменту Йозеф Щабловскі, і Онума Окізі з Алабамського університету сільського господарства та механіки та багато інших.

Варто відмітити, що ставлення президента та ректора університету до найжаданіших гостей знайшло відбиток у святкових заходах університету. Ці заходи були акцентовані саме на родину Східноєвропейського університету, яка складається зі студентства, великого професорсько-викладацького колективу та працівників структурних підрозділів.

На ювілейні заходи були запрошені ветерани Східноєвропейського університету та випускники попередніх років. Для багатьох з них сьогоднішні досягнення університету стали справжнім сюрпризом. Адже саме для них сьогоднішніми студентами та викладачами кафедр розроблені та представлені екскурсії по університету, організовані зустрічі на кафедрах. І все це відбувалося у святково вбраних приміщеннях навчального закладу під музичний супровід.

Окремо для гостей, які прибули на святкування, було проведено екскурсію по місту Черкаси та представлено відокремлені науково-навчально-виробничі підрозділи Східноєвропейського університету.

Було приємно чути слова вдячності наших гостей та думку, що 20-річчя Східноєвропейського університету – це не просто свято навчального закладу, а свято в цілому для Черкас та Черкаської області.

Адже Східноєвропейський університет – єдиний недержавний вищий навчальний заклад загальнодержавного значення, у якого основна навчальна база розміщується саме в обласному центрі.

Саме тому за сприяння адміністрації університету студентська рада університету, учасники творчої самодіяльності під керівництвом директора центра культури та дозвілля Зінченко Н. В. зробили творчий дарунок мешканцям міста Черкаси, усім запрошеним та учасникам урочистостей – концерт на площі Богдана Хмельницького перед входом до Палацу культури «Дружба народів».



Приємно відмітити, що в цей день разом з нами святкували і партнери Східноєвропейського університету. Так, в рамках концерту виступав оркестр духових інструментів Оршанецького навчального центру Державної прикордонної служби України.

Посмішки, жарти та гарний настрій. Зустрічі давніх друзів та однокурсників. Святкова площа з глядачами концерту та марево прапорів Східноєвропейського університету. А гості все прибували та й прибували...

І от у встановлений час все ніби стихло, сонце засяяло теплими променями в передчутті урочистого моменту.

Перед центральним входом до Палацу культури «Дружба народів» вишикувалася почесна колона прапороносців університету.

Святкова тиша площі вибухнула міддю урочистого маршу, під мелодійний ряд якого на урочистості прибула делегація президента Східноєвропейського університету та почесних професорів і членів опікунської та Вченої ради.

У Палаці культури «Дружба народів» відбулася зустріч давніх друзів та родини Східноєвропейського університету, що за усталеною традицією супроводжувалася живими звуками невмирущих композицій авторів світової класичної музики у виконанні струнної групи оркестру Черкаської обласної філармонії.

Рауф Ахметович Аблязов мав змогу поспілкуватися з великою родиною Східноєвропейського університету, що ледь-ледь вміщувалася у просторах залах палацу «Дружба народів».

Водночас в урочистостях взяли участь представники організацій-партнерів Східноєвропейського університету, що мали змогу завітати на ювілей. І таких чимало. Це і Альфа-Банк, і Черкаське обласне об'єднання організацій роботодавців, і Рада Української асоціації з розвитку менеджменту та бізнес-освіти, і Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, і Донецький національний університет, і Інженерна академія України, і Академія пожежної безпеки ім. Героїв Чорнобиля МНС України, і Черкаський державний технологічний університет, і Класичний приватний університет та багато інших.

У той же час учасники урочистостей ще на початку офіційної частини мали змогу переглянути відеолітопис та фотодобірку досягнень і здобутків Східноєвропейського університету.

Ідея заходу, естетичне оформлення сцени та творче наповнення заходу були наближені до родинного свята, до зібрання світлин про життя університету.

Дійсно, для багатьох учасників ювілейного свята цей день назавжди закарбується як день ностальгії, суму за молодечим минулим, радості за перемоги і досягнення сьогодення та мрії про майбутнє великої родини Східноєвропейського університету.



Звичайно, як і на кожному родинному святі, були привітальні виступи, дарунки та сюрпризи.

Таким сюрпризом для президента Східноєвропейського університету Рауфа Ахметовича Аблязова став дарунок від колег, що був вручений після привітальних слів ректора університету Наталії Леонідівни Казарінової.

За ініціативи докторантського клубу університету було зареєстровано назву зірки під іменем Рауф Аблязов. Іменинник під гучні аплодисменти отримав відповідні сертифікат та карту зоряного неба, на якій зображено зірку президента Східноєвропейського університету.

У відповідь на надзвичайно символічний дарунок Рауф Ахметович Аблязов вручив найповажнішим колегам та партнерам ордени президента університету «За заслуги перед Східноєвропейським університетом».

В урочистостях взяли участь багато представників органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування як центрального, так і регіонального рівнів. Також добрі слова та побажання в цей день звучали від партнерських організацій.

Найбільше теплих слів та вітань надійшло особисто на адресу президента Східноєвропейського університету Рауфа Ахметовича Аблязова.

Найбільш знаковим вітанням для усієї родини Східноєвропейського університету була участь в урочистостях почесного професора нашого навчального закладу, почесного члена Вченої ради, двічі Героя Радянського Союзу, космонавта, справжньої легенди Леонова Олексія Архиповича.

Леонов О. А. побажав колективу університету ще більших звитяг та досягнень. Він, як справжній чоловік та видатна людина, вкотре підтвердив вислів, що справжнє почуття підтверджується виключно справами.

Окремо Леонов О. А. відмітив, що президент Східноєвропейського університету є найбагатшою людиною. Адже серед його оточення небагато людей, які володіють зіркою.

Найбільшою радістю для засновників та членів опікунської ради стало відкриття, зроблене під час урочистостей, – зірка Рауфа Аблязова сяє не тільки в зоряному небі, а й у сьогоднішньому залі – в очах, душі та серці кожного присутнього студента, викладача, випускника та партнера Східноєвропейського університету.

Також під час урочистостей були зачитані урядові телеграми від центральних органів влади України та народних депутатів України.

На завершення усім присутнім було зроблено справжній творчий дарунок – студентський флеш-моб «Країна СУЕМ, родина СУЕМ». Цей феєричний дарунок став можливим за ініціативи та плідної праці



творчого союзу студентів університету, директора Коледжу економіки та управління Шамари Сергія Олександровича та хореографа Харитонову Віталія Олександровича.

Цьогорічне свято запам'яталося запрошеним гостям, ветеранам, випускникам, працівникам та студентам родинним затишком та глибокою повагою поколінь «країни Східноєвропейського університету» до його звитяжних років розвитку та утвердження.

Як сказала ректор Східноєвропейського університету Казарінова Наталія Леонідівна, «Наша університетська родина – це не тільки ті, хто сьогодні переступає поріг навчального закладу чи то для навчання, чи то для роботи. Це в першу чергу усі ті, чиє життя нерозривно пов'язане з нашим університетом, а це і наші ветерани, і наші випускники. Це наше спільне свято...»

Так, дійсно, це було свято поколінь, свято «будівників» сьогоденного успіху Східноєвропейського університету.

Озираючись на 20 років життя, на результати праці усього колективу Східноєвропейського університету, починаєш розуміти велич справи, що розпочав Рауф Аблязов з одностудентами та продовжує донині. Це дійсно справа з великої літери – будувати майбутнє своєї країни, утверджувати християнські цінності та передавати свій досвід майбутнім поколінням.

На згадку приходять лише слова Плінія Старшого (лат. Gaius Plinius Secundus (Maior) (24–79 р. н. е.) – римського історика, письменника, державного та військового діяча): «Нам відмовлено в довгому житті; залишимо праці, які доведуть, що ми жили!»

Віват, Східноєвропейський університет! Віват 20-річній праці! Віват Рауфу Аблязову за працю, яка доводить, що ми жили, живемо і будемо жити!

Зі святом, велика родино Східноєвропейського університету!





ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 65.011, 65.013

*Задорожний І. С.,
Задорожний С. В.,
Козловська С. Г.¹*

УРОКИ РЕФОРМ 19-го І 20-го СТОЛІТЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються питання стратегічного менеджменту, що сприяють підвищенню ефективності системи управління при реформуванні ключових галузей господарювання.

***Ключові слова:** система управління, економічний стан, цикли Кіндратієва, економічні спади і підйом, ефективність*

ВСТУП

За перші два десятиріччя незалежності Україна з промислово-аграрної держави перетворилася на майже аграрну державу. Відміна колгоспного ведення сільського господарства і перехід до фермерського при відсутності чи непрозорості підтримки держави на порядок знизили продуктивність праці і економічний стан селянина і поставили його на межу виживання. Як зміниться економічний стан села завдяки початим реформам? Які основні засади майбутніх реформ можна запозичити з досвіду реформ минулих періодів?

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даного дослідження є питання аналізу минулого і теперішнього економічного стану села, прогнозування можливих змін в майбутньому і розробка рекомендацій до заходів відродження села.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У роботах І. Д. Кіндратієва показано, що економічний розвиток окремих галузей господарювання взаємопов'язаний між собою і носить циклічний характер. Циклічність розвитку заснована на тривалих спадах і підйомах економічного розвитку. Кіндратієв показав на реальних прикладах, що протягом останніх 200 років у вугільній, текстильній і сталеливарній галузях спостерігалось декілька спадів і підйомів розвитку. В роботі авторів [1] на підставі аналізу економічного розвитку аграрного сектора показано наявність таких же спадів і підйомів.

¹ Рецензент – Мигус І. П., д. е. н., доцент



Спади економічного розвитку можна пояснити впливом зовнішнього середовища.

Так, перший спад періоду 1914–1917 рр. викликаний Першою світовою війною, організованою німецьким капіталом для витіснення Росії з Європейського, Середньоазійського і Близькосхідного ринків. Далі – проголошення комуністичних ідей в Європі і реалізація цієї примари в Росії в 1917 р., наступні за цим дві революції, організована Антантою громадянська війна 1918–1919 рр., розділ суспільства Росії на «білих» і «червоних», які в братській бійні знищували самі себе і свою національну економіку. Подальша політика колективізації землі на селі і створення колгоспів в 1928–1930 рр. як нової форми суспільного господарювання, знищення середнього шару селянства (так званих «кулаків»), висилка їх за межі України в 1929–1930 рр., а потім Друга світова війна з Німеччиною в 1941–1945 рр. ще більше погіршили економічний стан СРСР на світовому ринку.

Другий спад економічного розвитку періоду в 1989–1991 рр. був організований світовим капіталом шляхом упровадження теорії відмови від ідей більшовизму і заміни їх на необмежену демократію. Це призвело до розвалу СРСР, розриву економічних і ресурсних союзних зв'язків, знищення загальнодержавної системи управління народним господарством як СРСР, так і союзних, нині незалежних держав пострадянського простору. Проголосивши ідею демократизації суспільства, «дику» свободу і націоналізм, давши можливість правлячій партії, верхівці профспілок і союзним контрольним органам заволодіти всім майном трудового народу, світовий капітал зруйнував економічну незалежність Росії і України від країн Заходу і США. До управління реформами України були допущені теоретики-політологи, люди з колишніх емігрантів, колишні журналісти «Голосів свободи» і навіть колишні працівники ЦРУ США. Їх основні зусилля були спрямовані на те, щоб насильно упровадити на українському ґрунті методики, розроблені на Заході в надрах міжнародних фінансово-економічних структур для втрати економічних, військових і стратегічних позицій України на міжнародному ринку.

Земля була вдруге передана державою у власність селянам (2–4,5 га на селянина), і це призвело не до економічного зростання, а навпаки – до економічного падіння. Причини цього були в тому, що за 120 років змінились умови життя і праці селянина. В сільському господарстві праця селян була організована у вигляді колективних господарств (колгоспів та радгоспів), які колективно володіли складною технікою обробки землі, механізовані тваринницькі комплекси і впроваджено вузьку спеціалізацію при виконанні сільськогосподарських робіт. Взамін державної системи фінансування (з 10–15 % річних за кредитами) була нав'язана приватна фінансова система (з 30–35 % кредитними ставками); ідея відстоювання



національної незалежності сприяла загостренню відносин з колишніми партнерами і сусідами, що призвело до втрати ринків збуту колишнього СРСР; були відкриті кордони для іноземних товарів (більшість з яких були товарами низької якості, або товари-замінники), що в цілому стало причиною втрати позицій України на всіх напрямках господарювання, і особливо у сільськогосподарському секторі. Все це втягнуло країну в безодню якогось «печерного капіталізму», нехтуючи історичним минулим, культурними і етичними традиціями нашого народу. Фінансова криза 2008 р. зруйнувала фінансову систему країни і погіршила економічний стан: казну розграбовано, промислові підприємства зазнали банкрутства і практично знищено сільське господарство.

Відомо, що цикли підйому не плануються зовнішнім середовищем, і якщо держава хоче існувати далі, то вона повинна вибиратися з цієї ями своїми силами, а саме розробити і реалізувати власні стратегічні реформи.

Так, перший підйом в циклах Кіндратієва був пов'язаний з реалізацією реформ Олександра II в аграрному секторі, що проводилися у 1861–1866 рр. В основу реформ було закладено передачу половини панської землі земельним громадам (сільським спілкам). Громада мала право ділити землю між селянами, дозволяла селянам при бажанні виходити з громади разом зі своїм земельним наділом. Це був шлях до посилення особистого господарства, підвищення освіти і культури сільського суспільства. Проте цей процес перетворень став гальмуватися самим царським урядом. Був виданий указ про переділ землі не раніше ніж через 12 років (половина життєвого циклу одного покоління роду). Із зростанням добробуту населення сім'ї росли чисельно (в кожній сільській сім'ї було від 3 до 15 дітей), потрібен був частіший сімейний переділ землі, і це привело до незадоволеності селянства, яке переросло в революцію у 1905–1907 роках.

Подальші реформи в аграрному секторі були названі на честь самого реформатора – столипінськими [2]. Основою реформ була нова політика держави, яка встановлювала високі мита на товари, що ввозяться, і одночасно забезпечувала сприятливий клімат для залучення іноземного капіталу. Вона забезпечувала передачу панської землі в приватну власність (до 5 десятин на селянське господарство), забезпечувала продаж землі селянам через Селянський земельний банк (земельний фонд банку створювався в результаті погашення кредитів малоефективними панамі або орендарями), надання селянам вигідних кредитів (під 6 % річних). За задумом реформаторів того часу, реформа повинна була позбавити промисловість країни від згубної іноземної конкуренції і сприяти приходу іноземних інвесторів. Це були сильні сторони столипінської реформи. Крім того, П. А. Столипін був упевнений, що тільки створення класу заможних селян дозволить Росії



(згідно з угодою, підписаною 18 січня 1654 року на [Переяславській раді](#), Україна входила до складу Росії на правах широкої автономії) створити клас середніх власників, які стануть лояльними до держави і на багато років зніметься небезпека майбутніх революцій. Тільки за чотири роки (1906–1910) позики були видані близько 158 тисячам домогосподарств на загальну суму 12,5 млн крб (хороший тягловий кінь коштував близько 20–30 крб, а два воли до 80–100 крб.) При цьому понад 9 млн крб було видано у вигляді безповоротної допомоги. Селянським садибам також надавалося сприяння в зведенні нових будинків і господарських споруд шляхом пільгової і безкоштовної передачі лісоматеріалів. У той же час щоб, як говорив П. А. Столипін, земля не вислизала з рук селянського класу, він передбачив деякі запобіжні заходи. Зокрема, надільна земля не могла бути відчужена представникам іншого прошарку класу. Вона могла бути закладена тільки в Селянському земельному банку. Її не можна було продати за борги або заповісти інакше, як за звичаями, прийнятими у віковому селянському устрої. Обмежувалася також можливість скупки наділів шляхом встановлення правила, що в одні руки в одному повіті їх може бути продано не більше шести наділів (до 20 десятин). Але не меншого значення Столипін надавав і місцевому самоврядуванню. За його задумом, земельна реформа повинна була проходити одночасно з розвитком земщини, розвитком самоврядування шляхом передачі йому частини державних обов'язків. Саме таким чином можна було створити міцних власників землі, тісно пов'язаних з державною владою, які забезпечували б соціальний спокій і порядок у країні.

Прагнучи привернути на свій бік міцних домогосподарів, уряд розробив законопроект «Про землеустрій» і ухвалив його у травні 1911 р. Відтепер в основу всієї реформи було поставлено не черезсмужне укрупнення, а утворення хуторів і відрубів. Передбачалося, що їх власники стануть масовою опорою режиму, і за проханням домогосподаря його розрізнені земельні смуги могли бути об'єднані в одному місці. Так з'являвся новий відруб. Якщо до відрубів приєднувалася площа сільської садиби і на нього переносилося житло – він перетворювався на хутір. Це потребувало великого обсягу землевпоряджувальних робіт.

Всього за роки реформи в європейській частині Росії і в Україні було створено близько 200 тис. хуторів і 1,3 млн відрубів. На хутори і відруби перейшло приблизно 10 % селянських господарств [3].

У результаті реформи відбулося швидке зростання аграрного виробництва, збільшилась місткість внутрішнього ринку, зріс експорт сільськогосподарської продукції, причому торговий баланс Росії набував все більш активного характеру. В результаті вдалося не тільки вивести сільське господарство з кризи, але і перетворити його на домінуючу економічну силу Росії. Валовий дохід всього



сільського господарства склав в 1913 році 52,6 % від загального валового доходу. Дохід всього народного господарства завдяки збільшенню вартості, створеної в сільському господарстві, зріс в зіставних цінах з 1900 до 1913 року на 33,8 %.

Диференціація видів аграрного виробництва за районами привела до зростання товарності сільського господарства. Три чверті всієї переробленої індустрією сировини надходило від сільського господарства. Товарообіг сільськогосподарської продукції збільшився за період реформи на 46 %. Росія стала найбільшим виробником і експортером хліба, льону і ряду продуктів тваринництва. Так, в 1910 році експорт російської пшениці склав 36,4 % загального світового експорту.

Проте в той же час в країні не були розв'язані проблеми голоду і аграрного перенаселення. Країна страждала від технічної, економічної і культурної відсталості. За розрахунками І. Д. Кіндратієва, в США в середньому на одну ферму доводилося основного капіталу у розмірі 3900 крб, а в європейській Росії основний капітал середнього селянського господарства був на рівні 900 крб. Національний дохід на душу сільськогосподарського населення в Росії складав приблизно 52 крб у рік, а в США – 262 крб.

Темпи зростання продуктивності праці в сільському господарстві також були набагато нижчими. Тоді як в Росії в 1913 році одержували 55 пудів хліба з однієї десятини, в США одержували 68, у Франції – 89, а в Бельгії – 168 пудів. Економічне зростання відбувалося не на основі інтенсифікації виробництва, а за рахунок підвищення інтенсивності ручної селянської праці. Але на той період уже були створені соціально-економічні умови для переходу до нового етапу аграрних перетворень – до перетворення сільського господарства в капіталомісткий технологічно прогресивний сектор економіки.

Як усякі перетворення, аграрна реформа викликала опір і з боку селянства (незадоволені селяни влаштовували бунти), і з боку царського уряду. В 1911 році урядовою охранкою був убитий ідеолог аграрної реформи – П. А. Столипін. Подальша світова війна зупинила хід реалізації запропонованих П. А. Столипіним реформ.

Другий економічний підйом був організований радянською владою після Другої світової війни з 1945 по 1988 рр. Основою підйому були п'ятирічні плани розвитку (перетворень), одержані устаткування і капітал Німеччини, який формувався з оплачуваних репатріаційних зобов'язань. Підґрунтям цих реформ було: колективне володіння землею (колгоспи і радгоспи), мінімальні витрати на оплату праці колгоспників (1 руб. і 0,5 кг зерна за один трудовдень), мінімальні інвестиції на розвиток, заборона виїзду з села (паспорти видавалися лише в особливих випадках), примусовий продаж державних паперів на невизначений термін (зворотне інвестування села), високі податки на присадибну землю, податки на всі види приватної діяльності



(обкладалися податками кожне дерево і живність у селянському господарстві). Незважаючи на такі жорсткі заходи, село стало відроджуватися, облаштовуватися і міцніти. Поступова механізація, автоматизація і електрифікація праці колгоспників сприяли підвищенню продуктивності праці, підвищенню доходів колгоспних господарств, загальній десятирічній освіті, підвищенню культури сільської общини (будувались сільські медпункти і лікарні, сільські клуби, магазини та ін.).

З 1990 р. і по теперішній час (20 років) на Україні продовжується подальший економічний спад. Вигодана кимось передача землі селянам вдруге в історії села, відмова від планового господарювання і управління з боку держави, безвідповідальна фінансова політика, відмова від налагоджених ринків збуту, розвал і розтягнення техніки колективних господарств до власного двору, вирізання колективної худоби жадібними інвесторами призвели до абсолютної катастрофи. У 2008 році в одному із заможних раніше сіл залишилось 1750 жителів (у 1988 році тут проживало до 3000 жителів). В одному дворі в середньому залишилося 1,75 особи, причому, як правило, старезного чи пенсійного віку. Темпи спаду приросту населення в селі за останні 19 років склали 86 осіб у рік (вмерло і виїхало за межі села). В селі за 2008 рік народилось 9 дітей, а вмерло 43 особи (зменшення склало 34 особи за рік). Згідно з теорією Кіндратієва, тривалість спадів минулих періодів займала 20–25 років. Уряди України протягом 19 років декларували реформи, які не привели до відновлення колишніх економічних позицій на ринку. «Зусиллями» управління і запропонованих реформ трьох перших президентів були знищені машинобудівна і приладобудівна промисловості, сільське господарство, легка промисловість, вугільна і ряд інших.

Четвертий президент заявив про початок великих перетворень і розпочав реалізацію нових реформ: податкової, аграрної, пенсійної, охорони здоров'я, ЖКГ та ін. У сучасних умовах реалізацію цих реформ чекає багато несподіванок.

Сьогодні для нас, українців, пропонується нова парадигма нашого походження. Стверджується, що ми, українці, ніякого відношення до слов'ян не маємо, що слов'ян взагалі ніколи не існувало. Ми є нащадками аріїв, які жили 40 тис. років тому на землях, на яких живемо ми, мали високу культуру, були відмінними воїнами, переносили спеку і холод, а головне – носили на голові оселедець, подібний як у запорізьких козаків. Наступними нашими предками були скіфи, які прийшли на ці землі з Балкан, а потім – датчани, татаро-монголи, поляки, шведи і т. д. Тобто ми – суміш усього можливого і колишнього на землі. Про яке братство та взаєморозуміння можна говорити з Росією та Білоруссю? А раз так, то ми – найрозумніші, найсильніші, найвитриваліші, найвродливіші. Так нам вішають «макарони на вуха», а ми з радістю повинні вірити в ці казки.



Проте нові теоретики замовчують, що ми – християни ще з 989 року, що нас усіх хрестив в єдину греко-католицьку віру князь Володимир, що вибір християнської віри був не випадковий.

Історики стверджують, що перший розподіл Київського воєводства був пов'язаний з передсмертною заповіддю Київського князя Святослава у 970 році. Він заповідав своїм синам: Північну Русь – Володимиру, Південну Русь – Ярославу, а Західну Русь – Олегові [4]. Але наказав: «...любіть друг друга, ви брати, одного батька і матері чада; будете жити у любові і злагоді між собою, покорите ваших ворогів і життя ваше буде проходити в спокої і задоволенні. І не забудьте: якщо ви будете жити в незгоді, в неприязні і ворожнечі брат на брата, то ви загинете самі і землю батьків і дідів своїх розорите».

За час незалежності державні банки стали приватними (зрозуміло, що ні копійки вони не вкладуть в інновації, які їм особисто не потрібні), ні одна область (губернія) не має власного банку (прийдешні банки розтягують регіональний прибуток і використовують його у власних цілях, а не в інтересах області), державна система управління не має вільних фінансових ресурсів і не може забезпечити сучасний бізнес необхідними ресурсами, але має можливість тільки лякати і віднімати існуючий бізнес.

Майбутня земельна реформа без урахування досвіду наших предків приведе до ще більших несподіванок.

ВИСНОВКИ

Аналіз попередніх реформ, пов'язаних з аграрним сектором господарювання, що забезпечили значний підйом економіки, дає можливість зробити такі висновки:

1. Для розвитку і підтримки реформ в аграрному секторі державна політика повинна бути направлена на створення державного земельного банку, захист власного товаровиробника від іноземних товарів високими митними податками і сприятливим кліматом для внутрішніх інвесторів.

2. Для підвищення рентабельності сільського господарювання необхідно організувати не тільки вирощування, а й переробку сировини на селі, а це дасть змогу зменшити витрати на перевезення і забезпечити роботою селян, що, в свою чергу, збереже село як соціально-культурну одиницю України.

3. При плануванні реформ слід пам'ятати, що вони направлені на окремі напрями господарювання і певні шари суспільства, і реалізовуватися вони будуть самим суспільством країни. Без розуміння суті реформ кожним учасником і його активної підтримки ніяких позитивних результатів досягнуто не буде.

4. Для успішного здійснення реформ вони повинні плануватися не «в той бік», а на підставі конкретних, добре продуманих і фінансово забезпечених бізнес-проектів зі всіма елементами системи управління:



стратегічного і оперативного планування, організації, вимірюванням результату і контролю.

5. Всякі перетворення (реформи) викликають протест як у людей, на яких направлені ці реформи, так і у державного апарату, який повинен їх здійснювати. Першим потрібно настійно пояснювати суть реформ, необхідність і вигоди, які принесуть їм ці реформи. Других, представників минулої системи державного управління, необхідно усунути від інноваційних перетворень як нездібних до їх здійснення не тільки внаслідок корупції, але з набагато глибших причин – проведення реформ «між-іншим», «так-сяк» і «в термін часу, що залишився від своїх корпоративних справ», все це душитиме інноваційні перетворення на корені.

6. Для підтримання темпів перетворень контроль над ходом реалізації цих бізнес-проектів повинен бути відкритий для всіх учасників проектів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Задорожний І. С. Економічні і соціальні прогнози майбутнього села Черкащини на основі циклів Кіндратієва / І. С. Задорожний, В. І. Задорожний // Економічний збірник ЧДТУ. – 2010. – С. 35–39.
2. Ковальченко І. Д. Столыпінська аграрна реформа (мифы и реальность) / І. Д. Ковальченко // История СССР. – 1991. – № 2. – С. 52–72.
3. Бутенко Р. К. Всесвітня історія ХХ століття / Р. К. Бутенко, О. І. Овчаренко, Л. Д. Статі. – Черкаси, Кам'янець-Подільський, 1998. – 221 с.
4. Российская история. Записки великой императрицы / Екатерина II. – М. : Эксмо, 2011. – 800 с.

Дата надходження до редакції – 15.11.2012 р.

УДК 930.1:470+571

*Присяжнюк Ю. П.,
Шевченко Н. В.1*

ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНІ ПОГЛЯДИ П. СТОЛИПІНА ТА ЇХНЄ ВІДОБРАЖЕННЯ У СУЧАСНІЙ НАУКОВІЙ ДУМЦІ

Простежено основні віхи діяльності відомого російського реформатора початку ХХ ст. П. Століпін. Ключовий інтерес автори виявляють до його поглядів та їхнього відображення у новітній (пострадянській, російській) історіографії. Першочергову увагу звертають на мотиви повернення сучасних істориків до «старого образу» державного діяча, яким він був до того часу, як у науці почала превалювати лєнінська оцінка цієї особистості.

¹ Рецензент – Савченко С. О., д. е. н., доцент



Ключові слова: *реформа, реформатор, державний діяч, Столипін, монархія, історіографія.*

ВСТУП

Знаходження могили Петра Столипіна на території Києва, точніше Києво-Печерської лаври – далеко не єдиний мотив, що спонукає авторів із «українською пропискою» виявляти інтерес до цієї історичної особи. Дисциплінарний вимір теми статті, як і характер її методологічної основи, визначаємо нашими уявленнями про інтелектуальну історію та персонологічний підхід. Своєрідність їхнього використання полягає в тому, що постать Столипіна має постати радше не метою, а своєрідним засобом з'ясування певного економіко-політичного фрагменту російсько-імперської дійсності початку ХХ ст., зокрема, в контексті її відображення в тій частині новітньої історіографії, яка ґрунтується на стійкій традиції підпорядковування історичної правди політичній кон'юктурі. Звідси джерельною базою виступає комплекс праць, які побачили світ після розпаду СРСР, тобто коли суттєво змінилися політичні пріоритети і з'явилася більш нагальна потреба в яскраво виражених «націоналізованих» наративах.

2012 р. виповнилося 150 років від дня народження П. Столипіна. Ця обставина помітно пожвавила інтерес (як, власне, відбулося і століття тому, коли, словами Леніна, «політика умертвили») до постаті реформатора. Проте, за незначним виключенням, цей ювілей мало спонукав істориків до творення якісно досконалішого історіографічного образу Столипіна.

Уже за життя П. Столипін став легендою. Сам факт такої популярності державного діяча свідчив про неординарність його натури. Визнання породжувало різні, часто суперечливі почуття; лаконічно їх можна передати дихотомічними парами: захоплення – заздрість, захопленість – зневага, гордість – недовіра, любов – ненависть. Нагадаємо: 1 вересня 1911 р. Столипіна було смертельно поранено в Київському оперному театрі Д. Богровим. Деякі таємниці цього вбивства не з'ясовані й дотепер. Невідомим залишається багато що в самій діяльності Столипіна, адже з початком Лютневої революції 1917 р. його колишній заступник С. Крижанівський добросовісно виконає заповіт небіжчика і знищить його особистий архів. А це посприяє продукуванню різних, зокрема контрверсійних припущень та міфів. Щоправда, менше всього – радянськими істориками, які керуватимуться заповітом Леніна, зокрема твердженням, що «подія 1-го вересня дуже маловажна сама по собі...» [1, 557].

Неприйняття «обер-вішателів» радянськими вченими заходитиме так далеко, що навіть сама столипінська аграрна реформа «втрачатиме свого автора» [2]. І все ж альтернативність радянського і пострадянського поглядів, як переконаємося далі, стосуватиметься



виключно кон'юнктурно-ідеологічної складової, що ж до ментального (латентного) сприйняття, то тут проглядатиметься схожість, десь навіть тотожність.

У науковій літературі П. Столипін представлений здебільшого у чорно-білих кольорах і ракурсах. Для росіян він насамперед власне «їхній реформатор». У такому спогляданні давно сформоване коло пізнавальних проблем, серед яких найчастіше зустрічаємо такі: Що було найважливішим у діяльності Столипіна? До чого він прагнув? З якими труднощами стикався? Що йому вдалося здійснити, а що – ні? Алгоритм очікуваних відповідей вибудовано за тією логікою, що їхню тональність і зміст не важко передбачити. Раз діяч «великий», то й справи його були якщо не грандіозними, то принаймні помітними, значними. Тим більше, що П. Столипін, як наголошується, «ніколи не займався популізмом, завжди говорив правду». А ще щиро любив Росію, що в руслі домінації тих же національних міфів виглядає найпереконливішим аргументом звеличення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою розвідки є спроба з'ясувати природу новітнього («націоналізованого») російського дискурсу, зробивши акцент на порівнянні його з відповідним образом, що його свого часу витворила радянська історіографія стосовно Петра Столипіна та його діяльності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У контексті сказаного історики «обігрують» дату/час народження політика – 2 квітня 1862 р. – період вікопомних економічних реформ Олександра II. Зазвичай згадують скасування кріпацтва, тобто Селянську (Велику) реформу 1861 р., запровадження органів місцевого самоврядування (земств, міських дум, сільських та волосних структур), перетворення в армії. Ці зміни називають «великими» і незавершеними. Логічно мав з'явитися хтось, хто їх завершив би. У такій інтерпретації поява Столипіна на політичній арені виглядає цілком умотивованою.

А втім, Петро Аркадійович постає не як простий завершувач благих справ. Він послідовник «славних попередників», новатор, навіть, коли треба, демократ. Бо й справді, поклав початок тому, про що раніше росіяни, за великим рахунком, ніколи і не мріяли: створив загальноросійський представницький орган – Державну думу. Так, «волею Столипіна» у Росію прийшов парламентаризм. А з ним набули нового, «європейського звучання» приватна власність, писаний закон та інші модерні явища. Ще він – «земська людина». Його думки, наголошують біографи, рідко перебували у петербурзьких кабінетах, навпаки – часто-густо десь у сільській, страждаючій глибинці. При цьому він усе ж діяч вищого ґатунку. Саме Столипін давав євразійській імперії шанс на цивілізоване вирішення прав національних та



конфесійних меншин. Зрештою, він – герой, тому що запобіг національній катастрофі, яка йшла від імовірної поразки у світовій конкурентній боротьбі початку ХХ ст. А ще – дворянин, родич поета М. Лермонтова, письменника Л. Толстого, міністра О. Горчакова, носій традиції державної служби, милої серцю кожного російського патріота.

Сучасні історики звертають увагу на добротну освіту (закінчив фізико-математичний факультет Петербурзького університету), знання іноземних мов (володів трьома європейськими мовами), талант менеджера (властивість генерувати та реалізовувати ідеї), вольовий характер П. Столипіна. Навіть хронічна хвороба – тиф кістяного мозку, через що він завжди, коли писав, підтримував праву руку лівою, – зазвичай подається в такому методологічному ракурсі, що має спрацьовувати на звеличення. Столипіна репрезентують в епіцентрі багатьох нововведень; власне, він одним із перших почав звертати увагу на становище пореформеного селянина, який біднів тому, що «не був приватним власником, зацікавленим у результатах своєї праці».

Проте справжня велич П. Столипіна сфокусована в ментальній площині нерозривної єдності з народом, Росією (імперією, Вітчизною). Для нього це означало передусім максимально можливе розширення кола тих людей, які в сучасну йому епоху модерності мали б уособлювати Батьківщину. Їх потрібно було шукати серед чиновників, поміщиків, навіть селян. Причому перші отримували високу оцінку лише у випадку ефективного служіння «многострадальной Родине». Зрозуміло, що такий інтелектуальний підхід добре лягає в набагато важливішу для творення потрібного образу Столипіна кон'юнктуру – політичну, бо не просто не викликав спротиву, а подобався, був цілком затребуваним у колах тогочасних можновладців. Історично відсталій абсолютистській системі потрібні були саме такі діячі, які, кажучи образно, «вводили нове, не руйнуючи основ старого», тим самим продовжували їй віку [3]. Бути в Росії адміністратором і водночас громадським активістом справді вдавалося не багатьом. Тим більше – «відкритим для діалогу з різними групами населення».

Цілком передбачувано, що ключовий сегмент віри, світогляду, а відтак і практичної діяльності П. Столипіна – єдність самої Росії. У тих кордонах, якими її ідентифікують російські патріоти, з усіма попередніми приєднаннями, включеннями, завоюваннями.

Сказане на свій лад добре узгоджено з іншими поглядами П. Столипіна. Він – переконаний прихильник монархії, відданий верхній владі, вірний її слуга. Не дивно, що попервах сам Микола II захоплювався своїм першим урядовцем. Збереглася статистика офіційних прийомів імператором Столипіна: у 1906 р. – 34 рази, у 1907 р. – 44, у 1908 р. – 29, у 1909 р. – 23, у 1910 р. – 23, у 1911 р. – 17. Вона свідчить, що у «спокійні часи» монарх і очільник його уряду в середньому зустрічалися двічі на місяць.



Маємо всі підстави стверджувати, що в пострадянській історіографії П. Столипін «повернув собі» образ видатного економіста і великого державного діяча. Керівника, де треба патріота і подвижника, а коли хочеться, то прихильника європейської культури, яку «добре знав і любив». Жорсткого, інколи по-справжньому жорстокого, і водночас авторитетного через свої «виключно моральні якості». Тобто ідеалізація Столипіна відбулася передовсім не на засадах моралі чи, скажімо, професійності, а власне за національним критерієм. Він постав таким, який і потрібен спільноті, для якої в минулому якщо не все, то основне прийнято тлумачити як позитивне, корисне й надійне. Наголос зроблено на особистій мужності (надто в екстремальних ситуаціях), твердій і непохитній волі, передусім під час придушення різного роду виступів (обов'язково – «екстремістського характеру») і тут же увагу акцентовано на спроможності ведення діалогу, зокрема й у революційні роки.

Особливо відзначено вражаючу працездатність. Без неї, як мовиться, «Росію з колін не підняти, у передові не вивести». А ще – персональне перебування у «гущі подій», коли йому особисто доводилося «заспокоювати», «допомагати», «рятувати». Вияви невдоволення окремих людей, гуртів чи цілих прошарків населення у такому разі подано як тло, на якому демонстрував свої ліпші менеджерські якості П. Столипін.

Назагал схвальна оцінка Столипіна у сучасній науковій думці звучить у руслі «позитивного» подання всього, що було пов'язано з діяльністю тих зверхників і колег, які його оточували, призначали на роботу, давали поради і вказівки. Іншими словами, пострадянська реабілітація Петра Аркадійовича співпала з доволі тенденційною відмовою від знеславлення усього царського режиму. Чи могли про щось подібне мріяти його шанувальники, апологети за комуністичних часів?

У пострадянській історіографії матеріал скомпоновано так, що у читача не повинно виникати сумніву: П. Столипін був людиною масштабного рівня мислення. Одначе, важливим видається дещо інший бік справи. А саме, якими були ментально-світоглядні засади його діяльності? Після призначення 26 квітня 1906 р. на посаду міністра внутрішніх справ 44-річний Столипін писав у листі до дружини: «Я міністр... у країні скривавленій, руйнованій, що репрезентує собою шосту частину світу, і це в один із найважчих історичних моментів, які повторюються раз на тисячу років. Людських сил тут замало, потрібна глибока віра в Бога...». Отож, у щирій готовності задовольнити інтереси тогочасного офіційного Петербургу простежуємо дещо більше – місіонерську роль у країні, яка саме себе уявляє не інакше як «рятівника», «визволителя» світу. Вочевидь, тисячолітній екскурс також не випадковий. Зважаючи на помітний максималізм, історикам



варто було б дещо відкоригувати оцінку намірів П. Столипіна; хоча б тією обставиною, що він писав це на порозі ХХ ст., яке ввійде в історію як століття радикалізму і набагато більших потрясінь, ніж тих, із якими встигне зустрітися цей діяч. Його слова, мовляв, «у роки революції 1905–1907 рр. Росія стояла на порозі катастрофи», відтепер подаються як чи не найоб'єктивніша оцінка тогочасної ситуації. Положення ленінських робіт забувають, точніше – відкладають для продукування альтернативних патріотичних сюжетів.

Безпорядки, соціальні виступи, масові протести... Відмовившись від крайнощів марксистсько-ленінського парадигми їхніх оцінок, історики так і не напрацювали нових підходів до висвітлення цих гострих соціальних конфліктів. Так, Н. Яковенко називає рух опришків і гайдамаків ХVIII ст. в Україні соціальним бандитизмом, виводячи цю назву з джерел самої епохи, в яких і перші, і другі означають «розбійників» [4, 482]. Наприкінці ж свого аналізу Яковенко додає, як вона сама наголошує, «банальний постулат»: історик не судить, а намагається зрозуміти своїх героїв, неупереджено вислуховуючи і вбивцю, і його жертву [4, 490]. Порада слухна, проте як діяти, коли мова йде про ХХ ст., з його політичним радикалізмом, що проник в інтелектуальне середовище, міцно «осів» у науковому світі, позначився на стереотипах пізнавальних і аксіологічних міркувань, відтак пронизує не лише погляди на власне події, а й історичну пам'ять, сумління самого дослідника. Тут порадою «вислуховувати всіх» не обійдешся. Щодо діяльності П. Столипіна, то в пострадянській літературі, як не парадоксально, поряд із ним пройшли політичну реабілітацію й такі образи ватажків масових виступів кінця ХІХ – початку ХХ ст. як «призвідник безпорядків», «зачинатель бунту».

Водночас сам Столипін отримав ті штрихи до портрету, існування яких в історії дослідники відчували й раніше, проте писати про них не наважувалися. Насамперед стосовно вміння цього державного мужа впливати на оточення, зокрема й таке специфічне, як шаленіючий від відчуття кривд та несправедливості натовп селян. Сьогодні здібності «домовлятися» адресують виключно особистим якостям Столипіна, утім, мало говорять про величезні переваги чиновника, «підпертого» шаблями та піками відданих монархові козацьких підрозділів, під час ведення таких «діалогів». Адже на його боці були освіченість, досвід державного управління, який добре знав усі сильні й слабкі сторони тогочасної політичної системи, відтак усебічна підтримка, зокрема й на найвищому царському рівні [5].

Те, що в радянській історіографії називали «революцією» (вкладаючи в цю метафору максимально можливий позитив), у ментально близькій їй пострадянській науці виступає чимось майже протилежним – «катастрофою». Контрреволюційність поступилася місцем набагато пом'якшеній інтерпретації, що, певно, не була навіть



позбавлена певних ознак благородства, – готовності діяти рішуче. Не лише П. Столипіна прийнято наділяти цими рисами, а й, варто думати, Миколу II, який 8 липня 1906 р. призначив його очільником своїх міністрів. Той відразу, без коливань взявся нищити скверну – «злочинну діяльність», «криваві справи», «сваволю», «протигромадські елементи». Уже в такому, репресивному, полі продукував перетворення у царині права і «писаного закону».

У новітній історіографії прийнято вести мову про реформи П. Столипіна як про «системні». Конкретно називають такі напрями: а) права та свободи громадян; б) формування основ правової держави та розмежування відповідальності; в) судочинство; г) місцеве управління та самоврядування; д) аграрні відносини; е) економіка, фінанси, інфраструктура; є) соціальна сфера; ж) освіта, наука і культура; з) боротьба з тероризмом.

Щодо перших двох напрямів, то їх зазвичай тлумачать у тісному взаємозв'язку. Вважається, що метою П. Столипіна було зберегти унікальність російської культури, споконвічних традицій (цінностей та ідентичностей, що сформувалися на початок ХХ ст.), водночас втримати імперію у світовій конкуренції, що посилювалася в умовах тогочасної глобалізації. «Справжня свобода», законність поставали своєрідними інструментами таких перетворень. Тут опозиційними виступали чи не всі верстви і прошарки населення, зокрема й помісне дворянство, а також, до певних меж, і сам імператор, який не до кінця розумів таку потребу. Нібито тому Столипіну не вдавалося вповні досягнути своїх «прогресивних» намірів. Із-поміж них – справжнє вирівнювання в правах багатомільйонного селянства. Вочевидь, що право на віросповідання стосовно єврейського населення свідчило про певну лібералізацію громадсько-політичного життя, однак нашу увагу привертає той факт, що все це тільки передбачалося, а отже, до впровадження було ще далеко.

Сучасні історики та інші суспільствознавці чомусь полюбляють ставити проблему з ніг на голову. Мовляв, I-й та II-й склади Думи демонстративно відмовлялися від співпраці із П. Столипіним, його урядом. Виглядає так, начебто представницька влада була найбільшою перешкодою на шляху прогресу. А системні реформи могли отримати перспективу впровадження лише в особі тих діячів, які навчилися підпорядковувати своїй волі цю сварливу думську публіку. По суті, йдеться про своєрідний вроджений у свідомість істориків ментальний монархізм, який не отримав критичного осмислення/переосмислення ні в радянській, ні пострадянській історіографії. Відтак думка, що Столипін першим у російській історії завершив формування політичної системи «національного типу», виглядає явно компромісною. Цю скептичність підтверджує факт особистої ролі очільника монархічного уряду в бурхливому революційному та постреволюційному житті, без



чого режим давав явні збої. Тобто виключно з його участю «в історії Росії вперше був реалізований правовий механізм широкої громадської експертизи урядових ініціатив», відбувся компроміс між владою та суспільством, який наразі виглядає надто персоніфіковано. На цьому тлі невинувато оптимістично звучать висновки про громадянську особистість пересічного росіянина, яка у 1906–1911 рр. нібито формувалася «буквально на очах», безпосередньо приєднувалася до напрацювання та прийняття рішень «на всіх рівнях», включаючи державний, долучалася до економічного зростання, політичної стабільності [6, 557–558].

Щодо реформування судочинства, то в новітній історіографії критерієм забезпечення прав людини пропонується такий сумнівний чинник, як гарантія держави (точніше – характер політичної культури, форма правління на інші обставини до уваги чомусь не беруться). З огляду на це дещо дивною є аргументація такими малопереконливими підставами як законодавча ініціатива, відмова від надмірної чиновницької регламентації, скасування норм звичаєвого права, передбачення, раціоналізація. Навіть підвищення освітнього рівня та матеріальна незалежність суддів. Адже спроба зробити чиновників та всю державу відповідальними за процедуру відстоювання прав і свобод людини в умовах, коли до цього діяла інша логіка взаємин, навряд чи в ідеалі забезпечувала декларовану рівність перед законом.

Реформа місцевого управління та самоврядування П. Столипіна взагалі рідко потрапляла в поле зору дослідників, радянських насамперед. Пострадянських почала цікавити більше. Привабливості знову набула теза про «оновлення країни», що її комуністичні дослідники всіляко обходили увагою, ігнорували на користь революційної перспективи, яку як могли обґрунтовували й «передбачали». Критично оцінюючи результати такого ренесансу, зазначимо наступне: суть реформування полягала в реорганізації селищного та волосного управління на засадах ліквідації громади (общини) та становості. Цієї ж «патріархальності» Столипін намагався позбавити і повітове управління. Мова йшла про колишній дворянський привілей. Запровадження посади «глави повіту» повинно було посилити урядові позиції на місцях. Фактично це означало посилення централізації влади, що прикривалося формальним розвитком самоврядування. Процедура змін політичного життя явно суперечила життєвим реаліям, що ґрунтувалися на усталеній історичній традиції, в якій влада надто вивищувалася над спільнотою. Чи, принаймні, потребувала тривалого часу для імплантації європейського досвіду в російську напівазійську дійсність.

Земельна (аграрна) реформа, навпаки, була й залишається своєрідною візитною карткою Столипіна-реформатора. Відтепер, аби



наголосити на його видатній ролі, общинне селянське господарство прийнято вважати неефективним не лише для початку ХХ ст., а й усієї історії. Відтак, логічно, мав з'явитися месія, який не лише повинен був підправити те, що не було зроблено під час проведення Великої реформи 1861 р., а й дати перспективу розвитку країни на тривалий історичний період. Руйнування архаїчного устрою – таке собі надзавдання для модерного державного діяча. Словами самого П. Столипіна це звучить доволі переконливо: «Наша земельна община – гнилий анахронізм, живуча лише завдяки штучному, безпідставному сентименталізму останнього півстоліття, усупереч здоровому глузду та найважливішим державним потребам. Дайте вихід сильній особистості в селянстві, звільніть його від впливу нецтва, лінощів та пияцтва, (дайте) стійку опору для розвитку країни без усяких утопій і штучних, шкідливих стрибків. Община в її справжньому вигляді не допомагає слабкому, а душить і знищує сильного, душить народну енергію та могутність». Виставляючи російську общину «головним злом прогресу», дослідники, підігруючи Столипіну, взяли ся клеймити її, критикувати власне те, що становило одну з історичних основ російської державності. Роблять це попри те, що тогочасний селянин абсолютно не знав, що йому тепер не треба триматися громади («не бути рабом»), а стверджувати себе власником земельного наділу, навчитися користуватися громадянськими та політичними правами. Таку магічну роль «останньої ланки» на шляху потрібної пертурбації мав відіграти загальновідомий указ від 9 листопада 1906 р. Надалі, якщо не все, то багато що повинно було розвиватися за логікою мислення реформатора та його бюрократичного оточення – перерозподіл земельного фонду (зокрема й за рахунок дармової землі у східних регіонах імперії), зміна правового статусу, кредитування, діяльність землемірів [7], пільги переселенцям [8] та ін.

Такою ж ефективною була, на думку симпатиків П. Столипіна, уся його політика у сфері економіки, фінансів, інфраструктури. Він, треба думати, усіляко розширював свободу господарської діяльності. Акціонерні товариства позбулися надмірної опіки бюрократичних структур. Було полегшено процедуру кредитування та введено прогресивну шкалу податку на прибуток. Як позитив пострадянські дослідники трактують передачу великому капіталу розробку вугільних і нафтових родовищ, видобуток золота і платини, освоєння нових «окраїнних» територій. І знову головним гравцем історії виступала держава. Власне вона давала своє «так» чи «ні» приватному підприємництву, визначала правила гри, розвивала інфраструктуру. Якщо взяти до уваги, що держава були репрезентована надто вузьким колом правлячої верхівки, то такі висновки видаються нам надто оптимістичними.



У цьому руслі сучасними науковцями прийнято розглядати й соціальну політику. Вона дещо несподівано постає як таке собі кейнсіанство початку ХХ ст., позаяк уряд брався «успішно розв'язувати» соціальні проблеми. І роль П. Столипіна, знову ж таки, була визначальною. Він один із перших, хто почав перейматися страхуванням робітників. Однак і тут у пострадянських працях ми натрапляємо на застереження, що аргументовано додають нам песимізму, – «передбачалося», «підприємець повинен», «уряд вважав за потрібне». Хоча імідж Столипіна від того вкотре не страждає: він нібито щиро прагнув синхронізувати ці процеси, збалансувати інтереси підприємств із соціальною захищеністю робітників.

Ще один утаємничений радянськими істориками напрям реформ Столипіна – освіта, наука, культура. Позаяк цей державний муж був «справжнім модернізатором», то мав піклуватися і про гуманітарну сферу. Відтак він «справедливо вважав», «добре усвідомлював», «не жалкував коштів», щоправда, знову ж таки, багато що робилося в режимі «передбачалося реформувати», «університетам пропонували новий статут». Вочевидь, значно конкретнішою і результативнішою була діяльність уряду у царині фінансування деяких фундаментальних досліджень, наукових експедицій, академічних видань, реставраційних робіт, почасти потреб театру, кіно, музеїв. Щось на зразок того, що у 1918 р. за 7 із лишком місяців встигне реально зробити український гетьман П. Скоропадський.

Військова реформа. Її потребу пострадянські історики також мотивують кризою. Наголошують: поразка у війні з маленькою Японією спонукала до серйозних перетворень. Фактично все, що робилося у мілітарній сфері Росії між 1905 та 1914 рр. сучасні вчені так чи так співвідносять із зусиллями П. Столипіна. Він не тільки «відновив» воєнно-стратегічну могутність імперії, а й був противником безглузких силових методів вирішення зовнішньополітичних проблем. Чи не єдиним, хто «передбачав катастрофічні наслідки» участі Росії у світовій війні, що наближалася.

Пересічна громадськість все ж асоціює П. Столипіна із двома заходами: аграрною реформою та тероризмом. Тільки якщо в радянській історіографії він сам постає уособленням державного терору, то в пострадянській – борцем проти антидержавного тероризму. Отож, відтепер Столипін насамперед «жертва революційного насилля» (прийнято нагадувати про кілька спроб вбивства глави уряду). Щодо ініційованої ним діяльності воєно-польових та воєнно-окружних судів, то їхні жертви «не такі вже й великі» – протягом 1906–1911 рр. за їхніми рішеннями було страчено 683 та 2,8 тис. осіб відповідно. До того ж розстріли, як відзначено у новітніх публікаціях, він сприймав як вимушені, потрібні та надзвичайні заходи.



ВИСНОВКИ

Отже, у радянську історіографію П. Столипін увійшов аграрною реформою та «кривавими галстуками» (шибеницями), у пострадянську – як успішний економіст, системний реформатор, котрий прагнув істотно оновити суспільний устрій, не руйнуючи каркасу старої монархічної споруди. Назагал його політика сприймалася неоднозначно, суттєво інша справа – позитивна оцінка діяльності Столипіна в національних міфах, без яких Росія не може існувати набагато більшою мірою, ніж без діячів такого рівня.

Сучасні історики люблять називати цифри економічного зростання за 5 років правління П. Столипіна. Позитиви та негативи показують у пропорції переваг перших над другими. Апелюють до «всесильних» статистики та міркувань іноземців, що в ті роки відвідували імперські центри. Очевидно, що на пострадянському просторі такі історичні постаті як Столипін і надалі користуватимуться популярністю.

Неупереджений аналіз проблеми засвідчує факт незавершеності починань П. Столипіна, що є певною традицією російської історії. Цей факт визнають пострадянські дослідники, принагідно уточнюючи, що нерідко самі реформатори (як і в цьому випадку) ставали заручниками соціальних суперечностей та гострих конфліктів, котрі специфічно виявлялися в роки масштабних перетворень. А це спонукає шукати альтернативні критерії аналізу й оцінок цих сторінок економічної історії.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ленін В. І. Столипін і революція / В. І. Ленін // Вибрані твори в двох томах. – Вид. 4-ге. – Т. 1. – К. : УВІПЛ, 1947. – С. 556–562.
2. Ігнорування радянськими істориками будь-якого позитиву в образі П. Столипіна сягатиме відомих крайнощів. Нерідко, при висвітленні проблем «репресій царизму проти робітників і селян», «столипінської аграрної реформи на Україні», «класової боротьби в місті і селі в період реакції», яким вони відводитимуть чимало місця в прикладних дослідженнях та навіть академічних виданнях, його прізвище не згадуватимуть жодного разу. Див., приміром: Історія Української РСР. Короткий нарис / Ін-т історії АН УРСР. – К., 1981. – С. 236–239.
3. В. Ленін, із притаманним йому «класовим поглядом» на перебіг історичних подій, у цьому разі писав про «гегемонію ради об'єднаного дворянства над буржуазією». А ще: «Столипін намагався в старі міхи влити нове вино, старе самодержавство переробити в буржуазну монархію». Ленін В. І. Вказана праця. – С. 559.
4. Яковенко Н. М. Нарис історії середньовічної та ранньомодерної України / Н. М. Яковенко. – 3-є вид., перероб. та розшир. – К. : Критика, 2006. – 584 с.
5. У Леніна ця риса Столипіна отримала таке тлумачення: «Катування селян, влаштування погромів, уміння прикривати цю азійську “практику» – блиском і фразою, позою і жестами, підробленими під «європейські». Ленін В. І. Вказана праця. – С. 558.
6. Нагадаємо дещо інакшу оцінку тогочасної політичної російської дійсності: «Монархія не могла не захищатися від революції, а напівазійська, кріпосницька, російська монархія Романових не могла не захищатися інакшими, як найбільш брудними, огидними, підло-жорстокими засобами...». Ленін В. І. Вказана праця. – С. 557–558.
7. Про діяльність землемірів у роки проведення аграрної реформи численні свідчення містяться в матеріалах фондів центрального та обласних



державних архівів України. Так, у Державному архіві Житомирської області натрапляємо на десятки справ. Див. : Ф. 226, оп. 1, спр. 14. О службе крестьянина с. Семенова Острожского уезда Л. Фурманца в Кременецкой землеустроительной комиссии, 1907–1909 гг. – 29 арк.; Спр. 25. Ровенская уездная землеустроительная комиссия о норме крестьянского землевладения, 1906–1907 гг. – 38 арк.; Спр. 89. О жалобах крестьян на злоупотребления должностных лиц при проведении землеустроительных работ, 1909–1910 гг. – 241 арк. та ін. 8. Переселенська кампанія також знайшла ґрунтовне відображення в архівних фондах. Див. : Державний архів Харківської області. – Ф. 304, оп. 2, спр. 1. Доклад заведующего переселенческим отделом и переписка о переселенцах, 1914 г. – 62 арк.; Спр. 10. Переписка о причинах, понуждающих крестьян к переселению и опросные листы переселенцев, 1916–1917 гг. – 678 арк.; Спр. 21. Опросные листы переселенцев, 1916–1918 гг. – 104 арк. та ін.

Дата надходження до редакції – 30.11.2012 р.

УДК 339.9:665.7

*Дашевская О. В.,
Бабалов Т. Р.¹*

НЕФТЯНЫЕ КРИЗИСЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*«Нефть – это не только топливо,
которым очень выгодно торговать.
Это источник кризисов.»
М. Фишман*

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап экономического развития непосредственно связан с энергоресурсами. По словам Р. Рабиновича, «эра нефти как глобальной экономической и политической силы началась в 50-х годах XX века» [1]. 1950-е гг. характеризуются появлением крупных американских и европейских нефтедобывающих компаний и активным развитием данной отрасли. С тех пор нефтяной рынок пережил много кризисов и подъемов, переходов от власти продавца к власти покупателя. Объемы добычи, переработки и потребления постоянно росли. Сегодня доля нефти в общем объеме потребления энергоресурсов продолжает расти: если в 1900 г. на долю нефти приходилось 3 % мирового энергопотребления, в 1972 г. – уже 41,5 %, то в 2000 г. – 65,5 % [2]. Кроме того, нефтяной рынок постоянно переживает ценовые кризисы: если в 70-х гг. XX века цена нефти составляла около 2–4 дол./баррель, то в 2008 г. был достигнут исторический максимум в 100 дол./баррель. Практически те же

¹ Рецензент – Момот В. Є., д. е. н., професор



тенденции наблюдаются и на газовом рынке с отставанием в 3–4 года от нефтяного.

Исследование мирового рынка нефти, его спадов и подъемов позволяет выявить последствия для всей глобальной экономики, определить ведущие тенденции и систематизировать основные направления и перспективы дальнейшего развития международного топливно-энергетического рынка. Данная проблематика актуальна для многих ученых, экспертов и аналитиков всего мира. Необходимо отметить значительный вклад в исследование топливно-энергетического рынка экспертов Международного энергетического агентства (МЭА) [2]. Публикуемые ими отчеты и прогнозы дают основательную базу для научных исследований. Среди зарубежных исследователей необходимо отметить работы Р. Рейнхарда, Д. Хансона, В. Иноземцева, О. Маслова, Э. Крукса и других [1].

Вместе с очевидной актуальностью данной проблемы для Украины, столь глобальные исследования мирового топливно-энергетического рынка являются скорее исключением для отечественных ученых. Тут необходимо отметить работы таких ученых, как О. Брагинский, Э. Шлихтер, В. Бондаренко, Г. Варламов, И. Вольчин, Г. Бурлака, Р. Шерстюк, И. Корнилов [3–4]. Большая часть работ посвящена анализу причин кризисных явлений на нефтерынке Украины, адаптации данного рынка к требованиям международного бизнес-сообщества, энергостратегии Украины, вопросам энергосбережения и модернизации предприятий нефтедобывающей отрасли страны. В условиях глобализации мировой экономики недостаточно освещенными остаются вопросы влияния международного топливно-энергетического рынка на экономику нашей страны, взаимозависимость мировых нефтяных кризисов и кризисных явлений в экономиках стран СНГ, инновационные подъемы в послекризисный период в международной топливно-энергетической сфере и возможности Украины.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Исходя из актуальности исследования международного топливно-энергетического рынка и его влияния на экономику относительно новых независимых государств, целью статьи является систематизация кризисных явлений на международном нефтяном рынке и определение причин (факторов, катализаторов) подобных явлений.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

За последние несколько десятков лет нефтяной рынок сильно изменился. Одной, если не главной, причиной этого стали кардинальные изменения в глобальной энергетической системе, которые происходят уже более 35 лет [5]. Несмотря на все меры по сокращению потребления нефти (активизация которых произошла



после последнего мирового кризиса 2008–2009 гг.), которые принимаются государствами, потребность в данном ресурсе все возрастает и гораздо большими темпами, чем возможности ее удовлетворить. По прогнозам экспертов МЭА, спрос на нефть в 2011 г. достигнет почти 90 млн бар./день (рис. 1).

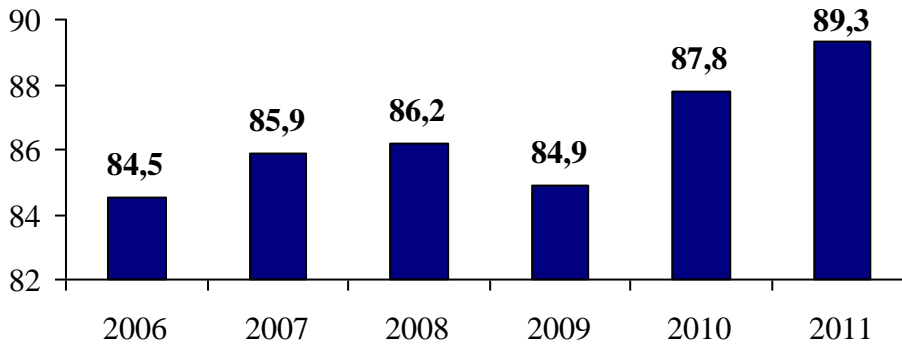


Рис. 1. Динамика спроса на нефть в 2006–2011 гг., мб/д

Источник: Международное энергетическое агентство [2]

Среднегодовое увеличение спроса на нефть составляет около 1 мб/д или 1,1 %. При этом мировые поставки нефти составляют в среднем около 88 мб/д, что уже говорит о дефиците или невозможности полностью удовлетворить мировые потребности в данном ресурсе.

Наибольший объем запасов и добычи нефти обеспечивают страны ОПЕК, которые контролируют около 60 % мирового рынка (рис. 2а, 2б).

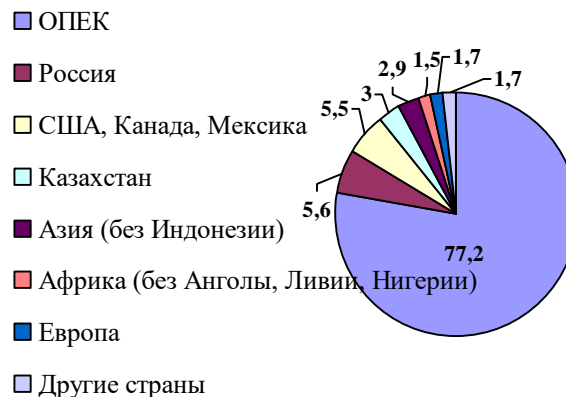


Рис. 2а. Доля групп стран в мировой добыче нефти в 2009 г., %



Наибольшие запасы нефти приходятся на страны-члены ОПЕК – Саудовскую Аравию (25 %), Ирак (11 %). Доказанные запасы нефти в России составляют около 5,5 % от общемировых, США – 2,2 %. Мировым лидером по добыче нефти в 2009 году стала Россия – более 1 млн тонн/день, за которой следует Саудовская Аравия, которая добывала чуть менее 1 млн тонн/день. Третье место в тот же период принадлежало США – более 700 тыс. тонн/день.



Рис. 26. Доля групп стран в мировом производстве нефти в 2009 г., %

Источник: Международное энергетическое агентство [2]

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. внес свои коррективы в развитие топливно-энергетического рынка. Именно в этот период цена на нефть достигла своего исторического максимума в 100 дол./баррель, после чего и продолжила тенденцию скачкообразного роста. Если оглянуться назад, то за 40 лет цена на нефть увеличилась почти в 50 раз (рис. 3).

Многие международные аналитики связывают такое поведение цены на нефть с различными геополитическими событиями, точнее, рост цены происходит в преддверии таких событий.

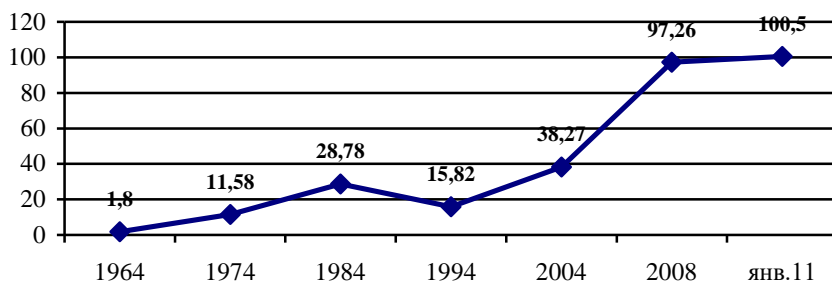


Рис. 3. Динамика мировых цен на нефть, дол./баррель

Источник: Международное энергетическое агентство [2]



В своей статье Маслов О. Ю. со ссылкой на Business Week отмечает, что такая ситуация наблюдалась во время «арабо-израильской войны, революции в Иране, ирано-иракской войны, иракского вторжения в Кувейт, операции «Буря в пустыне», вторжения американских войск в Ирак в 2003 г. и ввода израильских войск в Ливан в 2006 г.» [1]. Аналитики Международного энергетического агентства и ОПЕК связывают скачки цен на нефть с состоянием доллара. И именно ослабление доллара в 2008 году привело к такому резкому повышению цены на ресурс. Можно предположить, что не последнюю роль в формировании цены играют и природные катаклизмы, например, ураганы в Мексиканском заливе, а также техногенные катастрофы – взрыв платформы в том же Мексиканском заливе.

Причины или катализаторы подобных кризисных явлений на мировом рынке нефти можно разделить на три основные группы: природные и техногенные; геополитические; экономические (рис. 4).



Рис. 4. Основные группы причин (катализаторов) кризисных явлений на мировом рынке нефти

Источник: Составлено автором по [1; 6-7]

Мы не будем подробно останавливаться на каждой группе причин, а представим сводные характеристики некоторых «нефтяных кризисов» (табл. 1).



Таблица 1

Характеристика некоторых «нефтяных кризисов» в мировой экономике

Период кризиса	Природные и техногенные	Геополитические	Экономические
1	2	3	4
1914–1918 гг.		Первая мировая война – «война моторов»	Национализация нефтяных компаний в России
1938–1945 гг.		Вторая мировая война – «первая нефтяная война»: контроль над месторождениями нефти в Румынии, Закавказье, на Ближнем и Дальнем Востоке	«Торговая война»: Мексика национализировала собственность британских и американских нефтяных компаний, США и Великобритания ввели санкции против Мексики
1951 г.		Внутренний военный конфликт в Иране под влиянием Велико-британии	Попытка национализации иранской нефтяной индустрии
1959–1960 гг.	Китай обнаружил значительные месторождения нефти	Ухудшение отношений России и Китая; создание ОПЕК – Организации государств-экспортеров нефти, в которую вошли 11 стран	
1973–1975 гг.	Обнаружение значительных запасов нефти на архипелаге Спратли в Тихом океане. Разработка месторождений на Аляске.	Войска Сирии и Египта атаковали Израиль. Изменение идеологии международных отношений и бизнес: крупномасштабные программы по разработке энергосберегающих технологий, альтернативного топлива. США создает стратегический запас нефти. Страны ОПЕК вышли на позиции влиятельных мировых лидеров.	Первое нефтяное эмбарго. ОПЕК запретила экспорт нефти в страны, которые поддержали Израиль – США, Нидерланды, Португалию, ЮАР. Рост цен в 2 раза.



Продолжение табл. 1

1	2	3	4
1979 г.		Исламская революция в Иране. Борьба за Персидский залив	Рост торговли оружием в арабских странах.
1980 г.		Ирако-иранская война	Падение цен на нефть. Экономический кризис в странах-экспортерах нефти.
1985 г.		Официальное возобновление отношений между США и Ираком	
1986–1988 гг.		«Танкерная война» между Ираком и Ираном	
1990–1991 гг.	Выброс нефти в Персидский залив. Разрушение нефтяной инфраструктуры Ирака и Кувейта.	Вторжение Ирака в Кувейт. ООН вводит санкции против Ирака. Распад СССР.	Впервые задействованы стратегические резервы нефти США.
1994 г.		Начало войны в Чечне	Начало нефтяной эпохи в России
1999–2000 гг.			Сокращение добычи нефти в странах ОПЕК (кроме Ирака) Мировой финансовый кризис
2003 г.		Война США против Ирака	Увеличение добычи нефти странами ОПЕК. Частичное эмбарго на иракскую нефть.
2008 – по сегодняшний день.	Взрыв нефтяной платформы Deepwater Horizon в Мексиканском заливе (2010 г.) Взрыв на АЭС «Фукусима» в Японии (2011 г.)		Мировой финансовый кризис. Ослабление доллара, большие инвестиции в нефтяные фьючерсы

Источник: Составлено автором по [1; 6–7]



Можно сделать вывод, что к началу 2012 года сложилась ситуация доминирования геополитических проблем на мировом рынке нефти. При этом значительную роль на развитие этих проблем оказывает финансовый рынок, а именно – спекулятивный капитал, инвестированный в нефть.

Зависимость нефтяного рынка от биржевых котировок, а не от реальных ресурсов может привести к взрыву очередного «мыльного пузыря» и новой волне кризиса мировой экономики в целом. Если к этому добавить и последствия техногенных катастроф (взрыв платформы в Мексиканском заливе, взрыв АЭС «Фукусима» в Японии, невосстановившаяся нефтяная инфраструктура Ирака после войны и др.), будущее топливно-энергетического рынка может быть непредсказуемым.

ВЫВОДЫ

Анализ основных тенденций мирового рынка нефти показал наличие геополитической составляющей в его развитии. Данный рынок демонстрирует зависимость от внешней политики США и стран ОПЕК, в последние годы растет влияние России. Этот факт подтверждается периодами кризисных явлений на мировой арене, которые непосредственно отражаются на цене нефти и экономическими мерами реагирования государств.

Таким образом, дальнейшие исследования международного топливно-энергетического рынка и его влияния на новые экономики целесообразным будет сосредоточить на оценке степени влияния именно геополитических факторов и их прогнозировании, а также анализе зависимости этих факторов с финансовым капиталом, обращающимся на международных фондовых биржах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маслов О. Ю. Эпоха высоких цен на нефть и Первая глобальная Великая депрессия XXI века / О. Ю. Маслов. // Ежедневное аналитическое обозрение, 22.02.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polit.nnov.ru/2008/02/22/crisisnaftahigh>
2. Официальный сайт Международного энергетического агентства [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.eia.doe.gov
3. Брагинский О. Б. Мировая нефтепереработка. Экологическое измерение / О. Б. Брагинский, Э. Б. Шлихтер. – М. : Academia, 2002. – 262 с.
4. Энергетика: история, настоящее и будущее. Т.1. От огня и воды к электричеству / В. И. Бондаренко, Г. Б. Варламов, И. А. Вольчин и др. – К., 2005. – 304 с.
5. 5 человек, которые контролируют мировой рынок нефти / Аналитика «Росинвест», 21.12.2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosinvest.com/news/159678/>
6. Нефтяные войны XX века / Подробности, 20.04.2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mynews-in.net/news/society/2005/04/20/503983.html>
7. Дорожкіна М. Світові тенденції та перспективи розвитку ринку нафти та нафтопродуктів / М. Дорожкіна. – К. : КНЕУ, 2006.

Дата надходження до редакції – 29.03.2012 р.



ГАЛУЗЕВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.45:662.767:658.114.5(4)(477)(470+571)

Дмитрук Б. П.,
Гирник Л. В.¹

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЮ СИСТЕМОЮ УКРАЇНИ

Проаналізовано проблеми та напрямки модернізації газотранспортної системи з метою стабільного забезпечення вітчизняних та зарубіжних споживачів природним газом. Запропонована модель створення міжнародного газового консорціуму та удосконалення системи управління газотранспортною системою з урахуванням інтересів всіх його учасників.

Ключові слова: газотранспортна система, газотранспортний консорціум, система управління, транзит, ціна на газ.

ВСТУП

Багаторічна історія становлення та розвитку нафтової і газової промисловості перетворила Україну у світового лідера з транзиту енергоносіїв.

Поставки природного газу з Росії та його транзит до інших країн Європи здійснюються відповідно до довгострокових контрактів між Національною акціонерною компанією «НафтогазУкраїни» і ВАТ «Газпром» щодо купівлі-продажу, а також обсягів і умов транзиту на період 2009–2019 рр. з урахуванням положень додаткових угод, підписаних між компаніями 21 квітня 2010 року.

У сучасних умовах нестабільні поставки газу до країн Європи і недовіра між партнерами надають особливої актуальності питанню створення міжнародного газотранспортного консорціуму, в основі якого будуть закладені принципи прозорості, ефективності та технічної надійності.

Враховуючи сучасний стан газотранспортної системи України та необхідність її модернізації, створення тристороннього консорціуму, що враховує інтереси як Росії, так і держав-членів ЄС, є найоптимальнішим варіантом вирішення цієї проблеми. На сьогоднішнє питання створення газотранспортного консорціуму та газових

¹ Рецензент – Губенко В. І., д. е. н., професор



відносин України з іншими країнами присвячено багато праць, досліджень і аналітичних оглядів вітчизняних науковців та експертів, зокрема: Алімова М., Бальцера А., Бурлаки Т., Донія О., Єрмолаєва А., Єрмоєна А., Письменної Т., Редько А., Тарнавського В. та багатьох інших. Але кожна із сторін (Україна, Росія, ЄС) пропонує свої підходи до створення консорціуму і участі в управлінні газотранспортною системою. Тому складність та особливості створення консорціуму з максимальним урахуванням інтересів країн-споживачів потребують подальшого дослідження цієї проблеми, що дасть змогу підвищити ефективність використання газотранспортної системи України.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є вивчення особливостей створення газотранспортного консорціуму за участі України, Росії та Європи, обґрунтування доцільності даного проекту, визначення його переваг для кожної країни-учасниці та удосконалення системи управління газотранспортною системою.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За період багатомісячних переговорів України та Росії всі ініціативи Кабінету Міністрів про розрив або хоча б про зміну міждержавних угод і договорів між господарюючими суб'єктами – «Газпромом» і «Нафтогазом» – так і не увінчались успіхом. Навіть з урахуванням знижки в 100 доларів в обмін на 25 років додаткового перебування Чорноморського флоту Російської Федерації в Севастополі Україна змушена купувати газ за більш високими цінами, ніж європейські клієнти «Газпрому».

Необхідність прийняття бюджету на 2012 рік і відсутність позитивних результатів переговорів змусили Верховну Раду погодитися із запропонованою Кабінетом Міністрів ціною на газ, розрахованою за діючим контрактом – 416 дол. за 1000 м³. Переглянути її Росія готова лише отримавши доступ до української ГТС.

У процесі переговорів про зниження ціни на газ Росія вимагає певної компенсації, при цьому кожного разу все більшої. Спочатку вона готова була знизити ціну на газ, отримавши доступ до вітчизняної ГТС (50 %-ву частку в майбутньому газотранспортному консорціумі). Тепер, щоб отримати знижку, Україні пропонують приєднатися до Євразійської економічної співдружності (ЄвразЕС), денонсувати своє членство в Європейському економічному співтоваристві (ЄЕС) і договір про енергетичну хартію Європи. Але виконання цих умов абсолютно неприйнятне для України.

Вступ до євразійського об'єднання може стати першим кроком до інтеграції в не вигідний вітчизняній економіці Митний союз і суттєво ускладнити наше перебування в СОТ. Відмова від членства в ЄЕС ставить під сумнів угоду про асоціацію і енергетичну безпеку



країни, сприяє підвищенню конкуренції на європейському газовому ринку, встановлює для постачальників газу ряд обмежень, у тому числі забороняє їм володіти мережею. Відмовившись від цієї угоди, Україна зніме одну із головних перешкод – намагання Росією заволодіти українською газовою трубою.

Щоб убезпечити себе від повторення «білоруського сценарію», Україна шукає допомоги в Євросоюзі, запропонувавши йому участь у консорціумі. Але для того, щоб Європейський Союз погодився з цією пропозицією, українська влада змушена буде рахуватися з його умовами.

Ціна на газ для України на 2012 рік розраховувалась за формулою, закладеною в діючих контрактах. Прем'єр-міністр М. Азаров намагається демонструвати оптимістичні перспективи. На його думку, навіть ціна 2010 р. – 440 дол. – не стала перешкодою для розвитку українських підприємств. Не бачить ніякої трагедії в цій ситуації і віце-прем'єр А. Ключев [1]. Але ціна, за якою змушена буде платити Україна за газ, може виявитися для вітчизняної економіки несприятливою.

За прогнозами головного економіста Dragon Capital О. Белан, за існуючого газового контракту дефіцит поточного рахунку в 2012 р. становитиме 11 млрд дол., або 5,8 % ВВП. Якщо ситуація на зовнішніх боргових і товарних ринках у другій половині року покращиться, тоді можна розраховувати на надходження капіталу, який частково перекриє дефіцит поточного рахунку. Але, на її думку, сальдо платіжного балансу буде негативним і становитиме близько 6 млрд дол. [2].

У цій ситуації затягування часу переговорів сприяє росіянам: вони зайняли позицію вичікування, поки Україна не зможе розраховуватися за газ, що постачається, і буде готова виконати будь-які умови заради порятунку країни від колапсу. Такий сценарій росіяни реалізують в Білорусії, яка вже повністю втратила контроль над власною ГТС за 20 %-ву знижку на газ, оскільки не в змозі платити за нього ціну, встановлену «Газпромом». Політика, яку проводить українська влада, може привести Україну до аналогічної ситуації. Щоб розмовляти з Росією на рівних, Україні необхідно шукати союзників. І таким союзником може стати Європейський Союз.

Європейці теж зацікавлені в стабільних газових взаємовідносинах України і Росії. На сьогоднішній день українська ГТС залишається найважливішим напрямком поставки газу європейським споживачам. Українська газотранспортна система може пропускати більше 100 млрд м³ газу на рік. Тоді як пропускна потужність введеного недавно в експлуатацію альтернативного українському газопроводу «Північний потік» складає лише 27,5 млрд м³.



Не менш важливим для ЄС є виконання Україною зобов'язань в рамках Європейської енергетичної хартії, яка передбачає диверсифікацію доступу до транзитних потужностей. 7 вересня 2011 р. було оприлюднене повідомлення Європейської комісії відносно безпечності енергопостачання, де вказано, що енергетичний ринок ЄС залежить від вільних і транспарентних енергетичних сусідніх держав, за відсутності яких Євросоюз стає уразливим до політичної і цінової нестабільності [3]. У зв'язку з цим Європейська Комісія висловила готовність надавати конкретну допомогу в реформуванні енергетичних ринків держав-сусідів ЄС. А розподіл різних напрямків газового бізнесу в Україні (заборона одній компанії займатися одночасно видобутком, транзитом і дистрибуцією газу прописана в директивах ЄС) не дозволить «Газпрому» монополізувати ці напрямки.

Україна пропонує Євросоюзу співпрацю в рамках створення консорціуму по спільному управлінню газотранспортною системою. Модернізація трубопроводу потребує інвестицій в сумі 3,2 млрд дол. [4]).

Президент В. Янукович 29 лютого 2012 р. дав доручення Кабінету Міністрів активізувати роботу з підготовки і реалізації проектів модернізації газотранспортної системи України за підтримки Європейського Союзу і міжнародних фінансових організацій.

У грудні 2011 р. Євросоюз заявив про готовність підтримувати модернізацію української ГТС. ЄБРР і Європейський інвестиційний банк також готові співпрацювати з «Нафтогазом України» в модернізації ГТС, але лише за умови проведення реальних реформ газового ринку [5]. Це об'єднання урівноважило б баланс сил між всіма трьома сторонами газових відносин в Європі: постачальником, транзитером і споживачем газу (рис. 1).

Інтереси України, Росії та Євросоюзу органічно співпадають. Для України консорціум може стати гарантією по заповненню газопроводів російським транзитним газом, а для росіян – гарантією збуту по надійним каналам.

На відміну від балтійських країн (Латвії, Литви і Естонії), де трьохсторонні консорціуми з управління ГТС створені і функціонують ефективно (ЄС виступає лише в ролі спостерігача, тому що «Газпром» вирішує всі питання безпосередньо з кожною країною), Україна в запропонованій моделі може мати цілком реальний вплив на ситуацію, оскільки залишається ключовим транзитером газу до Європи.

На трьохсторонні умови створення консорціуму може погодитись і Росія, оскільки таке об'єднання – єдина на сьогодні можливість для «Газпрому» впливати на стабільність транзиту свого газу до Європи, а в майбутньому отримати доступ до українського внутрішнього ринку.



Рис. 1. Модель створення консорціуму управління газотранспортною системою за участі України, Росії та Європейського Союзу

Для ЄС Україна важлива як країна-транзитер російського газу. Через Україну до країн Євросоюзу надходить близько 75 % всього російського газу (табл. 1). Це є головним стимулом для ЄС, щоб взяти участь у переговорах. Крім того, участь у сьогоднішніх українсько-російських газових переговорах – це моральний борг ЄС. У 2009 р. Україна підписала дуже не вигідний для себе контракт на поставку російського газу, в тому числі і під тиском ЄС, щоб забезпечити його поставки європейським споживачам.

Таблиця 1

**Обсяги транзиту російського газу по території України
в 2005–2011 рр., млрд м³**

Напрямки	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Європа	121,5	113,8	112,1	116,9	92,8	95,4	101,1
СНД	14,9	14,7	3,1	2,7	3,0	3,2	3,1
Всього	136,4	128,5	115,2	119,6	95,8	98,6	104,2

За даними ДК «Укртрансгаз»



Якщо українська влада дійсно хоче залучити до переговорів з Росією Європу в якості посередника, то для цього необхідно виконати всі висунуті ЄС вимоги в частині реформування енергетики. Український газовий ринок непрозорий, і управління ним здійснює декілька олігархів.

Україна не робить реальних і зважених кроків для зменшення своєї залежності від російського газу. Країна, яка володіє 4 % світових запасів вугілля [6], може і повинна збільшити його частку в своєму енергетичному балансі. Крім того, не проводиться реальна робота в напрямку збільшення енергоефективності, не розвивається власний видобуток газу.

Одним із аргументів на користь того, що ЄС втрутиться в сьогоdnішні газові переговори між Україною і Росією, є той факт, що ціною дешевого газу для України може стати відмова від участі в Європейській енергетичній співдружності і від імплементації в Україні європейських норм в енергетичному законодавстві. ЄС не піде на відкритий конфлікт з Росією поза своїх кордонів. Підтвердженням цього є доля меморандуму про реконструкцію української ГТС, підписаного ЄС і Україною в 2009 р. Ця ініціатива не отримала подальшого розвитку через те, що Росія виступила з активними протестами.

Кінцева дата імплементації всього обсягу норм – 2015 рік. Проте проблема у випадку з Україною полягає в тому, що нормативна база може бути сучасною, але її застосування нівелює будь-які правильні норми. Україна вже декілька років є членом СОТ, але в країні систематично порушуються норми цієї організації [6].

У 2011 р. обсяги постачання газу «Газпромом» у країни Європи зросли порівняно з 2010 р. (табл. 2). Проте в лютому 2012 р. «Газпром» обмежив поставки газу із Російської Федерації до деяких країн ЄС. Зменшення обсягів поставок пояснюють сильними морозами в Росії і різким зростанням внутрішнього споживання. Але зниження обсягів поставок не було катастрофічним. Багато країн ЄС мають власні газосховища або інтерконнекти з іншими газопроводами і можуть, у випадку необхідності, перекидати нестачу. Основна проблема полягає в тому, що «Газпром» систематично недофінансовує розробку нових родовищ, і якраз це і є головною причиною недопоставок газу в ЄС.

Враховуючи цей факт, країни, які залежать від поставок газу із Росії, вживають заходів зі зниження цієї залежності. Польща буде термінал для прийняття скрапленого газу в Свіноуйсьце, неподалік від Щеціна (на півночі країни). Держави Вишеградської четвірки (Польща, Чехія, Словенія і Угорщина) ініціювали створення центрально-європейського газового коридору (об'єднаної газотранспортної системи). До цього проекту приєдналися країни Балтії, а також Болгарія і Румунія [6].



Таблиця 2

Експорт газу «Газпромом» у країни Європи в 2010–2011 рр., млрд м³

Регіон	2010 р.	2011 р.	Зміни, %
<i>Західна Європа</i>	98,73	112,03	13,5
в тому числі:			
Німеччина	33,99	34,02	0,1
Туреччина	18,01	25,99	44,3
Італія	13,05	17,08	30,8
Франція	9,81	9,53	-2,9
Великобританія	6,79	8,16	20,2
Австрія	5,59	5,43	-2,9
Фінляндія	4,78	4,19	-12,3
Голландія	4,28	4,37	2,1
Греція	0,30	0,31	2,0
Швейцарія	0,30	0,31	2,0
<i>Центральна і східна Європа</i>	39,87	37,95	-4,8
в тому числі:			
Польща	9,93	10,25	3,2
Чехія	8,57	7,59	-11,4
Угорщина	6,94	6,26	-9,8
Словакія	5,78	5,89	1,9
Болгарія	2,65	2,81	6,0
Румунія	2,27	2,82	24,2
Сербія	1,76	1,39	-21,0
Хорватія	1,11	-	-100,0
Словенія	0,51	0,53	3,9
Боснія і Герцеговина	0,24	0,28	12,9
Македонія	0,11	0,13	17,1
<i>Європа в цілому</i>	138,60	149,98	8,2

За даними ВАТ «Газпром»

«Газпром» має намір оскаржувати в суді положення третього енергетичного пакета, які дозволяють доступ до газотрубопроводів третім країнам – компаніям, що не володіють ними. Він намагатиметься виторгувати для себе деякі поступки у використанні норм третього енергетичного пакета, посиляючись на особливі обставини. Проте, на наш погляд, ця стратегія не матиме успіху. Справа в тому, що регламенти ЄС можуть розроблятися довго і передбачати певний перехідний період, але вся логіка так званих *acquis communautaire* (загальних законодавчих норм ЄС) передбачає, що з часом вони лише посилюються і виключень стає все менше.

З іншого боку, створення газотранспортного консорціуму в найближчі місяці неможливо з ряду об'єктивних причин. Щоб ця угода стала реальністю, необхідно буде внести серйозні зміни в законодавство України.



Заслужують на увагу, на наш погляд, пропозиції директора Національного інституту стратегічних досліджень А. Єрмолаєва, який вважає, що необхідно абстрагуватися від інформаційної кон'юнктури і прагматично переглянути стратегічні перспективи України. На його думку, недоцільно обмежувати транзитні можливості України. Навпаки – їх необхідно розвивати. Ідея міжнародного консорціуму є перспективною. Альтернативні шляхи вимагають величезних капіталовкладень і часто створюють напругу у відносинах різних країн, у тому числі країн ЄС. «Оптимальний український варіант – максимальне використання існуючої ГТС. Він виглядає і економічно оптимальним, і геополітично розумним» [7].

Сьогодні в енергетичній стратегії України як стратегічний орієнтир зафіксована перспектива енергозбереження і скорочення обсягів поставок імпортного газу. В найближчі роки видобуток українського газу буде збільшуватися, використовуватимуться нові енергоносії, активно впроваджуватимуться енергозберігаючі технології. Якраз з цих позицій Україна і веде зараз переговори про поставку російського газу за збалансованою ціною. У відносинах російських виробників з європейськими споживачами ціна на газ інколи виглядає незбалансованою, часто завищеною. Тому були випадки її оскарження в судах (табл. 3).

Таблиця 3

Європейські компанії, які ініціювали перегляд умов поставки газу російським «Газпромом»

№ п/п	Країни та компанії, що ініціювали перегляд умов поставки газу	Період ініціювання перегляду поставок газу
1	2	3
1.	Домовленості про перегляд формул поставки газу і прив'язки їх до спотових цін, досягнуті з WIEN (Німеччина), GDF Suez (Франція), FRD, Eni, Sinergy Italiane (всі – Італія), EGL (Румунія), GWN Gashandel Ecomgas (обидві – Австрія) і Gasterra (Голландія)	Грудень 2010 р.
2.	Edison (Італія) подала до Стокгольмського арбітражу позов до «Газпрому» з вимогою знизити ціну в зв'язку з падінням ціни на спотовому ринку. Конфлікт був вичерпаний в липні 2011 р. «Газпром» погодився надати компанії знижку. Об'єм втрат «Газпромом» оцінюється в сумі 200 млн євро	Листопад 2010 р.
3.	Е. ON Ruhrgas і Wingas (Німеччина) домоглися перегляду контрактів, довівши спотову складову у формулі ціноутворення до 16 %. Для GDF Suez (Франція) і GWN Gashandel і Econ Gas (обидві – Австрія) спотова складова була включена в контракт.	Березень 2011 р.



Продовження табл. 1

4.	Знижені ціни на газ і контрактні обсяги поставок для корпорації ДЕРА (Греція) (прив'язка вартості палива до спотових цін).	Серпень 2011 р.
5.	З вимогою знизити ціни на газ до «Газпрому» звернулась турецька компанія. Переговори завершилися в січні 2012 р., розмір ціни не розголошується.	Серпень 2011 р.
6.	E. ON Ruhrgas і RWE Transgas (Німеччина) подала два незалежних позови до Стокгольмського арбітражу проти «Газпрому» з метою знизити ціну на газ.	Серпень 2011 р.
7.	VNG (Німеччина) домоглася знижки на газ, наполягаючи на тому, що у формулі розрахунку враховувалася спотова ціна.	Жовтень 2011 р.
8.	PGNiG (Польща) подала до Стокгольмського арбітражу позов про перегляд ціни на газ.	Листопад 2011 р.
9.	Wingas (Німеччина), GDF Suez (Франція), Sinegrgie Italiane (Італія), SPP (Словенія), Esongas (Австрія), які разом забезпечують близько 25 % поставок російського газу до Європи, домоглися знижок.	Грудень 2011 р.

Джерело [8]

Зокрема, через суди добилися зниження ціни на російський газ компанії Німеччини, Франції, Словенії, Австрії та інших країн. Лише на поставках компаніям цих країн оціночні втрати «Газпрому» становлять 2 млрд дол. [8]. Україна в газових питаннях веде себе коректно і намагається запропонувати такий варіант вирішення проблеми, який диктує сьогодення ситуація і перспективи розвитку енергетичної галузі. Цієї стратегії наша країна буде дотримуватися і в 2012 році. За оптимістичними прогнозами А. Єрмолаєва, ситуація і кон'юнктура, що постійно змінюється, та розуміння росіянами необхідності врівноваження ситуації цілком можуть привести до укладання нової газової угоди вже в 2012 р. [7]. При цьому в ній буде закладена економічно обґрунтована ціна і враховані середньо- і довгострокові перспективні плани України щодо зниження обсягів споживання газу.

Поки консорціум не запрацює, поки російський «Газпром» не стане співвласником проекту і не ввійде в систему управління ним, ніяких знижок в ціні на газ не слід очікувати.

ВИСНОВКИ

Ставши основним гравцем газового консорціуму, Україна могла б отримати деякі переваги.

1. Розподіл напрямків українського газового бізнесу не дозволить «Газпрому» монополізувати важливий для України енергетичний сектор ключового розвитку економіки і надзвичайно чутливий сегмент соціальної сфери.



2. У випадку виникнення певних спірних питань чи проблем між постачальниками і споживачами, балансуєчи між їх інтересами, можна зменшити тиск однієї із сторін і компенсувати позицію іншої сторони.

3. Замість одного джерела фінансування процесу модернізації ГТС в інвестиціях в сумі 3,2 млрд дол. Україна цілком могла б розраховувати на грошові потоки Росії, ЄС і, власне, – України.

4. Подальші українсько-російські переговори за участі третьої зацікавленої сторони – ЄС – будуть однією із ключових тем для обговорення, що дозволить вдосконалити систему управління газотранспортним консорціумом в інтересах усіх зацікавлених сторін.

5. Створення міжнародного газового консорціуму є перспективним і оптимальним напрямком вдосконалення управління газотранспортною системою за умови її модернізації, гарантією стабільного забезпечення українських і європейських споживачів газом, а зміна кон'юнктури та розуміння росіянами необхідності врівноваження ситуації на газовому ринку створить передумови для укладання нової взаємовигідної угоди вже в 2012 році, що слугуватиме основою для подальших досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Редько А. В Європу за дешевим газом / А. Редько // Деловая столица. – 2011. – № 51-52. – С. 6.
2. Письменна Т. Уряд організував кредитне рабство : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2011/12/21/263335/printable>.
3. Алімов М. Як їм облаштували монополію / М. Алімов // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 45.
4. Найняті «Нафтогазом» британські аудитори оцінили модернізацію української ГТС у 3,2 млрд дол. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.dt.ua/ECONOMICS/naynyati_naftogazom_britanski_auditori_otsinili_modernizatsiyu_ukrayinskoyi_gts_u_3,2_mlrld-88724.html.
5. Модернізація ГТС за підтримки ЄС // Зеркало недели. – 2012. – 3 марта. – С. 9.
6. Бальцер А. О перспективах трехстороннего газового консорциума / А. Бальцер // Деловая столица. – 2012. - № 6. – С. 5.
7. Кизим Н. Потеплевший разговор / Н. Кизим // Аргументы и факты в Украине. – 2012. – № 9. – С. 4.
8. Свиридюк А. Сдать трубу или замерзнуть / А. Свиридюк, Е. Прищепа // Деловая столица. – 2012. – № 6. – С. 2-3.

Дата надходження до редакції – 14.03.2012 р.

*Десятніков І. В.,
Десятніков О. В.¹*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемі стану розвитку та перспективам подальшої розбудови туризму в Україні. Автори аналізують показники

¹ Рецензент – Морозов А. Г., д. і. н., професор



розвитку туристичної галузі за минулий рік, визначаючи їхній можливий вплив на формування туристського попиту у перспективі.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, туристичний об'єкт.

ВСТУП

Проблематика існуючого стану розвитку туристичної галузі України та перспективи її подальшого розвитку мають, безумовно, неабияку актуальність на сьогодні. І не лише у зв'язку із можливостями прийняти державою туристів у зв'язку із подіями чемпіонату Європи з футболу в 2012 р. Можливості потенційного розвитку туризму в змозі відкрити перед Україною значно більші можливості, ніж одна, хоча й не пересічна подія. Тому, на наш погляд, тема пропонованої статті має розглядатися радше у стратегічному контексті, ніж у зв'язку виключно із Євро-2012.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблематика визначення потенційних можливостей розвитку вітчизняного туризму є досить актуальною на сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної науки. Зокрема, ґрунтовно й всебічно тему вивчали Панкова Є. В [1], Любіцева О. О. [2], Мальська М. П., Худо В. В., В. І. Цибух [3], Кифяк В. Ф. [4] та інші.

Мета дослідження – визначити стан та перспективи розвитку туризму в Україні.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання наступних дослідницьких завдань:

- визначити світові тенденції розвитку туризму;
- охарактеризувати регіональні та світові тенденції в'їзного туризму;
- проаналізувати вплив політичної ситуації у регіонах на стан туристичної галузі;
- визначити тенденції внутрішнього та в'їзного туризму в Україні та перспективи наукових досліджень у цій галузі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Насамперед слід зазначити, що за результатами 2011 р. кількість міжнародних туристичних прибуттів у світі становила 981 млн осіб, що на 46 млн, або на 4,4 % перевищує показник 2010 р. і на 104 млн показник 2009 р. [5, 3]. Таким чином, на фоні покращення економічної ситуації в світі міжнародний туризм відновлюється швидше, ніж очікувалося після глобальної фінансової кризи і економічного спаду кінця 2008–2009 рр. Всесвітня туристична організація прогнозує, що 2012 р. продемонструє темпи приросту міжнародного туризму на рівні 3-4 %. Не зважаючи на те, що це менше, ніж у 2010 р., туристична індустрія світу демонструє тенденцію до зростання. Кількість міжнародних туристичних прибуттів цього року досягне позначки у 1 мільярд осіб [5, 3].



На відміну від попередніх років, темпи росту туризму у країнах з розвинутою економікою (+5 %) перевищили темпи росту економік, що розвиваються (+3,7 %). Ця зміна відбулася переважно за рахунок високих показників Європи та внаслідок проблем, що виникли на Близькому Сході і у Північній Африці. Серед регіонів найкращих результатів досягла Європа (+6 %), а серед субрегіонів список очолюють Південна Америка та Південна Азія (+10 % кожен) [5, 3]. За абсолютними показниками кількості міжнародних туристичних прибуттів лідируючі позиції продовжують займати країни Європи (Європу відвідує у 10 разів більше туристів, ніж Африку, і у 8 разів більше, ніж Близький Схід). Поряд з цим спостерігається стійка тенденція збільшення частки країн, що розвиваються, у світовій туристичній індустрії та зміни напрямів світових туристичних потоків.

У 2011 році, не дивлячись на економічну невизначеність, кількість туристичних прибуттів до Європи досягла 503 млн осіб: 29 млн з 41 млн додаткових міжнародних прибуттів, зареєстрованих в усьому світі. Кращі результати показали турнапрями Центральної, Східної та південносередземноморської Європи (+8 %) кожен. Хоча частково ріст показників туристичних напрямів південносередземноморської Європи був обумовлений переорієнтацією туристичних потоків, що направлялися у країни Близького Сходу та Північної Африки. Також на їх результати вплинув ріст потоків туристів зі Скандинавії, Німеччини та Росії [6, 3].

У Азійсько-Тихоокеанському регіоні (+5 %) кількість прибуттів у 2011 році зросло на 11 млн, а загальна кількість міжнародних туристичних прибуттів склала 216 млн. Південна Азія (+10 %) і Південно-Східна Азія (+9 %) досягли хороших результатів завдяки високому міжрегіональному попиту. Поряд з цим відносно низькі темпи росту були зафіксовані у Північно-Східній Азії (+2,5 %) та Океанії (+0,5 %) внаслідок тимчасового спаду на виїзному ринку Японії [6, 3].

У американському регіоні (+4 %) кількість прибуттів у 2011 році зросла на 6 млн і загальний показник склав 156 млн. Провідні позиції зберегла за собою Південна Америка, кількість прибуттів до якої другий рік поспіль зросла на 10 %. У Центральній Америці та Карибському басейні (+4 % кожен) темпи росту збереглися на рівні 2010 року. Північна Америка (+3 %) у 2011 році подолала позначку у 100 млн туристів [6, 3].

У Африці кількість міжнародних туристичних прибуттів збереглася на рівні 50 млн, оскільки приріст прибуттів у турнапрямах країн південніше Сахари (+7 %) був нівельований втратами у Північній Африці (-12 %) [6, 3].

Близький Схід (-8 %), де загальна кількість прибуттів склало 56 млн, втратив близько 5 млн міжнародних туристичних прибуттів. Не



дивлячись на це, у деяких туристичних напрямках, таких як Саудівська Аравія, Оман та Об'єднані Арабські Емірати, збереглися стійкі темпи росту [6, 3].

За рівнем доходів від серед 10 турнапрямів-лідерів особливо суттєво доходи зросли у США (+12 %), Іспанії (+10 %), Гонконзі (+23 %) та Великобританії (+7 %) [6, 5].

Лідерами за видатками є зростаючі направляючі туристів ринки: Китай (+30 %), Росія (+21 %), Бразилія (+32 %) та Індія (+33 %). За ними йдуть традиційні ринки, хоча темпи росту видатків туристів з Німеччини (+3 %) та США (+5 %) були більшими, ніж у попередні роки [6, 5].

ВТО прогнозує, що економіки, що розвиваються, повернуть собі провідні позиції за темпами росту кількості міжнародних туристичних прибуттів.

Цьому є, на наш погляд, декілька причин. По-перше, політична нестабільність у країнах Близького Сходу та Північної Африки йде на спад. Інститут вивчення вільного часу, що проводить дослідження в державах Європейського Союзу, визначив шляхом соціологічного опитування, що більшість туристів хвилює проблема політичної стабільності держави, яку вони готові відвідати. Слід відзначити, що ця передумова вдалої подорожі займає першість у значної кількості респондентів, а саме у 74 %. При цьому значно менше туристів хвилюють екологічні проблеми в країні подорожі (57 %), ще менше європейців турбує безпека хвороб та епідемій (55 %), природних катаклізмів (49 %) та злочинності (44 %).

Політична криза в Єгипті 2010 р., курорти якого є досить популярними серед європейських туристів, спричинила масову втечу іноземців з країни. Різко скоротилася й кількість замовлених путівок до Єгипту. В одній лише Німеччині від поїздки до Єгипту відмовилися 50 % туристів, від путівок до Тунісу, де заворушення почалися раніше, відмовилися до 85 % осіб. Між тим туристичний сектор є життєво важливим для країн. Так, туризм складає до 6 % ВВП Єгипту, а прибуток від туризму склав у 2010 р. 13 млрд доларів. У 2011 р. соціальні заворушення в країнах Близького Сходу та Північної Африки вже не є небезпечними. Тому за 6 місяців 2011 р. кількість міжнародних туристичних прибуттів у ці регіони зросла на 4,5 % порівняно з показником аналогічного періоду попереднього року. З огляду на вищевикладене необхідно зазначити, що фактор політичної стабільності є важливим у розвитку туризму, проте складно прогнозованим. Разом із тим, практика останнього туристичного сезону свідчить, що минулорічні соціальні заворушення вже не відлякують європейського туриста, й попит на курорти Єгипту чи Тунісу може зберігати стабільність.



По-друге, це є проявом світової тенденції зміщення туристичних потоків. Прослідковується тенденція, що зі зміцненням європейської валюти (євро) відносно долара США, громадяни Сполучених Штатів надають перевагу відносно дешевшому відпочинку в країнах так званого «третього світу».

По-третє, екзотичні країни Азії та Африки на сьогодні в змозі запропонувати туристам досить високий рівень сервісу в залежності від запитів споживачів, проте за нижчими цінами, що й приваблює значну частину споживачів туристичного продукту зі США та Європи.

І, по-четверте, поруч зі зростанням сервісу в готелях азійських та африканських країн, європейці та американці (головні споживачі туристичного продукту) отримують можливість відвідати екзотичні курорти за відносно нижчими, ніж в Європі, цінами. Особливо ця тенденція посилилася після кризи 2008 р., коли статки громадян країн Північної Америки та ЄС скоротилися. Таким чином, можна стверджувати, що вказана тенденція має стійкий характер й можна припустити, що попит на послуги курортів Азії та Африки й надалі буде зростати. Цю тенденцію можуть використати й країни Східної Європи, що мають морські курорти, в тому числі й Україна, проте за умови підвищення рівня обслуговування туристів.

Перш ніж говорити про розвиток туризму в Україні та Черкаській області, слід зазначити, що в Україні відсутня чітка методика підрахунку кількості туристів. Існують дані Державного комітету статистики України, Міністерства інфраструктури України та Державної прикордонної служби України, які часто різко різняться між собою. Проте, ґрунтуючись на них, тенденції розвитку вітчизняного туризму прослідкувати можна.

За даними Держкомстату України, протягом 2010 р. з туристичною метою Україну відвідали 1,083 млн іноземців. Найбільше туристів у 2010 р. прибуло з Росії (165,3 тис.), Польщі (143,8 тис.), Білорусі (130,7 тис.), Німеччини (75,3 тис.), США (46,4 тис.), Великобританії (31,3 тис.), Італії (30,4 тис.), Ізраїлю (25,3 тис.), Франції (24,3 тис.), Туреччини (23,6 тис.) [7].

Хоча кількість іноземних туристів в Україні у 2011 р., порівняно з попереднім, збільшилася (+19 %), вона не досягла рівня 2007–2008 рр. (-10 %). Взагалі, кількість туристів-іноземців в Україні поступово зменшується, починаючи з 2004 р. (-44 %) [7], що свідчить про те, що на фоні зростання міжнародних туристичних потоків Україна поступово втрачає свої позиції, що є дуже негативною тенденцією.

За даними Міністерства інфраструктури України, кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон у 2010 р., становила 1295,6 млн осіб. Цей показник більше на 41 % минулорічного і випередив на 1 % показник передкризового 2008 р., і є найвищим за останні 10 років [7].



Кількість внутрішніх туристів у 2010 р. становила 649,3 тис. осіб, що на 444,8 тис. або на 41 % менше, ніж попереднього, 2009 р. Після сплеску 2007 р., коли в Україні нараховувалося понад 2,1 млн внутрішніх туристів, їх кількість поступово зменшується. Натомість на 44 тис. або на 2 % зросла кількість екскурсантів. Але вона так і не досягла рівня 2007–2008 рр. (-19 %) [7].

У Черкаській області, за даними Державної служби туризму і курортів України, у 2010 р. перебував 721 іноземний турист. Це на 63 % більше, ніж у 2009 р., але на 25 % менше, ніж 2008 р. і на 60 % менше, ніж 2007 р. [8].

Інші країни з туристичною метою відвідало 8462 мешканців області, що на 22 % більше, ніж попереднього року, але на 20 % менше, ніж у 2008 р. Хоча чисельність виїздів туристів-черкашан за кордон не досягла докризового рівня, з 2003 р. спостерігається тенденція до зростання зацікавленості мешканців Черкаської області закордонним туризмом [8].

На відміну від України загалом, кількість внутрішніх туристів в Черкаській області зросла з 24319 до 27332 або на 12 %. Показник 2010 р. менше пікового показника 2007 р. на 17 % (різниця складає менше 4 тис. осіб). Слід гадати, що спостерігається тенденція до зростання внутрішніх туристів на Черкащині. Також зросла кількість екскурсантів у області (+7 %) і майже досягла рівня 2008 р. [8].

Таким чином, щодо зовнішнього туризму у Черкаській області спостерігається загальноукраїнська тенденція зменшення зацікавленості іноземцями щодо її відвідання. Натомість зростає зацікавлення Черкащиною з боку самих українців.

Проте спостерігається загальноукраїнська негативна тенденція більшого зацікавлення з боку українців туристичними поїздками за кордон, ніж внутрішнім туризмом.

Стримують розвиток внутрішнього та в'їзного туризму в Україні його відносна дороговизна, відсутність або нерозвиненість туристичної інфраструктури, слабка поінформованість населення та неосвоєність туристичних ресурсів України.

З огляду на вищевикладене значної актуальності набуває питання підготовки кадрів та здійснення наукових досліджень в сфері гостинності.

У Черкаській області серед вищих навчальних закладів першим почав здійснювати підготовку фахівців з туризму та готельно-ресторанної справи Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту у 2002 році була створена кафедра менеджменту туризму, готельного і ресторанного бізнесу. Сьогодні вона є структурним підрозділом Інституту менеджменту.



Кафедра здійснює підготовку фахівців зі спеціальностей «Туризм» (освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»), «Туризмознавство» (рівень «спеціаліст»), «Готельно-ресторанна справа» (рівень «бакалавр») та «Готельна і ресторанна справа» (освітньо-кваліфікаційний рівень «магістр») за денною та заочною формами навчання.

Колектив кафедри об'єднує фахівців, які мають високий рівень фахової підготовки, досвід викладання у вищій школі та на виробництві.

Протягом навчання студент кафедри може самореалізувати себе у навчанні, науково-дослідній роботі, позанавчальній діяльності. Грунтовні теоретичні знання, вміння та навички практичної роботи є важливою передумовою майбутньої роботи випускника. І найкращих з них кафедра рекомендує підприємствам, з якими вона співпрацює для майбутнього працевлаштування.

Випускники кафедри менеджменту туризму, готельного і ресторанного бізнесу можуть працювати у туристичних підприємствах, готелях і туристичних комплексах, закладах громадського харчування на посадах обслуговуючого персоналу, адміністраторів, менеджерів та керівників структурних підрозділів.

Певним чином випускники Східноєвропейського університету заповнюють прогалини у кадровому забезпеченні туристської галузі Черкащини зокрема та України загалом. Але потреба у кваліфікованому персоналі для туристичних підприємств та закладів розміщення все ще гостро відчувається.

Невід'ємною складовою роботи кафедри менеджменту туризму, готельного і ресторанного бізнесу Східноєвропейського університету економіки і менеджменту є науково-дослідна робота.

Наукові дослідження кафедри здійснюються у розрізі теми «Розвиток готельного господарства і туризму в регіоні» (реєстраційний номер 01090003947).

Тематикою наукових досліджень напряму є:

- тенденції та перспективи розвитку туризму у світі, в Україні та у Черкаському регіоні;
- напрямки розвитку готельного господарства України та Черкаської області;
- культурологічні аспекти світового туризму;
- особливості управління туристичними підприємствами;
- туристична термінологія.

Члени кафедри є авторами та співавторами монографій, статей у фахових виданнях, тез у збірниках матеріалів конференцій, присвячених різним аспектам становлення та розвитку індустрії гостинності. Також викладачі кафедри активно провадять краєзнавчі дослідження, до яких залучається студентська та учнівська молодь.



Саме з огляду на значну актуальність популяризації туризму була підготовлена та захищена кандидатська дисертація викладачем кафедри Сушко Наталією Валеріївною на тему «Історичні місця та розвиток туризму на Черкащині (1990-ті рр. – початок ХХІ ст.). Метою роботи автор визначив, спираючись на чинні нормативно-правові акти, статистичні матеріали, архівні документи та наукові розробки попередників, окреслити історичні місця та визначити стан і перспективи розвитку туризму на території Черкаської області, розробити пропозиції щодо його удосконалення [9, 2].

Цілком слушним є висновок Сушко Н. В. про те, що перспективи розвитку вітчизняного та міжнародного туризму визначаються станом розвитку економіки в цілому, яка здатна забезпечити його сучасною інфраструктурою і конкурентоспроможним туристсько-рекреаційним продуктом. Все це буде сприяти зміцненню міжнародних зв'язків як у світі культури, так і світі бізнесу, що обумовлює зростання прибутків населення зокрема і добробуту нації загалом. На розвиток туристичного бізнесу в сучасних умовах впливають інтернет-технології, індустрія гостинності і підготовка кваліфікованих туристських кадрів. Повільні темпи зростання інвестицій, недостатній розвиток інформаційної інфраструктури є сучасними проблемами розвитку туризму. Не можна розглядати туризм лише з економічної точки зору. Його потенціал набагато ширший, тому що він дає можливість задовольнити потребу туристів із врахуванням потреб регіону, що їх приймає, його життєзабезпечення, біологічного різноманіття і екології [9, 12-13].

ВИСНОВКИ

Отже, вищенаведений аналіз дозволяє зробити висновки щодо збільшення зацікавленості держав світу у розвитку туристичної галузі. Разом із тим, у світі спостерігається зростання попиту на туристичний продукт. Безумовно, що Україна не повинна стояти осторонь цього глобального явища. В останні роки спостерігається поступове (а іноді й ледь помітне) переміщення центрів туризму з традиційних регіонів, зокрема з Європи, до країн Близького Сходу, Африки, Південної Америки. Тобто відчувається тенденція все більшої зацікавленості громадян економічно розвинутих держав новими туристичними дестинаціями, чим може скористатися й Україна.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Панкова Є. В. Туристичне краєзнавство : навчальний посібник / Є. В. Пенкова. – 2-е вид., перероб. та допов. – К. : Альтерпрес, 2007. – 352 с.
2. Любіцева О. О. Методика розробки турів : навчальний посібник / О. О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2003. – 104 с.;
3. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
4. Мальська М. П. Основи туристичного бізнесу : навч. посібник / М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
5. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
6. UNWTO World Tourism Barometer. – Vol.10. – January 2012. – Statistical Annex.



Barometer. – Vol.10. – January 2012. 7. Державна служба статистики України. Режим доступу // <http://www.ukrstat.gov.ua>. 8. Головне управління статистики у Черкаській області // http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_inform. 9. Сушко Н. В. Історичні місця та розвиток туризму на Черкащині (1990 рр. ХХ ст. – початок ХХІ ст.) : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата історичних наук. – Черкаси, 2010. – 20 с.

Дата надходження до редакції – 28.09.2012 р.

УДК 338.48

Щоголева І. В.¹

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДЕСТИНАЦІЇ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сутність поняття «туристська дестинація» та обґрунтовано доцільність і умови удосконалення управління якістю туристської дестинації в контексті сталого розвитку туризму в Україні.

***Ключові слова:** туризм, сталий розвиток, дестинація, управління якістю дестинації.*

ВСТУП

Сучасний стан розвитку туризму в Україні науковці визначають як нестабільний, нестійкий, несталий. За перше десятиріччя незалежності при позитивних базових темпах зростання туристського потоку спостерігалися постійні полюсні коливання ланцюгових темпів його приросту в бік зменшення.

Кількість вітчизняних туристів на внутрішньому ринку практично не змінилася. У структурі туристських потоків і туристичного обігу за типами міжнародного туризму перевага залишається на боці виїзного туризму, а процес використання туристичних ресурсів характеризується як недостатньо контрольований [1, с. 6].

Рівень соціально-економічного розвитку країни є одним з визначальних факторів, що впливає на рівень розвитку внутрішнього та в'їзного туризму, які проголошено державою пріоритетними напрямками розвитку туризму в Україні.

Перехід туристичної сфери, функціонування якої відбувається в умовах глобалізації та інформатизації суспільства, на принципи стійкого розвитку стає на теперішній час необхідністю. Цей перехід зумовлено неконтрольованим зростанням туризму, орієнтованого іноді лише на швидке отримання прибутку, негативними наслідками, які

¹ Рецензент – Комарова О. А., д. е. н., професор



знаходять прояв у відношенні до оточуючого середовища, туристичних об'єктів, міського населення. Збереження туристичних ресурсів завдяки їх раціональному використанню є передумовою сталості туризму.

Розвиток туристичної сфери в цілому залежить від етапів розвитку дестинацій та попиту в конкретний період часу, який визначає спроможність дестинацій задовольняти потреби туристів.

У контексті сталого розвитку туризму саме на рівні дестинації виникають основні протиріччя між споживачами туристичних ресурсів і місцевим населенням, між рекреацією й іншими видами господарської діяльності, що традиційно розвивалися у певній місцевості. Ці протиріччя зумовлюють гостру потребу в менеджменті як факторі удосконалення та розвитку дестинацій, який вимагає цілеспрямованого розв'язання проблем. У зв'язку з цим виникає необхідність створення нової системи управління туристською дестинацією, яка передбачає координацію усіх взаємодоповнюючих і одночасних дій адміністративних, фінансових і господарюючих суб'єктів, підвищення якості послуг, що надаються з метою досягнення сталого розвитку.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є розкриття сутності поняття «туристська дестинація» та обґрунтування умов удосконалення управління якістю туристської дестинації в контексті сталого розвитку туризму.

Деякі аспекти сталого розвитку окремих елементів економічних систем досліджувались такими науковцями, як В. Геєць, С. Єрохін, А. Мазаракі, Л. Лігоненко. Кожний з науковців констатує неоднозначність поняття сталого розвитку внаслідок його багатоаспектності, орієнтації на довгострокову перспективу, необхідності в управлінні.

Індустрія туризму має значний потенціал, який може бути спрямовано на поліпшення соціально-економічної та екологічної ситуації в Україні. Але реалізація цього потенціалу в значному обсязі можлива лише за умови сталого розвитку туризму. Незважаючи на актуальність та необхідність вивчення та обґрунтування сутності, умов, стратегії сталого розвитку туризму, це питання не отримало достатнього обґрунтування, хоча до вивчення його окремих аспектів звертались як зарубіжні науковці (Р. Браймер, Ф. Котлер, Д. Флетчер, Ф. Пірс, Дж. Суорбрук, І. Енджейчик), так і вітчизняні (А. Ю. Олександрова, М. Б. Біржаков, В. С. Боголюбов, В. Г. Гуляєв, О. Д. Урсул, В. С. Новіков, І. В. Зорін, В. А. Квартальнов, М. І. Кабушкін, В. К. Федорченко, Т. І. Ткаченко).

Зокрема, науковець О. Урсул розглядає сталий розвиток як процес, який стартує в суспільстві постіндустріальному, а фінішує у сфері розуму, що підкреслює необмеженість цього розвитку [2].



В Україні визначення поняття «сталий розвиток» на державному рівні зафіксовано у проекті Закону «Концепція переходу України до сталого розвитку» (1997 р.). У документі зазначається, що сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між її потенціалом і вимогами людей усіх поколінь [3].

Еволюція наукових поглядів і практичний досвід фахівців у країнах із розвиненою індустрією туризму та пріоритетами ринку покупця обумовили розуміння туристських зон з якісно нових управлінських позицій та формування поняття «дестинація», що означає місце призначення, мету подорожі або походу. Тобто, з одного боку, дестинація – це місце, що є метою подорожі мандрівника, з іншого – процес досягнення мети, який повинен бути керованим.

У моделі американського маркетолога Ф. Пірса дестинація розглядається як місце, де мандрівники можуть отримати різноманітні враження, досвід і емоції [4].

Англійський вчений Дж. Суорбрук, досліджуючи особливий характер дестинації, стверджує, що вона є центральною ланкою туристичного продукту, маючи на увазі наявність у ній пам'яток і інших об'єктів приваблення (пляжі, музеї, природа, ресторани тощо), що спонукають туриста її відвідати [5].

Науковці Датської академії туризму О. Йоргенсен, К. Купер Д. Флетчер [6, с. 109] виокремлюють компоненти, що визначають особливості дестинації та зазначають їх як систему «чотирьох А»: пам'ятки (attractions); доступність (access) – місцевий транспорт і транспортні комунікації; зручності (amenities) – інфраструктура туризму (засоби розміщення, заклади ресторанного господарства, розваг, торгівлі тощо); посередники та допоміжні служби (ancillary services) – маркетингові організації дестинацій, менеджмент організацій, бюро подорожей та екскурсій.

Отже, будь-яку дестинацію можна розглядати як систему підприємств і організацій, діяльність яких повинна бути орієнтована на задоволення потреб туристів.

Аналіз наукової літератури дає змогу констатувати, що на теперішній час проблема управління суб'єктами туристичного бізнесу в межах туристської дестинації привертає увагу науковців, але такий аспект, як управління якістю дестинації не отримав достатнього наукового обґрунтування внаслідок недосконалості системних розробок.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Туристська дестинація являє собою найістотнішу компоненту туризму. Саме у дестинації виявляється вплив туризму на мандрівника в цілому та реалізуються стратегії планування та управління. Проте саме в



дестинації відчуваються негативні наслідки дії системи, а саме зворотний негативний вплив туристського руху на дестинацію.

На думку Т. І. Ткаченко [1, с. 49–50], у контексті сталого розвитку туризму ключовим є питання постійного (безперервного) узгодження та гармонізації взаємовідносин людини та її оточення за:

- вектором часу – досягнення короткотермінових і довгострокових цілей у вирішенні альтернативних проблем отримання швидкого та максимального прибутку туристичним бізнесом, використання туристичних ресурсів у межах відновлюваного процесу або оптимізація цих взаємовідносин;
- вектором простору – задоволення потреб міжнародного туристського руху та міжнародного капіталу у вирішенні проблем географічного просування туристських потоків у все нові місцевості, екологічно чисті та заповідні зони, важкодоступні місця без певних обмежень, поліпшення економічних умов розвитку місцевих громад, консервація окремих потенційних дестинацій і туристичних об'єктів або ж оптимізація цих альтернативних підходів і мінімізація туристського втручання в умови й уклад життя окремих громад.

З підвищенням потреб подорожуючих, зміною їх споживацької поведінки та високої конкуренції між фірмами, що пропонують послуги для туризму, чутливість гостей до фактору зіставлення ціни та якості зростає з кожним роком.

Для того, щоб в межах окремої дестинації підвищувати ціни або утримувати їх стабільними, туристична індустрія повинна забезпечити умови для досягнення найвищої якості для забезпечення конкурентоспроможності цієї дестинації.

До основних цілей управління якістю дестинації доцільно віднести:

- внесення вагомого внеску в забезпечення довгострокової перспективи розвитку туризму в дестинації;
- формування у гостя відчуття атмосфери гостинності та уваги до його вимог на високому якісному рівні;
- визначення найкращого співвідношення ціни та якості;
- покращення міжнародних конкурентних позицій;
- посилення лояльності туристів до туристської дестинації;
- репозиціонування дестинації (за необхідності);
- розширення ринку.

В якості основних елементів якості дестинації виступають атракції, громадська та приватна інфраструктура, доступність, людські ресурси, імідж, ціна. У даному контексті туризм розглядається не тільки як поле конкуренції між окремими постачальниками послуг, але і як загальний бізнес для окремого міста або регіону. Головними конкурентами виступають інші дестинації в країні та світі.



Якість дестинації, крім класичних послуг для туриста – розміщення та харчування – залежить також від системи громадського транспорту, таксі, основних пам'яток, музеїв, поведінки місцевих жителів, дій влади та багатьох інших речей, які треба обов'язково враховувати при наданні послуг. Таким чином, можна зробити такий висновок, що якість дестинації визначається трьома основними параметрами:

- операційна якість – покращення процесу взаємозв'язку з клієнтами на рівні індивідуального бізнесу;
- якість досвіду (вражень) – трансформація дестинації в загальний позитивний досвід шляхом тематичних продуктів, які засновані на специфіці дестинації.
- якість дестинації – покращення основних пропозицій та атракцій і усунення проблемних зон в ланцюгу вражень туриста.

Управління якістю дестинації може бути результативним лише в тісному співробітництві зі всіма важливими учасниками туристичної індустрії: готелями, основними атракціями, ресторанами, транспортними компаніями, музеями та ін. Це означає, що управління якістю дестинації можна визначити як довгостроковий проект на рівні окремого напрямку, який потребує професійного менеджменту. Такий підхід до реалізації проекту позначиться на кінцевих результатах, які знайдуть прояв у:

- покращенні якості пропозиції та усуненні проблем при виборі атракцій;
- використанні нових технологій компаніями, які пропонують послуги туристам;
- заохоченні співробітництва між основними учасниками ринку всередині дестинації та формуванні його структури;
- сприяттві інноваційній творчій діяльності;
- покращенні відношення населення до туристів;
- підвищенні економічної ефективності і конкурентоспроможності через постійне підвищення якості;
- емоційному задоволенні гостя та його повторних візитах;
- підвищенні завантаженості та дохідності в силу більшої привабливості дестинації та покращенні її іміджу.

Цілком очевидно, що для реалізації такого серйозного проекту необхідні потужні додаткові зусилля, організаційна компетенція та відповідний механізм реалізації заходів, спрямованих на підвищення якості туристської дестинації.

Механізм сталого розвитку туризму, як свідчить проведений аналіз, передбачає взаємодію трьох складових, а саме: сталих дестинацій, сталого бізнесу та відповідальних туристів [7, с. 95]. Зупинимося безпосередньо на проблемі сталого розвитку дестинації.



Забезпечити сталий розвиток дестинації можливо лише за умови побудови процесу управління туризмом на території дестинації, що цілком враховує її специфіку. Управління дестинацією на рівні місцевої влади повинно включати планування й управління розвитком туризму, створення відповідної інфра- та супраструктури, інформаційне забезпечення, маркетинг, підтримку підприємницької активності, контроль за реалізацією запланованих заходів, для чого необхідно здійснити наступні заходи:

- створити відповідну систему управління;
- розробити стратегію сталого розвитку туризму, яка буде ґрунтуватись на управлінні якістю туристської дестинації;
- побудувати план реалізації заходів, спрямованих на управління якістю туристської дестинації;
- визначити інструменти, які забезпечать реалізацію обраної стратегії;
- розробити систему моніторингу для своєчасного коригування відхилень;
- забезпечити контроль за змінами, що відбуваються.

ВИСНОВКИ

Управління якістю дестинації дозволить досягти результативності у двох головних вимірах: зовнішньому та внутрішньому.

Зовнішній ефект за умови такого підходу до управління забезпечить значний вплив на досвід туриста з позитивної сторони та дозволить сформуванню лояльного відношення до туристської дестинації. Внутрішній ефект буде забезпечено завдяки впливу на існуючу структуру туристичної індустрії та уточненню компетенцій і процесів прийняття рішень, які й будуть відображувати якість в межах дестинації. Разом ці фактори будуть сприяти стратегічному розвитку туристичної індустрії дестинації, тим самим забезпечуючи створення якісного комплексного туристичного продукту і підтримку його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Подальші дослідження передбачають уточнення та обґрунтування критеріїв, за допомогою яких буде визначатись якість туристської дестинації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Тетяна Іванівна Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
2. Урсул А. Д. Переход России к устойчивому развитию. Ноосферная стратегия / Урсул А. Д. – М. : Изд. дом «Ноосфера», 1998. – 273 с.
3. Про концепцію переходу України до сталого розвитку: проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/laws/laws/nuclear/92.htm>. – Назва з екрану.
4. Енджейчик И. Современный туристский бизнес. Экостратегии в управлении фирмой / Енджейчик И.; [пер. с польск.]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 320 с.
5. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль № 4 / [Под ред. С. А. Попова]. – М. : ИНФРА, 1999. – 344 с.
6. Кунц Г. Управление: системный и



ситуационный анализ управленческих функций: в 2 т. / Г. Кунц, С. О'Доннел / [пер. с англ.] – М. : Прогресс. – 1981. – Т. 1. – 495 с. 7. Экономика и управление туристской деятельностью : учеб. пособ.: Ч. 1 / [Под общ. ред. Г. А. Карповой, Л. В. Хоревой]. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 268 с.

Дата надходження до редакції – 23.03.2012 р.

УДК 005.21:005.412

Алексеева Н. І.¹

КЛАСИФІКАЦІЯ БАЗОВИХ СТРАТЕГІЙ ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена проблемам стратегічного управління господарською діяльністю торгового підприємства. У статті розкрита суть стратегій зростання і запропонована їх класифікація для підприємств, що займаються торгівлею.

Ключові слова: управління, стратегія, зростання, концентроване зростання, диверсифікація.

ВСТУП

У сучасних умовах підприємства здійснюють свою діяльність в умовах невизначеності, пов'язаної з швидкими змінами зовнішнього середовища, обумовленими прискоренням динамічності трансформаційних процесів в економіці України. При цьому однією з основних умов виживання підприємства в довгостроковій перспективі і досягнення ним поставлених цілей залишається ефективне здійснення процесу стратегічного управління, в основі якого лежить вибір і реалізація стратегій функціонування і розвитку. Саме стратегія визначає ті види діяльності, якими підприємство займається і ті, якими воно може займатися, а також ієрархію пріоритетів на фірмі.

Не дивлячись на відносну схожість стратегічних цілей підприємств, направлених на забезпечення виживання, стабілізації, завоювання ринків шляхом створення і підтримки конкурентних переваг підприємства і максимізацію зрештою розмірів доходів і прибутку, комбінація базових і функціональних стратегій на кожному підприємстві унікальна. Тому дана проблема завжди залишатиметься актуальною для будь-якого підприємства, що реально діє.

Питанням стратегічного управління підприємством присвячена велика кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, зокрема, таких учених, як І. Ансофф, Р. Акофф, М. Портер, А. Томпсон, Д. Дей, З. Е. Шершнева, А. П. Градов, В. Р. Веснін, О. С. Віханський та ін.

¹ Рецензент – Чернега О. Б., д. е. н., професор



Проте, не дивлячись на велику кількість економічної літератури з даної проблеми, багато питань формування і використання стратегічного управління в діяльності конкретних підприємств до цих пір залишаються не вирішеними або носять дискусійний характер. Зокрема, в економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення і класифікації стратегій зростання.

Тому виникає необхідність систематизації існуючих класифікацій стратегій розвитку (зростання).

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У розглянутій економічній літературі пропонуються різні класифікації видів і груп стратегій. Проте така різноманітність ускладнює розуміння стратегії як основного плану досягнення цілей організації. Тому метою даної статті є аналіз існуючих підходів до класифікації стратегій зростання, розгляд базових стратегій і адаптація їх до умов підприємств ринкової торгівлі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стратегія – довгостроковий якісно спрямований розвиток організації, що стосується сфери, засобів і форм її діяльності, системи взаємовідносин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі [1, с. 220]. Стратегію також розуміють як загальний, всебічний план досягнення цілей [5, с. 257]; як стрижень, навколо якого концентруються всі види виробничо-господарської діяльності [7, с. 236]; як принцип поведінки або слідування якійсь моделі поведінки [6, с. 16]. При розгляді організації в цілому доцільно визначити стратегію як генеральний напрям дій організації, слідування якому в довгостроковій перспективі повинно привести її до мети [1, с. 222]. Всі розглянуті стратегії діляться на стратегії зростання або розвитку і стратегії скорочення. У тій економічній ситуації, що склалася на сьогодні в Україні, більшість підприємств прагнуть не тільки вижити, але і розвиватися. Отже, вибрана стратегія повинна обґрунтовувати перспективний розвиток підприємства.

Дані стратегії зростання відносяться до базових, або генеральних стратегій, є групою стратегій розвитку і для будь-якого підприємства, що розвивається, яке знаходиться на етапі життєвого циклу, званому «зростання», ці стратегії є основними.

Особливостями загальних, базових стратегій підприємства є те, що вони [7, с. 699]:

- по-перше, направлені на функціонування і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі;
- по-друге, ці стратегії безпосередньо пов'язані з місією і цілями підприємства.

Враховуючи дані особливості і те, що сам термін «стратегія» фактично має на увазі спосіб досягнення певної мети, базові стратегії



зростання спрямовані на досягнення цілей збільшення ринкової частки, кількості напрямів діяльності підприємства, кількості продуктів, що випускаються, кількості підрозділів підприємства, кількості цільових ринків і, як наслідок, – на збільшення розмірів доходів і прибутку підприємства, яке їх реалізує.

Що стосується суті цих стратегій, більшість авторів висловлюють однакові думки щодо їх змісту і особливостей застосування, проте пропонують різні класифікації стратегій зростання [Портер М., Шершнева З. Е., Ансофф І., Веснін В. Р. та ін.]. Далі розглянемо основні класифікації, запропоновані різними авторами в економічній літературі.

Так, наприклад, А. Томсон виділяє три стратегії зростання: стратегію концентрації на одному напрямі, стратегію вертикальної інтеграції і групу стратегій диверсифікації: у однорідні напрями; у неоднорідні напрями і конгломеративну.

Як основні стратегії зростання Д. Дей пропонує дві: експансію ринку і диверсифікацію. Експансія ринку розглядається як група стратегій, спрямованих на розвиток продукту і розвиток ринку. При використанні стратегії розвитку продукту експансія обґрунтовується зростанням за рахунок наявного товарного асортименту, а також пропозицією супутніх видів продукції. Розвиток ринку припускає перенесення існуючих технологій на нові ринки. М. Портер до стратегій зростання відносить стратегію лідерства у витратах, стратегію диференціації і фокусування. І. Ансофф пропонує дві групи стратегій зростання. Перша група – портфельні стратегії: проникнення; розвиток ринку; розвиток товару; диверсифікація. До конкурентних стратегій другої групи відносяться: зростання ринкової частки; диверсифікація товару; фокусування. На думку В. Р. Весніна, до стратегій зростання можна віднести безпосередньо стратегію зростання і стратегію помірнього зростання. У свою чергу Шершнева З. Е. описує чотири стратегії зростання: експансія, диверсифікація, інтегроване зростання і глобалізація.

Широкий спектр стратегій пропонує Герчикова І. Н. На її думку, відмінність у видах стратегій визначається набором ключових позицій на перспективу і пріоритетності цілей [3, с. 110]. До них відносяться:

1. Продуктово-ринкова стратегія визначає види і технології виготовлення продукції, а також методи її збуту. За цілями і завданнями вона ідентична стратегіям концентрованого зростання О. С. Віханського.

2. Метою стратегії управління набором галузей є диверсифікація, і вона повністю співпадає зі стратегіями диверсифікації, запропонованими іншими авторами.



3. Стратегія поглинання розробляється з метою підвищення ефективності діяльності фірми шляхом проникнення в нові галузі господарювання.

4. Стратегія маркетингу визначає місце продукції на ринку і комплекс маркетингових заходів.

5. Конкурентна стратегія покликана забезпечити конкурентні переваги продукції на конкретних ринках.

6. Стратегія нововведення припускає розробку нових технологій і видів продукції, тобто виконує функціональні цілі пошуку нових технологічних можливостей.

Останні три стратегії, а також запропоновані стратегії капіталовкладень, зарубіжного інвестування і орієнтації на розширення експортної діяльності покликані реалізувати окремі напрями діяльності підприємства і, отже, їх швидше можна віднести до функціональних стратегій, чим до основних.

Віханський О. С. розглядає три групи стратегій зростання, кожна з яких також включає ряд стратегій:

1. Концентроване зростання: посилення позиції на ринку; розвиток ринку; розвиток продукту.

2. Інтегроване зростання: зворотна вертикальна інтеграція; вертикальна інтеграція, що йде вперед.

3. Диверсифіковане зростання: центрована диверсифікація; горизонтальна диверсифікація; конгломеративна диверсифікація.

Досить стисло представлені стратегії зростання у В. Р. Весніна. Вибір стратегії заснований на припущенні, що використання тієї або іншої стратегії безпосередньо пов'язане з життєвим циклом підприємства. Він виділяє стратегії зростання, які притаманні підприємствам, що знаходяться на ранніх стадіях життєвого циклу, та прагнуть зайняти лідируючі позиції в найкоротші терміни і тому мають високі темпи збільшення масштабів діяльності. До другої групи відносяться стратегії помірнього зростання, які притаманні розвиненому і стабільному підприємству, для якого швидке зростання може бути небезпечним, і помірні темпи приросту діяльності дозволяють зберігати свої позиції без підвищеного ризику [2, с. 158].

На нашу думку, не можна погодитися з таким підходом до вибору стратегії, оскільки, навіть орієнтуючись на стадії життєвого циклу, підприємство може кілька разів за час свого існування проходити стадію зростання і спаду. Крім того, дані стратегії не відображають цілі діяльності підприємства і, отже, їх декомпозиція на функціональні може бути ускладнена.

Список авторів класифікацій можна було б продовжити; метою даної статті є віддзеркалення основних класифікацій стратегій зростання. Аналізуючи розглянуті класифікації, можна відзначити збіг



підходів авторів до класифікації основних напрямів зростання. Дійсно, всі автори пропонують підприємству як стратегії зростання:

1. Зростання за рахунок товару (традиційного або нового).
2. Зростання за рахунок ринку (мається на увазі захоплення нового або розвиток традиційного).
3. Зростання за рахунок інтеграції – приєднання (поглинання) до підприємства нових структур як у напрямі постачальників (зворотна вертикальна), так і у напрямі споживачів (пряма вертикальна).
4. Зростання за рахунок диверсифікації – в існуючі напрями (центрована), в нові технології (горизонтальна), в нові напрями (конгломеративна).

При цьому стратегія концентрації на одному напрямі А. Томпсона фактично означає стратегії розвитку продукту або ринку Д. Дея [4, с. 545], стратегія експансії З. Е. Шершньової – захоплення або розвиток ринку, стратегії інтегрованого зростання в розумінні З. Е. Шершньової, О. С. Віханського означають те ж саме, що і стратегія вертикальної інтеграції А. Томпсона, а продуктово-ринкова стратегія І. Н. Герчикової ідентична стратегіям концентрованого зростання О. С. Віханського.

Відносно стратегій диверсифікації всі автори також дотримуються однієї думки. Суть стратегій диверсифікованого зростання в розумінні Д. Дея, З. Е. Шершньової, А. Томпсона, І. Акоффа, О. С. Віханського і І. Н. Герчикової практично однакова.

Що стосується стратегій М. Портера, те лідерство у витратах, диференціацію і фокусування інші автори відносять або до стратегій функціонування, або до загальних конкурентних стратегій [7, с. 256], а не до стратегій зростання.

Однак, з іншого боку, в своїх класифікаціях стратегій зростання вищеназвані автори або доповнюють один одного, або конкретизують зміст окремих стратегій. Так, Д. Дей розкриває зміст стратегії експансії ринку, про яку говорить З. Е. Шершньова, Віханський О. С. розкриває зміст стратегій диверсифікації, що згадуються у І. Н. Герчикової тощо.

Отже, необхідно інтегрувати думки розглянутих авторів з приводу стратегій зростання і запропонувати нову їх класифікацію, яка, з одного боку, не допускала б повторень однакових по суті стратегій під різними назвами, а з іншого боку – об'єднувала б всі думки авторів.

Запропонована класифікація стратегій зростання може бути наступною. За основу, на нашу думку, слід узяти класифікацію стратегій зростання, запропоновану О. С. Віханським [1, с. 223]. Таким чином, авторська класифікація включає три групи стратегій зростання:

1. Стратегії концентрованого зростання – зростання за рахунок товару або ринку.

Дана група включає чотири основні стратегії:



– *стратегія розвитку традиційного товару*, яка припускає наявність можливостей збільшення виробництва і реалізації традиційного товару і може полягати в збільшенні частоти вживання продукту, збільшенні кількості використаного продукту, відшуканні нових напрямів використання традиційного продукту;

– *стратегія розвитку нового товару*, яка припускає або випуск нового товару, або виробництво нових модифікацій товару, або освоєння нових торгових марок (брендів);

– *стратегія розвитку традиційного ринку* припускає наявність можливостей збільшення об'єму традиційного ринку або унаслідок демографічних і соціокультурних чинників, або у зв'язку зі змінами структури потреб споживачів, або через стан дефіциту товару, або у разі, коли хтось з конкурентів залишає ринок;

– *стратегія розвитку нового ринку* припускає завоювання позиції на новому ринку у разі відсутності на традиційному ринку можливостей, перерахованих в описі попередньої стратегії.

У випадку, якщо мова йде про комбінації перерахованих стратегій, пов'язаних з випуском нового товару і пропозицією його на новому ринку, то таку стратегічну поведінку підприємства більшість авторів відносять до стратегій диверсифікації.

2. Стратегії інтегрованого зростання – зростання за рахунок приєднання або придбання впливу на компанії, що стоять між підприємством і постачальниками або споживачами. До даної групи відносяться:

– *стратегія зворотної інтеграції*, яка припускає придбання або встановлення контролю над підприємствами, що в логістичному ланцюжку знаходяться між фірмою і її постачальниками;

– *стратегія інтеграції, що йде вперед*, яка припускає придбання або встановлення контролю над підприємствами, що в логістичному ланцюжку знаходяться між фірмою і її споживачами;

– *стратегія глобалізації*, яка припускає об'єднану реалізацію обох стратегій інтеграції одночасно.

3. Стратегії диверсифікованого зростання – зростання за рахунок зміни напрямів діяльності підприємства. До даної групи відносяться:

– *стратегія центрованої диверсифікації* – пошук можливостей диверсифікації, які знаходяться у вже існуючому напрямі діяльності (бізнесі);

– *стратегія однорідної диверсифікації* – зростання за рахунок роботи в суміжних напрямках діяльності з тими, що вже існують;

– *технологічна диверсифікація* – пошук можливостей виробництва і реалізації нової продукції, що вимагає використання нової технології;



– *конгломеративна диверсифікація* — зростання за рахунок роботи в технологічно не пов'язаних між собою галузях або в непов'язаних напрямках діяльності.

Проте слід враховувати, що виробничий цикл торгового і виробничого підприємства відрізняються один від одного. В основі діяльності будь-якого виробничого підприємства лежить виробництво конкурентоздатної продукції з якісної сировини, а також її реалізація великим або дрібним оптом. Головним в діяльності торгового підприємства є просування продукції до кінцевого споживача без зміни її технічних характеристик та інших властивостей.

У зв'язку з цим слід розглядати і всі запропоновані й використані стратегії. Запропонована вище класифікація стратегій зростання може бути застосована до будь-якого виробничого підприємства. Для торгової фірми ця класифікація матиме ряд особливостей.

Найширше використовуються стратегії концентрованого зростання:

– стратегія розвитку традиційного товару передбачає збільшення товарообігу товарів, що мають постійний попит;

– стратегія розвитку нового товару припускає пропозицію споживачеві нових товарів, попит на які тільки виникає, товарів-аналогів різних виробників і торгових марок відповідно до пріоритетів і побажань клієнтів;

– стратегія розвитку традиційного ринку припускає розширення існуючих торгових площ і формування нових торгових залів, пов'язаних з розширенням ринку або збільшенням ринкової частки підприємства;

– стратегія розвитку нового ринку припускає наявність можливостей створення торгових мереж і вихід за межі традиційного ринку.

Виконання стратегій даної групи пов'язане з розширенням асортименту товарів, збільшенням кількості асортиментних груп, а також ущільнення позицій на існуючому ринку і створенням торгових мереж із захопленням нових ринків.

Враховуючи, що торгове підприємство є посередником між виробником і кінцевим споживачем, особливістю стратегій інтегрованого зростання є сприяння скороченню ланцюжка «виробник – посередник – кінцевий споживач». Для підприємств, що реалізують товари, основною стратегією даної групи є стратегія зворотної інтеграції, оскільки саме вона спрямована на зменшення кількості посередників і прискорення обігу «продукція – товар». Стратегія інтеграції, що йде попереду, як правило, не застосовується, оскільки оптові торгові підприємства, що працюють на ринку покупця, займаються роздрібною торгівлею. У свою чергу, роздрібні магазини прагнуть укласти договори з підприємствами-виробниками, минувши



посередників. З тієї ж причини не застосовувана стратегія глобалізації, що об'єднує реалізацію стратегій зворотної інтеграції, і тієї, що йде попереду, одночасно.

Достатньо широко використовуються стратегії диверсифікованого зростання. Стратегія централізованої диверсифікації припускає в рамках наявних торгових можливостей зростання за рахунок оновлення товарного асортименту. По суті, цей вид стратегії перетинається із стратегією розвитку нового товару в рамках стратегії концентрованого зростання, оскільки можливості, що знаходяться в наявному бізнесі, дозволяють підприємству розширювати асортимент пропонованих товарів відповідно до особливостей попиту. Тому розглянуті стратегії можна об'єднати.

Стратегія однорідної диверсифікації дозволяє досягати зростання за рахунок пропозиції супутніх товарів або додаткових супутніх послуг, зокрема, послуг післяпродажного обслуговування та ін.

Технологічна диверсифікація полягає в пошуку нових можливостей і шляхів реалізації товарів, до яких можна віднести демонстраційні вітрини, демонстраційні зали, нові форми упаковки товарів, оформлення кредитів у магазинах і т. ін.

Стратегію конгломеративної диверсифікації використовують достатньо великі торгові підприємства. Створення консультаційних центрів, ремонтних центрів дозволяє підприємству отримати додатковий дохід.

Проте всі стратегії диверсифікованого зростання з урахуванням особливостей торгової діяльності дуже близькі за своїм змістом і тісно між собою пов'язані. Тому має сенс їх об'єднати в одну стратегію диверсифікованого зростання.

Тепер запропонована раніше класифікація базових стратегій зростання для підприємств торгівлі матиме наступний вигляд (рис. 1).

Слід також врахувати, що жодне підприємство не використовує вказані стратегії в «чистому вигляді» і розробляє комплексну стратегію залежно від ситуації на ринку, конкурентоспроможності товарів і самого підприємства, а також інших чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, в якому в даний час функціонує підприємство.

Проте кожна комплексна стратегія, що реалізується на підприємстві, включає елементи тієї або іншої базової стратегії. Причому в її основі лежить одна базова стратегія, підкріплена елементами однієї або декількох інших стратегій.

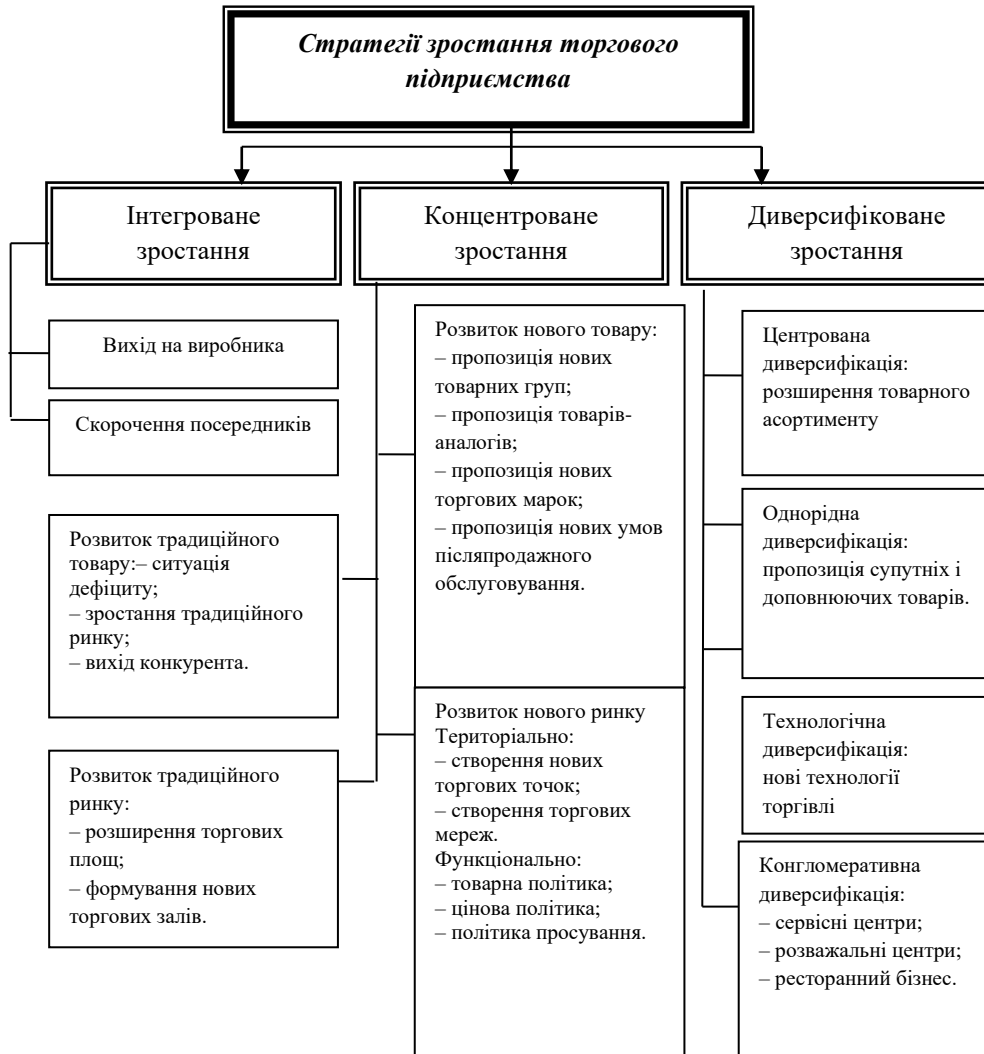


Рис. 1. Класифікація базових стратегій зростання торгового підприємства

Джерело: Власна розробка

ВИСНОВКИ

Таким чином, в даній статті автором досліджені підходи до визначення базових стратегій зростання в економічній літературі і запропонована класифікація даних стратегій на основі синтезу і аналізу думок вчених-економістів. Автором також розглянуті особливості застосування запропонованих стратегій зростання на торгових підприємствах. Для уточнення запропонованої класифікації в статті стисло описаний зміст кожної з даних стратегій.

До перспектив подальшої розробки даної проблеми слід віднести проведення аналогічного аналізу за функціональними стратегіями розвитку підприємства, а також за базовими стратегіями стабілізації і стратегіями скорочення діяльності.



СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – [3-е изд.]. – М. : Гардарика, 2002. – 528 с.
2. Веснин В. П. Основы менеджмента : учебник / В. Р. Веснин. – М. : Институт международного права и экономики. Издательство «Триада, Лтд», 2005. – 384 с.
3. Герчигова И. Н. Менеджмент / И. Н. Герчигова. – М. : ИНФРА-М, 2005.
4. Дэй Дж. Стратегический маркетинг / Дж. Дэй. – М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2002. – 640 с.
5. Мексон М. Х. Основы менеджмента / Мексон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. – [2-е изд.]. – М. : Дело, 2004. – 702 с.
6. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 366 с.
7. Шершньова З. Е. Стратегічне управління : підручник / З. Е. Шершньова. – [2-ге вид.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Дата надходження до редакції – 31.03.2012 р.

УДК 35.073:640.41(477)

Сушко Н. В.¹

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГУ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

В статті розглядаються проблеми розвитку управлінського консалтингу в готельно-ресторанному бізнесі. Досліджені причини повільного розвитку консалтингової діяльності в Україні. Визначені основні напрямки та перспективи розвитку консультування в даній сфері.

Ключові слова: консалтинг, консалтингові послуги, ринок консалтингових послуг, якість консалтингових послуг, готельне господарство, готельний та ресторанный бізнес.

ВСТУП

Туризм на початку ХХІ ст. характеризується як один із видів культурологічної, історичної, краєзнавчої та економічної діяльності, що стрімко і динамічно розвивається. У сучасних умовах переходу України до ринкової економіки в кожній галузі відбувається пошук нових шляхів і методів виробництва, здійснюється аналіз сучасного стану, окреслюються перспективи на майбутнє.

Вдалою формою репрезентації України на міжнародному ринку є розвиток туризму з його значним історико-культурним та рекреаційним потенціалом.

Дослідження національного туристичного ринку як в сфері міжнародного, так і внутрішнього туризму повинно відображати його складність і багатогранність. Отже, для створення конкурентоспроможної туристичної індустрії, яка задовольнила б

¹ Рецензент – Сімченко Е. Є., к. е. н., професор



потреби як місцевого, так і іноземного туриста, потрібно розраховувати не тільки на унікальні природні ресурси, а й на соціально-економічний і соціокультурний потенціал країни.

У формуванні структури туризму готельно-ресторанне господарство займає одне з лідируючих місць. Саме діяльність готелів та ресторанів має великий вплив на якість туристичного продукту та формування туристичної інфраструктури.

Аналізуючи стан інфраструктури готельно-ресторанного господарства України, слід відзначити низький рівень якості пропонованих послуг, не відповідаючу міжнародним стандартам матеріально-технічну базу, обмеженість інвестиційних ресурсів, необґрунтоване зростання цін на послуги, нестабільність в економічній та політичній сферах. Саме ці проблеми зумовлюють підприємців звертатися до управлінського консультування як професійної допомоги.

Українські науковці і дослідники присвятили цілу низку наукових робіт та публікацій проблемам становлення та розвитку управлінського консультування, визначили місце і роль вітчизняного консалтингового бізнесу в сучасному житті країни в умовах ринкової економіки.

Ґрунтовні праці таких науковців, як Верба В. А., Краснейчук А. О, Капильцова В. В., Самсонова В. В. довели те, що консалтинг відіграє важливу роль в економіці країни та забезпечує її конкурентоздатність. Проте недостатньо вивченими залишаються проблеми розвитку готельно-ресторанного консалтингу, його значущості в перетворенні сфери туризму в високорентабельну та конкурентоспроможну галузь економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є висвітлення деяких аспектів діяльності готельно-ресторанного бізнесу з точки зору вивчення основ управлінського консультування та впровадження їх у практичну діяльність. Також доцільним є розгляд пропозицій, що надають консалтингові фірми для покращення діяльності готельно-ресторанних підприємств.

Відповідно до поставленої мети передбачалося реалізувати такі завдання:

- висвітлити теоретичні аспекти консалтингової діяльності;
- проаналізувати стан та проблеми функціонування готельно-ресторанного бізнесу;
- визначити напрямки діяльності готельно-ресторанного консалтингу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Світовий ринок готельно-ресторанних послуг стрімко розвивається, будуються нові, сучасні готельні підприємства; росте



конкуренція підприємств, що обумовлює і постійне підвищення надання якості послуг, і створення нових пропозицій (послуг), які задовольняють найвибагливіші запити споживачів. Структура ринку готельних послуг складається з великої кількості підприємств, що забезпечують потреби споживачів на різних рівнях. Це і незалежні готельні підприємства, і міжнародні готельні ланцюги, які пропонують високу якість обслуговування, гнучкість до запитів клієнтів та цінової політики. Споживач може отримати послуги з досить високої якості і за низькими цінами.

Вітчизняний ринок готельно-ресторанних послуг хоча і набуває все більшого розвитку, але обмежена пропозиція, низька конкуренція, відсутність належного сервісу та достовірної інформації про надання послуг значно уповільнює його становлення і функціонування. В структурі готельного господарства України майже відсутні такі засоби розміщення, як мотелі, кемпінги, хостели. Збільшення кількості таких підприємств дало б змогу задовольнити потреби іншого сегменту споживачів.

Держава повинна сприяти створенню належних як фінансових, так і пов'язаних з людським фактором умов для реалізації державної політики в галузі туризму, що зазначено в Указі Президента «Про основні напрямки розвитку туризму в Україні до 2010 року» від 10 серпня 1999 р. № 973/99 [6]. Незважаючи на постійні зміни в органах виконавчої влади галузі туризму, система управління та розподіл повноважень центральних та регіональних рівнів потребує реформування та чіткої орієнтації на виконання відповідних національних та регіональних програм.

Якісна реалізація цих завдань неможлива без комплексних науково-організаційних програм, які б обґрунтовували основні норми антропогенного навантаження допустимих меж місткості об'єктів, розміщених у туристичних центрах, і ландшафтно-екологічних наслідків туристичної діяльності.

Для підвищення професійного рівня та удосконалення законодавчої і нормативно-правової бази сфери туризму, розробки відповідних стандартів, систем класифікації та сертифікації готелів та інших закладів розміщення в Україні вивчається відповідний міжнародний досвід, а також законодавча база країн ЄС.

Невід'ємною складовою як іноземного, так і вітчизняного туризму є готельна індустрія, розвиток якої, враховуючи її рівень, неможливий без суттєвих фінансових асигнувань. Для покращення існуючого фінансового стану було прийнято Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р. № 997-XIV [7], основним завданням якого є стимулювання інвестиційної діяльності насамперед готелів, туристичних комплексів, кемпінгів, автомобільних доріг, шляхів



сполучення, вантажних і пасажирських портів, аеропортів та інших об'єктів туристичної індустрії.

Проблеми, які існують в готельно-ресторанному бізнесі України, потрібно вирішувати не тільки на вищому рівні, тобто на рівні державного управління, а й на макрорівні, тобто самими власниками або керівниками готельно-ресторанних підприємств.

Для вирішення проблем експлуатації готельних підприємств слід розглянути декілька форм організації діяльності, а саме залучити до управління підприємством провідного спеціаліста (генерального менеджера); вступити до готельного ланцюга; самостійно керувати готельним підприємством або звернутися до консалтингової фірми, що надає послуги готельного консалтингу.

Для українського ринку готельних послуг вступ до міжнародного готельного ланцюга є новою формою організації діяльності. Світові готельні мережі на ринку готельно-ресторанного бізнесу доволі успішно конкурують з незалежними підприємствами.

Приналежність до готельного ланцюга або мережі дає можливість використовувати всесвітньо відому марку підприємства та забезпечити високу економічну ефективність діяльності готельного підприємства; крім того, забезпечує конкурентоспроможність підприємства за рахунок зменшення витрат на маркетингові послуги, навчання персоналу, рекламну діяльність та оптимізацію інноваційної діяльності [4].

Але ж не всі керівники незалежних підприємств прагнуть вступати до великих ланцюгів. Більшість з них хочуть зберегти за собою управлінську незалежність. Хоча звичка працювати за старими схемами, коли попит перевищував пропозицію, якість послуг на низькому рівні, відсутність стратегічного підходу до планування роботи підприємства не дають змоги вирішувати питання, необхідні для досягнення поставлених цілей. Саме чітке усвідомлення напрямів розвитку готельного підприємства для одержання прибутку, підвищення якості надання послуг дасть змогу чітко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, в якому воно функціонує. Тобто заздалегідь визначати всі можливі загрози для організації та перетворювати їх на конкурентні переваги [5].

Консалтинг дає можливість уникати управлінських проблем, пропонувати альтернативні варіанти вирішення цих проблем, підвищувати конкурентоспроможність підприємства, надавати допомогу керівному складу підприємств у вирішенні управлінських і кадрових питань [3].

На українському ринку консалтинг розвивається в декількох напрямках: управлінський консалтинг, інвестиційний консалтинг, аудитінг, юридичний консалтинг, безпека організації, навчання, TQM-



консалтинг, інжиніринг, IT-консалтинг, реклама та PR-консалтинг, маркетинговий консалтинг, кадровий консалтинг [1].

Останнім часом створюються консалтингові фірми, які спеціалізуються на роботі з готелями і ресторанами, вирішуючи проблеми, які виникають на підприємствах у зв'язку з нестабільними умовами розвитку економіки України, пропонують свою допомогу у створенні підприємства «з нуля». Тобто проводять маркетинговий аналіз та визначають позиціонування готельно-ресторанного підприємства на цільовому ринку; розробляють фінансовий план (бізнес-план); проводять аналіз конкурентного середовища та макроекономічних показників, що впливають на ресторани, готельні та дозвілєві послуги; визначають основні потреби споживачів, структуру споживчих витрат, типові моделі поведінки споживачів; виявлять конкурентні переваги майбутнього підприємства; розробляють рекомендації по оптимальному позиціонуванню майбутнього підприємства; розробляються робочі проекти (архітектурно-будівельні, технологічні, проекти вентиляції, кондиціонування, водопроводу, каналізації, обігріву, енергозабезпечення, проекти встановлення систем безпеки (охоронної та пожежної)); проводиться розробка дизайн-проекту, що містить у собі ескізний та архітектурно-будівельний проект.

Майже всі підприємства, які починають свій бізнес, стикаються з проблемами управління, підбором персоналу, його навчанням.

Основними завданнями, які вирішує кадровий консалтинг в готельно-ресторанному бізнесі, є розробка кадрової політики, підбір персоналу, удосконалення організаційної структури підприємства, підбір керівного складу і ексклюзивних фахівців, формування корпоративної культури, оцінка персоналу, розробка системи стимулювання та мотивацій, навчання та розвиток [1]. Значна увага приділяється навчанню персоналу: проведення групових тренінгів обслуговуючого персоналу, майстер-класи та групове навчання поварів; навчання служби прийому та розміщення в готелях, індивідуальні навчання директорів та управляючих, проведення спеціалізованих семінарів з ресторанного та готельного бізнесу.

Готельне господарство України потребує значних інвестицій з боку іноземного капіталу. Але недосконале законодавство, нестабільна економіка та політична ситуація струмують західних інвесторів. Саме інвестиційний консалтинг пропонує послуги з розробки та експертизи інвестиційних проектів, аналіз та моніторинг інвестиційних проектів, лізинг.

Великий вплив на діяльність готелів та ресторанів має рекламна діяльність: розробка фірмового стилю та логотипу, дизайн папок-меню, розробка макетів поліграфічної продукції (фірмових візиток та буклетів), розробка медіаплану на рік, плану рекламних та маркетингових акцій.



Для спрощення реєстрації, акредитації, ліцензування використовують послуги юридичного консалтингу.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши сучасний стан готельної індустрії України, незаперечним є той факт, що готельно-ресторанні підприємства не відповідають міжнародним стандартам, мають застарілу матеріально-технічну базу, низький рівень підготовки фахівців, низький рівень надання якості послуг, відсутність інвестицій.

Ринок консалтингових послуг на Україні знаходиться ще в стані становлення. Невеликі підприємства не мають можливості надавати широкий спектр послуг, на відміну від зарубіжних компаній. Хоча власники підприємств розуміють потребу в професійній допомозі, попит на консультаційні послуги залишається низьким. Це обумовлено високою ціною за послугу, в якій відсутні гарантії отриманих результатів.

Успішний розвиток готельно-ресторанних підприємств залежить від готовності до нововведень, пошуку нових пропозицій, застосування нових методів вирішення управлінських проблем, підвищення кваліфікації персоналу.

Використання консалтингу дає змогу вирішувати складні питання ведення бізнесу, спонукає до пошуку нових можливостей і шляхів їх реалізації, створює успішні зростаючі підприємства, що прагнуть досягти конкурентної переваги на ринку послуг.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Жуковська А. Перспективи розвитку ринку кадрового консультування в Україні / А. Жуковська // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 51–56. – (Проблеми мікро- та макроекономіки України).
2. Капильцова В. В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні / В. В. Капильцова, Т. Г. Курган // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – С. 189–193.
3. Верба В. А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств / В. А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 4, том 2. – С. 55–59.
4. Гутник О. Сучасні форми організації і роботи у готельному бізнесі / О. Гутник // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 24. – С. 64–70.
5. Шпилик С. Маркетинговий процес як основа розробки конкурентної стратегії [Електронний ресурс] / С. Шпилик // Соціально-економічні проблеми і держава. – Вип. 1 (4). – 2001. – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11ssvrks.pdf>.
6. Про основні напрямки розвитку туризму в Україні до 2010 року : Указ Президента України від 10.08. 1999 р. № 973/99 [Електронний ресурс] : «Законодавство України» правова інформаційно-пошукова система. – К. : CD-вид-во «Інфодиск», 2009. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – (Законодавство України, 2009). – Систем. вимоги : Pentium-233; ОЗУ-32Мб; CD-ROM; Windows 95 OSR2/98/NT SR6/2000/XP/Vista. – Назва з титул. екрану.
7. Про концесії : Закон України від 16.07. 1999 р. № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 41. – Ст. 372.

Дата надходження до редакції – 02.04.2012 р.



УДК 339.139.63.07

*Єфимчук В. М.,
Непомняща Т. С.¹*

НАПРЯМКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ НАРОЩУВАННЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ МОЛОКА

Проаналізована динаміка зміни поголів'я корів в Україні, обсяги виробництва та споживання молока. Узагальнено вітчизняні і світові тенденції ринку цього виду продукції. Запропоновані напрямки нарощування обсягів виробництва і споживання молочної продукції та динамічного розвитку бізнесу молочної галузі.

***Ключові слова:** молочна галузь, виробництво і споживання молочної продукції, технологія годівлі, поголів'я.*

ВСТУП

Забезпечення стійкого зростання та ефективності економіки України та її інтеграції у світове співтовариство можна досягти за умови активізації діяльності підприємств промисловості і розвитку аграрного сектору.

Галузь тваринництва є однією з провідних в аграрному секторі України, оскільки на неї припадає вагома частина вартості сільськогосподарської продукції. Досвід свідчить про те, що ця важлива галузь спроможна ефективно функціонувати лише в нерозривній єдності з розвиненим рослинництвом, яке є основним постачальником кормів.

Важливим резервом збільшення виробництва продукції є молочна галузь, за допомогою якої можна швидкими темпами наростити виробництво високоякісної продукції.

На ефективність виробництва молока впливає багато чинників, основними з яких є: забезпечення тварин якісними кормами відповідного асортименту; дотримання технології годівлі та утримання, методу розведення; забезпечення кадрами і організація виробництва та достатнього рівня закупівельних цін на основні енергоносії, зернофураж і продукцію тощо.

Аналіз останніх публікацій авторів з проблем розвитку молочної галузі в Україні показує [1–7], що існує багато проблем, які залишаються невирішеними щодо нарощування обсягів виробництва і споживання молока як на рівні сільськогосподарських підприємств, так і на рівні сектору домогосподарств.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження полягає в розробці напрямів нарощування обсягів виробництва та споживання молочної продукції в Україні, що

¹ Рецензент – Ткаченко Н. В., д. е. н., доцент



сприятиме забезпеченню сталого економічного розвитку національної економіки.

Для досягнення поставленої мети в статті вирішувались наступні завдання: провести аналіз обсягів виробництва молочної галузі та обсягів споживання молока населенням України; надати пропозиції щодо стимулювання та державної підтримки діяльності сільськогосподарських підприємств і господарств населення, які виробляють молоко та молочну продукцію.

Основним джерелом інформації при проведенні наукового дослідження були статистичні дані Держкомстату України, матеріали науково-практичних конференцій і періодичних видань.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В останні роки чисельність поголів'я великої рогатої худоби, зокрема корів, стрімко скорочується (табл. 1). Падіння поголів'я корів спостерігалось в Україні у роки незалежності, і до 2010 року в порівнянні з 1990 р. воно знизилось у 10,5 разів.

Спочатку велику рогату худобу вирізали на експорт (був великий попит на яловичину в країнах Близького Сходу); потім чисельність корів скорочувалась від того, що утримувати їх ставало не вигідно (утримання корови обходиться в 10–15 тис. грн на рік). У 2012 р. основною причиною забою тварин є зниження закупівельних цін на молоко. Поштовхом до зниження закупівельних цін слугувала «сирна війна» з Росією, і заготівельники використали цю ситуацію.

Таблиця 1

Поголів'я великої рогатої худоби і корів за категоріями господарств на кінець року, тис. голів*

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сільськогосподарські підприємства								
Велика рогата худоба	21083	13701	5037	2492	1927	1720	1627	1526
у т. ч. корови	6192	4595	1851	866	679	624	605	589
Господарства населення								
Велика рогата худоба	3540	3856	4386	4022	3564	3359	3200	2968
у т. ч. корови	2187	2936	3197	2769	2417	2232	2132	2042

*Держкомстат: Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К., 2010. – С. 114.

Основну кількість корів утримує населення (приватний сектор). У 2010 році господарства населення утримували 77,6 % усіх корів, а сільськогосподарські підприємства – 22,4 % від загального поголів'я (табл. 2).



Таблиця 2

Структура поголів'я великої рогатої худоби і корів за категоріями господарств на кінець року, %*

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сільськогосподарські підприємства								
Велика рогата худоба:	85,6	78,0	53,5	38,3	35,1	33,9	33,7	34,0
у т. ч. корови	73,9	61,0	37,3	23,8	21,9	21,9	22,1	22,4
Господарства населення								
Велика рогата худоба:	14,4	22,0	46,5	61,7	64,9	66,1	66,3	66,0
у т. ч. корови	26,1	39,0	62,7	76,2	78,1	78,1	77,9	77,6

*Держкомстат: Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К., 2010. – С. 114.

Виробництво молока в 2010 р. становило 11,2 млн т (табл. 3), у тому числі сільськогосподарські підприємства виробили 2217 тис. тонн (19,7 %), а господарства населення – 9032 тис. тонн (80,3 %) від загального обсягу виробництва (табл. 4). Це самий низький показник з виробництва молока за останні 55 років.

Таблиця 3

Обсяги виробництва молока за категоріями господарств, тис. тонн*

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сільськогосподарські підприємства								
Молоко	18634	9443	3669	2583	2178	2090	2236	2217
Господарства населення								
Молоко	5874	7831	8989	11132	10084	9617	9374	9032

*Держкомстат: Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К., 2010. – С. 115.

Таблиця 4

Структура виробництва молока за категоріями, %*

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сільськогосподарські підприємства								
Молоко	76,0	54,7	29,0	18,8	17,8	17,8	19,3	19,7
Господарства населення								
Молоко	24,0	45,3	71,0	81,2	82,2	82,2	80,7	80,3

*Держкомстат: Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К., 2010. – С. 115.

В 2011 р. ситуація не покращилася, і за підсумками 2011 р. очікується зниження обсягів виробництва ще на 3–4 % [2, с. 1].



З 1990 року в 4,6 рази скоротились площі під кормовими культурами (з 12 до 2,6 млн га), зменшується поголів'я і «ремонтного молодняка». Лише за 2010 р. поголів'я молодняка скоротилось на 30 %.

Зменшуються загальні обсяги виробництва молока і виробництво молока на одну особу населення (табл. 5).

Таблиця 5

Виробництво молока всіма категоріями господарств*

Рік	Виробництво молока	
	всього, тис. тонн	на одну особу, кг
1990	24508	472,3
1995	17274	335,3
2000	12658	257,4
2005	13714	291,1
2007	12262	263,6
2008	11761	254,3
2009	11610	252,1
2010	11249	245,2

*Держкомстат: Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К., 2010. – С. 124.

Рівень підтримки молочної галузі в 2011 р. державою практично не проводився (в 2010 р. він становив 14 % від ціни молока (близько 400 грн на одну тонну).

Проте в структурі виробництва молока намітилися і позитивні тенденції (поки що практично непомітні). Зараз поголів'я корів скорочують більш швидкими темпами господарства населення, які виробляють молоко низької якості, а великі сільськогосподарські підприємства – продукцію кращої якості відносно значними партіями: екстра, вищого і першого сорту.

За останні роки, незважаючи на кризу, в цих господарствах зросла продуктивність молочного стада. У середньому приріст становив 366 літрів на рік. При цьому лідерами є малі (до 50 голів) і великі (понад 700 голів) господарства. Надої на корову у інших господарствах за цей час збільшилися на 507 літрів (до 5365 л) на рік.

Водночас середні господарства (від 50 до 300 корів) стали аутсайдерами галузі. У них надої зросли на 138 літрів на рік, а продуктивність становила 2197 літрів [3, с. 6].

На сьогодні молочна галузь переживає подальший розвиток за рахунок підвищення продуктивності, і він може тривати найближчими роками, якщо не змінюватиметься механізм підтримки. Адже надої на корову в країнах ЄС у середньому становлять 8 тис. літрів на рік, у США – 12 тис. л, в Україні в 2010 році – 2332 л, в Черкаській області – 5037 літрів [3, с. 6].



Тоді українські виробники можуть, як мінімум, подвоїти обсяги виробництва молока, не збільшуючи чисельності поголів'я. Великі резерви для підвищення продуктивності мають і середні за розмірами підприємства. Це, в основному, колишні колгоспи, тоді як невеликі господарства – фермери-приватники, а великі – сучасні комерційні підприємства.

Соціологічні дослідження показали, що керівники молочних підприємств позитивно відносяться до механізму дотаювання галузі. 95 % керівників підприємств готові у найближчі місяці провести модернізацію виробництва: побудувати або відремонтувати корівники – 35 %; купити (орендувати) доїльні апарати – 31 %; холодильні установки – 24 %; збільшити поголів'я племінних корів – 31 %. При цьому 77 % респондентів переконані, що обсяг виробництва молока можна підвищити без збільшення поголів'я. Зокрема, шляхом поліпшення якості стада (селекційних заходів – 17 %), кормової бази – 39 % [3, с. 6].

Основний обсяг молока переробні підприємства отримують від великотоварних сільськогосподарських виробників, більше 50 % його надходить на переробку від аграрних підприємств, і воно відповідає європейським нормам [4, с. 13].

Переробні підприємства готові допомогти великим товаровиробникам молока: забезпечити їм компенсацію процентної ставки по кредитах, допомогти з налагоджуванням технології виробництва, а селяни з приватних дворів на таку допомогу розраховувати не можуть. Селяни неспроможні закупити спеціальне обладнання (доїльний апарат коштує мінімум 1 тис. доларів), яке дозволило б відмовитися від ручного доїння і підвищити якість молока та продавати його за вищою ціною.

За інформацією консалтингового агентства Agriculture, ринок сирого молока в країнах ЄС (особливо в Східній Європі) зазнає кризи перевиробництва: за 1-й квартал 2012 року він виріс майже на 9 % в порівнянні з аналогічним періодом 2011 р. [5].

В Україні ситуація аналогічна: за перший квартал 2012 року переробка сирого молока збільшилась на 4 %: корпоративний сектор показав приріст 19 %, але в приватних господарствах обсяги зменшилися на 7,6 %. Тому на сьогодні дефіциту молока в країні немає. Є інший «дефіцит» – купівельна спроможність населення практично не зростає. З іншого боку – зростає асортимент продукції за обмеженої купівельної спроможності населення.

За 2010 рік один українець споживав 206 літрів молока, що становить 55 % до рівня 1990 року, житель Черкаської області – 221 літр (65 % до рівня 1990 р.) (табл. 6).

Таблиця 6
Споживання молока та молочних продуктів (на одну особу за рік в кг)*

Регіони	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
	р.	р.	р.	р.	р.	р.	р.	р.
Україна	373,2	243,6	199,1	225,6	224,6	213,8	212,4	206,4
АРК	330,3	172,3	141,6	161,4	189,5	181,2	181,5	181,0
Вінницька	323,0	224,3	195,3	232,9	227,8	219,1	220,0	216,0
Волинська	409,0	283,2	264,4	268,8	263,2	255,4	247,8	240,1
Дніпропетровська	366,2	223,5	167,1	193,7	200,9	187,5	182,2	178,9
Донецька	374,9	170,6	157,3	196,1	200,8	192,8	183,9	178,2
Житомирська	434,4	322,8	260,3	282,9	265,7	250,7	243,9	243,1
Закарпатська	323,4	247,2	242,4	259,4	266,6	248,7	242,3	236,6
Запорізька	370,9	209,5	163,8	189,3	185,3	180,6	176,3	176,5
Івано-Франківська	359,2	311,6	295,0	302,7	288,8	268,1	270,2	264,7
Київська	445,3	257,6	201,5	208,5	215,7	203,0	207,5	196,3
Кіровоградська	334,4	201,5	209,4	228,3	219,5	210,8	212,9	202,9
Луганська	381,6	207,4	121,9	168,7	175,3	175,5	177,5	173,6
Львівська	378,9	284,6	264,8	258,3	250,5	233,9	218,2	210,5
Миколаївська	356,2	279,7	190,4	244,0	252,0	234,1	234,8	219,7
Одеська	356,4	191,6	164,0	213,9	204,3	192,2	192,0	185,0
Полтавська	374,3	286,5	221,0	245,5	145,8	227,1	232,9	219,7
Рівненська	398,8	339,1	239,4	271,5	260,6	252,5	250,7	246,5
Сумська	360,7	284,8	217,1	221,2	220,1	212,7	220,6	216,1
Тернопільська	373,8	340,8	288,2	278,1	263,7	249,8	248,8	237,2
Харківська	377,5	213,9	168,7	217,6	212,6	206,5	219,7	216,8
Херсонська	322,8	247,9	200,8	216,6	200,8	194,4	192,3	186,5
Хмельницька	356,4	296,8	268,6	282,9	276,7	258,9	249,5	242,1
Черкаська	342,1	259,0	216,3	248,4	236,4	228,0	227,2	221,2
Чернівецька	382,	290,8	254,8	263,0	267,6	255,3	249,7	242,2
Чернігівська	396,0	339,0	280,4	285,0	260,1	251,9	251,4	251,7

*Держкомстат: Сільське господарство України. Статистичний збірник. – К., 2010. – С. 327.

Більше всього споживає молока населення тих регіонів, в яких у приватному секторі утримується найбільша кількість корів, і велика питома вага сільського населення: Івано-Франківська, Чернігівська, Рівненська, Хмельницька, Волинська, Житомирська та інші області.

Ситуація з надлишками сировини вплинула на закупівельну ціну молока – вона знизилась на 6-7 %. За станом на кінець квітня 2012 року, один літр з базовою жирністю молока переробні підприємства приймали у приватних домогосподарств за 2,18 грн, а у корпоративного сектора, питома вага якого постійно зростає, – за 3,29 грн [6, с. 11]. Тому поява більш жорсткої конкуренції між постачальниками молока, а також зменшення попиту на сировину від домогосподарств, молоко яких, як стверджують експерти,



поступається за якістю сільськогосподарським підприємствам (табл. 7), негативно впливає на розвиток і збільшення поголів'я корів у секторі домогосподарств.

Таблиця 7

Постачання молока сільськогосподарськими підприємствами і домогосподарствами в 1-му кварталі 2012 р.*

Сорт молока	Сільськогосподарські підприємства (509,7 тис. т), %	Домогосподарства (361,4 тис. т), %
Екстра-клас	5,4	-
Вищий сорт	33,9	0,7
Перший сорт	56,5	18,7
Другий сорт	4	75,8
Безсортове	-	4,8

*Джерело: ААА Consulting Agency

Ціни на молочну продукцію в країні в значній мірі залежать від державного регулювання, а цей фактор – непередбачуваний. Зараз об'єктивних причин для подорожчання молочної продукції немає – затрати на виготовлення одиниці молочної продукції знижуються, розвивається роздрібна торгівля, витрати на дистрибуцію і доставку зростати не повинні [6, с. 11], за умови, що не зростатимуть ціни на бензин та електроенергію.

Зараз частина світових молокопереробних компаній направляють свої зусилля на впровадження виробництва пакетованої продукції в країнах, що розвиваються, і де проживає близько 2,7 млрд населення з середніми доходами 2–8 доларів на день. Це якраз та категорія покупців, яка з часом стане одним із найбільш значних джерел покриття попиту.

Світовий ринок рідких молочних продуктів, за прогнозами спеціалістів, буде розвиватися за рахунок країн Азії, Африки, Латинської Америки, в той час як Європа буде споживати їх на тому ж рівні або навіть менше. Пояснюються такі прогнози просто: ринки економічно розвинених країн рухаються повільно, а країн, що розвиваються, – більш швидкими темпами.

За результатами щорічного звіту «Індекс ринку молочних продуктів», споживання молока в останніх зростає майже на 8 млрд літрів: з 72,5 млрд літрів в 2011 р. до 80 млрд літрів в 2014 р. У таких країнах, як Індія, Пакистан, Китай, Бразилія, Індонезія, Кенія та ін. починають будувати молокопереробні підприємства і поширювати мережу збуту пакетованої продукції, популяризуючи серед населення її переваги, перш за все з точки зору безпеки і користі.

Так, найбільш популярним сегментом як в Україні, так і у світі стає ультрапастеризоване молоко, процес термічної обробки якого



передбачає чотири секунди нагрівання до 140 °С і таке швидке охолодження, що дозволяє зберегти всі його корисні властивості.

Ультрапастеризація як технологія обробки молока ще в 1989 р. була визнана Американським інститутом харчової промисловості «найважливішим винаходом у харчовій промисловості» [7, с. 14]. Сьогодні ця технологія дуже популярна в Європі, зокрема в Німеччині, Бельгії, Іспанії. В цих країнах ультрапастеризоване молоко становить майже 90 % загального обсягу споживання.

В Україні ультрапастеризоване молоко поки що виробляють декілька підприємств: «Люстдорф», «Вімм-Білл-Данн», «Юнімілк», «Лакталіс», Донецький міський молочний завод № 2, Балтський молочноконсервний комбінат дитячого харчування і Куп'янський молочноконсервний комбінат [7, с. 14].

У 2009 р. обсяги збуту такого молока становили 114,1 млн тонн, а в 2012 р. можна очікувати 129,8 млн тонн. Разом з тим постачальники пакетованої молочної продукції в своїх оптимістичних прогнозах планують до 2014 р. збалансувати співвідношення молока пакетованого і «на розлив».

Вітчизняний молочний ринок, враховуючи те, що Україна займає одне із останніх місць серед країн Європи за обсягами споживання молочної продукції, можна віднести скоріше до категорії країн, що розвиваються. В 2011 р. українці споживали молочної продукції менше на 3 %, разом з тим продажі пакетованого молока зросли на 2,4 % і становили 29 %, інше – «на розлив» від приватних домогосподарств, яке користується довірою покупців.

ВИСНОВКИ

1. В Україні сформувався клас підприємців-аграріїв, здатних нарощувати обсяги виробництва молока і динамічно розвивати свій бізнес. Вони роблять ставку на інтенсивне виробництво, передусім підвищення продуктивності молочного стада, і вже досягли певних результатів. Саме вони визначають майбутнє розвитку молочної галузі. Завдання держави – підтримати і прискорити цей розвиток шляхом ефективною діючою системою дотацій.

2. Покращити ситуацію в молочному скотарстві можна лише спільними зусиллями самих селян і влади. Селяни повинні об'єднатися в кооперативи разом з переробними підприємствами. Це дозволить оснастити ферми всім необхідним, в першу чергу доїльними установками, і в підсумку створить кращі умови для праці і можливість заробляти кошти селянам.

3. Держава зобов'язана відрегулювати ринок землі, забезпечити власників корів випасами із розрахунку не менше 1–1,5 га на корову, відродити вирощування кормових культур (їх посіви за 20 років скоротились в 4,6 рази), стимулювати платоспроможний попит на молоко в роздрібній торгівлі.



4. З метою стимулювання обсягів виробництва молока державі необхідно продовжувати політику підтримки середньо- і дрібнотоварного виробництва. З першого червня 2012 р. розпочались бюджетні виплати селянам, які утримають велику рогату худобу і, зокрема, молодняк. Але сума виплат незначна – становить в межах 250–1000 грн за одну голову тварин, а процедура компенсації складна, довготривала і тому механізм підтримки потребує спрощення і удосконалення.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сільське господарство України : статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2010. – С. 114, 115, 121, 124, 327.
2. Аргументы и факты в Украине. – 2011. – № 25. – С. 1.
3. Іваненко Д. Чисельність і продуктивність – критерії неспівставні / Д. Іваненко // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 219. – С. 6.
4. Голланде С. Буреновские бабушки / С. Долланде // Аргументы и факты в Украине. – 2012. – № 22. – С. 13.
5. http://dt.ua/ECONOMICS/moloko_e_spozhyvachi_rozshukuyutsya-103497/html.
6. Посудевская В. Молоко – есть, потребители разыскиваются / В. Посудевская // Зеркало недели. – 2012. – № 21. – С. 11.
7. Путь молока к ультракачеству // Зеркало недели. – 2008. – № 42. – С. 14.

Дата надходження до редакції – 20.06.2012 р.

УДК: 342

Гордуз М. О.,
Прокopenко В. В.¹

РЕАЛІЇ ТА ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано та розглянуто Постанову НБУ № 278 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України», співвідношення її з законами України «Про інформацію» та «Про захист персональних даних».

Ключові слова: *Постанова НБУ, Закон України «Про інформацію», особиста інформація, Декларація, банківська діяльність, конфіденційна інформація.*

ВСТУП

У зв'язку з переходом України до ринкової економіки для просування товару на ринку людині надається безліч послуг, в тому числі й інформаційного характеру. Для виконання положення Конституції України, що закріплює право на інформацію, особливе

¹ Рецензент – Обрусна С. Ю., д. ю. н., професор



значення набуває реклама, яка здійснюється засобами масової інформації. У зв'язку з необхідністю забезпечення положення Конституції про достовірність інформації про товар людині повинна надаватися повна інформація. Тому реклама як особливий вид інформаційних послуг вимагає до її регулювання особливого підходу. Відповідно до законодавства, відносини в частині надання інформаційних послуг врегульовані законами України «Про інформацію» та «Про рекламу». Дані нормативні акти не лише закріплюють поняття інформації, її види, але і регулюють відносини порядку її надання. Положення зазначених законів закріплюють право людини на достовірну інформацію, в тому числі і інформацію про якість і склад товару. У відповідності зі ст. 1 Закону України «Про інформацію», інформація – це документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі.

Відповідно до Закону України встановлено, що інформація поділяється на різні види. Так, у ст. 28 Закону України «Про інформацію» за режимом доступу інформація поділяється на відкриту та інформацію з обмеженим доступом. Інформація з обмеженим доступом за своїм правовим режимом поділяється на конфіденційну і таємну. У відповідності з прийнятим законом, інформація може бути доведена до суспільства, а може бути прихована від нього. Тому, щоб уникнути оприлюднення інформації, яка зачіпає особисті інтереси людини, вона набуває прихованого характеру і може бути доведена іншим особам лише за згодою з особою.

11 вересня 2011 року Національний банк України прийняв Постанову № 2781 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України», яка викликала широкий резонанс у зв'язку з порушенням окремих положень Закону України «Про інформацію». Враховуючи факт, що Постанова Національного банку України є підзаконним актом, необхідно вирішити питання, як набере чинності Постанова до Закону України «Про інформацію».

За вказівкою НБУ та задля виконання міжнародних вимог і стандартів Ради Безпеки та нормами положення про здійснення банками фінансового моніторингу від 07.04.2011 року встановлено порядок ідентифікації клієнтів та вивчення їхньої фінансової діяльності. Згідно цього, серед обов'язків банків з'явилася необхідність формувати та вести електронні анкети клієнтів. Анкети обов'язково мають містити відомості щодо рахунків клієнта, характеристики фінансового стану (у тому числі нерухоме та цінне рухоме майно), характеристики джерел надходження коштів та інших цінностей на рахунках клієнта. Слід відмітити, що більша частина банків майже через півроку практики анкетування змінила своє



ставлення до клієнтів. Значну роль у цьому зіграло роз'яснення НБУ про те, які пункти опитувальника повинні бути обов'язковими, а які – за бажанням клієнта. Але залишається незрозумілим, чому такі роз'яснення не були зроблені одразу після ухвалення Положення про здійснення банками фінансового моніторингу, а надійшли до банків більше ніж через півроку після проведення «глобального анкетування». Але на сьогоднішній день ті, хто «не встиг» надати детальну інформацію про себе, заповнюють уже інші анкети, запитання в яких значно скромніші.

З аналізу положення ст. 31 Закону «Про інформацію», згідно якого особиста інформація не може бути розголошена без відома власника, цілком очевидно, що дана Постанова порушує Положення Закону України «Про інформацію», а також Закону «Про захист персональних даних».

Крім того, слід зазначити, що дана Постанова порушує і Положення Конституції України, що забезпечує гарантію таємниці інформації, і Міжнародну Декларацію «Захисту прав людини».

Проблематикою питання таємниці інформації у різний час займалися такі вчені: Щербанін Ю. А., Щеголева Н. Г., Васькович Й. О., Кириченко О. А., Папуша А. О., Бакун О. О., Патрікац Л. В. Загальнотеоретичні дослідження даних вчених були базою для написання статті.

ПОСТАНОВА ЗАВДАННЯ

На етапі започаткування процесів модернізації різних сфер життєдіяльності суспільства, прискореного реформування економічної системи до основних передумов успішної реалізації запропонованих владою ініціатив, створення широкої соціальної бази підтримки державної політики у цих напрямках було віднесено «подолання негативних тенденцій у формуванні довіри людей до влади і держави». Така постановка задачі з боку влади набуває особливої актуальності на сучасному етапі суспільних трансформацій, оскільки сфера інтересів різних соціальних груп і шарів суспільства значною мірою зміщується у площину політичного протистояння напередодні парламентських виборів 2012 року.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Згідно зі ст. 60 і 62 Закону України «Про банки і банківську діяльність», інформація щодо діяльності та фінансового стану клієнтів (резидентів і нерезидентів), яка стала відомою банку у процесі обслуговування клієнта та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні послуг банку, є банківською таємницею, має обмежений доступ і може бути розкрита третім особам тільки в законодавчо встановленому порядку, наприклад, за рішенням суду. При здійсненні валютно-обмінних операцій ця норма має чітко дотримуватись



банками (фінансовими установами). Тому основна проблема – це нестиковка забезпечення гарантії збереження таємниці особистої інформації. З метою встановлення можливих наслідків недотримання конституційних норм та норм Закону України «Про інформацію» проаналізуємо дії фінансових установ в частині забезпечення таємниці особистої інформації.

Згідно з пунктом 1.3 глави 1 Інструкції Постанови НБУ № 278 від 11.08.2011, банк (фінансова установа) має здійснювати валютно-обмінні операції при пред'явленні документа, що посвідчує особу. Таким документом, згідно з Постановою, є паспорт, ксерокопію якого повинен зробити банк або інша фінансова установа.

Відповідно до пункту 1.3 глави 1 Постанови працівник банку (фінансової установи) зобов'язаний забезпечити зберігання копій сторінок документа, що посвідчує особу, в документах дня. Таким чином, особа повинна буде дати повну інформацію про себе, залишивши ксерокопію паспорта. Задамося питанням: до чого це може призвести? По-перше, забезпечення зберігання копій документа, що посвідчують особу (паспорт), вимагає наявності спеціального сховища, а також місця в сховищі. У Постанові НБУ цьому питанню не приділяється ніякої уваги. По-друге, який порядок передачі даних посадовій особі, яка відповідає за зберігання копії документа і таємниці особистої інформації, і що це за особа? Таким чином, на якому етапі відбулося розсекречення особистої інформації, з'ясувати практично неможливо, тобто процес реалізації питання гарантії таємниці особистого інформації Постановою не врегульовано.

Тому потрібно відзначити, що дана Постанова Національного банку України розповсюджується на приватних підприємців – власників валютно-обмінних пунктів, а враховуючи те, що обмінними пунктами здійснюються валютно-обмінні операції, можна з впевненістю сказати, що вони не мають спеціального обладнання, що забезпечує виконання Положення Закону України «Про інформацію» та Постанови Національного банку України щодо таємниці інформації особи. Та обставина, що режим робочого дня встановлюється власником, тобто кількість осіб, які беруть участь у процедурі здійснення обмінних операцій, визначена нечітко і може протягом дня змінюватися, також створює можливість витоку електронної та документованої інформації про особу на початковому етапі формування бази осіб, які здійснюють валютні операції, пов'язані з обміном валютних коштів.

При здійсненні операції на суму до 50 000 гривень банк (фінансова установа) знімає копію першої сторінки паспорта громадянина України. У випадку пред'явлення фізичною особою іншого документа, що посвідчує особу, банк (фінансова установа), крім першої сторінки, знімає копію сторінки, в якій зазначена відмітка



про постійне місце проживання. У загальносвітовій практиці прийнято, що водійське посвідчення є документом, що засвідчує особу. Залишається з'ясувати, чи є водійське посвідчення таким же документом. З Постанови очевидно, що водійське посвідчення не може бути документом, що засвідчує особистість, оскільки у своїх нормах воно не містить вказівок.

Копіювання відповідних сторінок документів здійснює банк (фінансова установа). Копії цих документів підшиваються в документах дня банку (фінансової установи) разом з документами про здійснення валютно-обмінних операцій і повинні знаходитися у банку (фінансовій установі) не менше трьох років. Чи є обмінний пункт такою ж фінансовою установою в частині встановленої інформації? Оскільки правове становище обмінних пунктів не визначене, питання, пов'язані із забезпеченням таємниці інформації, для них не існують через відсутність документа, що встановлює правові положення обмінних пунктів. Таким чином, Постанова Національного банку України поширюється на обмінні пункти, але процес реалізації положення даної Постанови для них стає практично неможливим, тому що не визначений процес контролю за їх діяльністю. На громадян, які перебувають на території України, поширюється дія законів України. Таким чином, постає питання не тільки про дотримання таємниці особистої інформації громадян, що забезпечено Декларацією «Про захист прав людини», а також підтвердження інформації в пред'явленому іноземним громадянином документі, оскільки даний документ виписаний на мові тієї країни, чие громадянство він має. Постає питання про необхідність наявності при собі копії даного документа, переклад якого здійснений особою, яка має відповідне повноваження. Ця копія має бути нотаріально засвідчена, що в якійсь мірі порушує права іноземного підданого і вимагає додаткових непередбачених витрат.

Згідно з вимогами статті 13 розділу I Закону України «Про запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму», ідентифікація клієнта не є обов'язковою у разі проведення фінансових операцій особами, які раніше були ідентифіковані. Якщо фізична особа, яка звернулася в банк (фінансову установу) з метою проведення валютно-обмінної операції, раніше була ідентифікована банком (фінансовою установою), то банк (фінансова установа) здійснює валютно-обмінну операцію для такої фізичної особи без додаткової ідентифікації. Що мається на увазі під додатковою ідентифікацією, залишається незрозумілим, оскільки не роз'яснено НБУ.

У відповідності зі ст. 18 Закону України «Про інформацію», основними видами інформації є: статистична інформація; адміністративна інформація (дані); масова інформація; інформація про діяльність



державних органів влади та органів місцевого і регіонального самоврядування; правова інформація; інформація про особу; інформація довідково-енциклопедичного характеру; соціологічна інформація. Раніше згадувалося, що за режимом доступу інформація поділяється на відкриту та інформацію з обмеженим доступом, а інформація з обмеженим доступом за своїм правовим режимом – на конфіденційну і таємну. Конфіденційна інформація – це відомості, які знаходяться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб, розголошуються за їх бажанням відповідно до передбачених ними умов (ст. 30 Закону України «Про інформацію»). Інформація про осіб відповідно до Постанови НБУ може зберігатися в електронній базі. На жаль, з огляду на розвиток науково-технічного прогресу, ніхто не може забезпечити конфіденційність і захист таємниці особистої електронної інформації від хакерів – надзвичайно кваліфікованих фахівців, які володіють навичками роботи у комп'ютерних системах. Тому, потрапляючи в користування банку, особиста інформація може стати загальнодоступною, таким чином порушується таємниця такої інформації. У подальшому вона може бути використана іншими особами з метою здійснення протиправних дій. Так, враховуючи зміни в Законі України «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємців», маючи копію паспорта особи, можна відкрити підприємство, отримати короткостроковий кредит, а борг переписати на власника підприємства, чії дані вказані в паспорті. Згідно зі ст. 31 Закону України «Про інформацію», забороняється доступ сторонніх осіб до відомостей про іншу особу, зібраних відповідно до чинного законодавства державними органами, організаціями і посадовими особами. Доступ осіб до особистої інформації повинен бути обмежений, лише посадова особа, визначена як відповідальна, має доступ до такої інформації. Постановою НБУ не визначено порядок доступу, що дає можливість будь-якому працівникові банку чи іншої фінансової установи доступ до особистої інформації. Таким чином, на думку автора, введення загальнообов'язкової наявності документа, що посвідчує особу, а саме паспорта, при здійсненні валютно-обмінних операцій порушує не тільки Закон України «Про інформацію», але і Міжнародну конвенцію про захист прав людини в частині про забезпечення таємниці інформації. Неможливо в примусовому порядку вирішити питання контролю за рухом грошових коштів, оскільки воно спричинило за собою активну діяльність так званих «мін'ял», у яких зросла кількість обмінних операцій, а також спровокувало відхід валютно-обмінних операцій в тінь. Дана Постанова Національного банку України потребує доопрацювання та приведення його у відповідність з Положенням Закону України «Про інформацію».



ВИСНОВКИ

Отже, сьогодні спроби навести порядок у взаємовідносинах в електронно-інформаційному просторі орієнтуються на етику, рекомендації, роз'яснення, як себе поводити, щоб не постраждати. Тільки ведучі країни мають зародки національного законодавства і правила у сфері інформаційного простору, що містять надто суперечливі звичаї. Причому недоліки і протиріччя існують на фоні геополітичних інтересів і спроб окремих країн нав'язати свій вплив.

Існує думка, що проблема правового регулювання в інформаційному просторі полягає у забезпеченні доказу протиправних дій в умовах нестабільності електронної інформації.

Конкретні порушення існують та існуватимуть. У принципі, в мережах вони не підлягають індивідуалізації. Дуже складно відстежувати навіть легальну роботу людини, яка не бажає зробити будь-що протиправне. Вона працює, але працює анонімно. Її електронні сліди мало про що говорять і, тим більше, не можуть служити доказом протиправних дій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України : Постанова НБУ № 278 від 11.08.2011 р.
2. Про інформацію : Закон України № 2938-VI від 13.01.2011 р.
3. Конституція України від 28.08.1996 р.
4. Про захист персональних даних : Закон України № 2297-VI від 01.06.2010 р.

Дата надходження до редакції – 02.10.2012 р.

УДК 364.100 (477)

Шульга В. І.¹

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті проведено ґрунтовну оцінку пріоритетних напрямків розвитку пенсійної реформи в Україні. Розкрито проблеми недостатньої соціально-економічної активності громадян щодо забезпечення себе гідною пенсією. Проведений порівняльний аналіз стану пенсійного забезпечення в Україні та економічно розвинених країнах світу. Зроблено висновки та узагальнення, які можуть бути використані в процесі реформування системи пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: *Пенсійний фонд, система недержавного пенсійного забезпечення, змішана пенсійна система, соціально-економічний розвиток, реформування пенсійної системи.*

¹ Рецензент – Єфіменко Н. А., д. е. н., професор



ВСТУП

Сучасна Україна розбудовує себе як соціально-орієнтовану державу. Але така держава може існувати лише на базі економічного благополуччя. Багато науковців, які досліджують проблеми соціально-трудових відносин, відзначають, що соціальна політика, в тому числі й пенсійне забезпечення, як окремий напрямок державної політики, виник на межі ХІХ–ХХ ст. і досяг свого розквіту в середині минулого століття. Перші пенсії на планеті з'явилися у Німеччині в 1889 році за часів канцлера Бісмарка. В Австралії та Великобританії – в 1908 р., в США – в 1935 р. Цього ж року Міжнародна організація праці (МОП) виступила з ініціативою про створення координаційної системи законодавства щодо пенсійного забезпечення. Конвенцією МОП № 102 від 1952 р. «Про мінімальні норми соціального забезпечення» встановлено, що пенсійний вік не має перевищувати 65 років. Відповідно до цього, в більшості країн світу пенсійним віком було встановлено 65 років як для чоловіків, так і для жінок. Україні в «спадок» від колишнього СРСР дісталась «солідарна» система пенсійного забезпечення, і пенсійний вік для чоловіків становив 60 років, а для жінок – 55 років.

Проблемою реформування пенсійної системи в Україні свого часу займалися ряд економістів, серед яких: Лібанова Л. М., Махсма М. Б., Амоша О. І., Сандлер Д. М.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Необхідність реформування пенсійного забезпечення викликана низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Сьогодні ця проблема особливо актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Але розв'язувати її потрібно ретельно, зваживши всі фактори та можливості як держави, та і її громадян. При цьому необхідно враховувати національні традиції та менталітет людей.

З 1 січня 2004 року набрав чинності Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (09.07.2003 р., № 1058-IV). Цю дату можемо вважати початком пенсійного реформування в Україні.

Реформування пенсійної системи України віднесено до пріоритетних завдань політики держави. Забезпечення економічної та фінансової стабільності, соціальної справедливості в пенсійному питанні настійливо вимагає запровадження в Україні багаторівневої пенсійної системи, елементи якої успішно апробовані впродовж багатьох років у цивілізованих країнах.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Кабінет Міністрів України 13 грудня 2010 року подав до Верховної Ради України законопроект № 7455 «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи».

На превеликий жаль, поінформованість населення щодо реформування пенсійної системи залишає бажати кращого. Майже 80 % опитаних респондентів у Черкаській області віком від 45 до 55 років вважають основним напрямком реформування збільшення пенсійного віку. Близько 60 % респондентів віком від 20 до 30 років взагалі не розуміли «про що мова».

Не дивлячись на велетенську кількість навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців з фінансово-економічних спеціальностей, в цілому фінансова грамотність населення залишається на вкрай низькому рівні. Громадяни не поспішають довіряти свої кошти фінансовим структурам, покликаним подбати про те, аби накопичені пенсійні гроші не лише надійно зберігалися, а й вигідно «працювали», тобто фінансово виростали.

Утім, таку пересторогу фахівці вважають невиправданою, оскільки в державі створено надійне правове поле, що може захистити інтереси людей, які довіряють свою забезпечену старість недержавним пенсійним установам.

Проведене дослідження показало, що в Україні майже не готують незалежних фінансових консультантів, які вкрай необхідні для подолання фінансової безграмотності населення, особливо під час проведення пенсійної реформи.

Нова пенсійна система, особливо її накопичувальна частина, спрямована на виховання економічної самостійності та відповідальності громадян за стан особистого матеріального добробуту після виходу на пенсію. Це повинно змусити людей уже сьогодні замислитися над тим, що вони отримають по завершенні своєї трудової діяльності, підвищити їх зацікавленість у контролі за належною сплатою роботодавцями страхових коштів до Пенсійного фонду.

Основні завдання та цілі пенсійної реформи:

- ✓ підвищити рівень життя пенсіонерів;
- ✓ встановити залежність розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу;
- ✓ забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
- ✓ заохотити громадян до заощадження коштів на старість;
- ✓ створити ефективнішу та більш дієву систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні.

Трирівнева пенсійна система дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній



системі). Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

Аналізуючи існуючу законодавчу базу України з питань пенсійного забезпечення, вимальовується наступна схема функціонування другого рівня:

1. **Дата запровадження** – внески на другий рівень почнуть сплачуватись з 1 січня того року, коли буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду України.

2. **Учасники** – особи, яким на дату запровадження перерахування страхових внесків до другого рівня виповнилось не більше 35 років.

3. **Тарифи внесків** – у перший рік запровадження працівники сплачуватимуть 2 % заробітної плати із збільшенням кожного наступного року на 1 % до досягнення 7 %.

4. **Ведення обліку** – протягом перших двох років запровадження сплати внесків Пенсійний фонд України буде адміністратором всіх платників внесків до другого рівня. Починаючи з третього року, учасники зможуть спрямовувати внески до недержавного пенсійного фонду (НПФ) за власним вибором, який буде здійснювати для них облік.

5. **Інвестування внесків** – протягом перших двох років функціонування другого рівня інвестування внесків будуть здійснювати приватні компанії з управління активами, обрані за тендером. Починаючи з третього року – компанія, яку обрав відповідний НПФ.

Враховуючи дані Державного комітету статистики України [1], можемо спрогнозувати можливі внески до другого рівня (табл. 1).

Таблиця 1

Можливі внески до другого рівня

Рік	Тариф внеску	Кількість учасників	Середньо-місячна заробітна плата	Сукупна сума внесків за місяць (млрд грн)	Сукупна сума внесків за рік (млрд грн)
2013	2 %	7 031 057	2500	0,352	4,2
2014	3 %	7 411 114	2675	0,595	7,1
2015	4 %	7 791 171	2862	0,892	10,7
2016	5 %	8 076 214	3063	1,236	14,8
2017	6 %	8 361 257	3277	1,643	19,7
2018	7 %	8 656 360	3506	2,124	25,5

Джерело: [1]

Як свідчить міжнародний досвід, у багатьох країнах світу установи другого рівня функціонують вже як мінімум 10 років. Цей



досвід може бути корисним Україні на шляху пенсійного реформування.

По-перше, слід забезпечити відповідне планування; по-друге, надати достатній час для виконання плану.

Уряду потрібно чітко контролювати впровадження адміністративних систем, необхідних для здійснення обліку та переказу внесків другого рівня. Зокрема, у Польщі та у Великій Британії було значне перевищення кошторису на впровадження комп'ютерних програм. У Швеції фактичний початок впровадження другого рівня відклали на рік у зв'язку з проблемами в інформаційному забезпеченні.

Припустимо, особа сплачує внески у розмірі 9 % заробітної плати протягом 40 років до приватного пенсійного фонду і отримує на ці внески інвестиційний дохід, що перевищує рівень інфляції на 5 %. Видатки у розмірі 1 % активів зменшують накопичену суму при виході на пенсію на 22 %, в той час як видатки у 2 % – майже на 40 %. Коли особи інвестують накопичені кошти, щоб забезпечити собі постійний дохід після виходу на пенсію, у них буде вираховано ще більше видатків [2].

Наведемо узагальнені дані щодо другого рівня пенсійного забезпечення (табл. 2).

Таблиця 2

Окремі країни з обов'язковою накопичувальною пенсійною системою

Країна, рік запровадження обов'язкової накопичувальної системи	У якому вигляді функціонує обов'язкова накопичувальна система	Яка установа здійснює збирання пенсійних внесків	Де акумулюються обов'язкові пенсійні внески	Хто є учасником обов'язкової накопичувальної системи	Розмір внесків до обов'язкової накопичувальної системи
1	2	3	4	5	6
Данія, 1964	Накопичувальна	Приватна компанія, яка здійснює управління пенсійними активами	Централізований державний фонд	Усі працюючі	90 датських крон (64,5 грн) – особа; 180 крон (129 грн) – роботодавець; загальний внесок – 2,5 % середньої заробітної плати.
Італія, 1996	Умовно-накопичувальна	Національний інститут соціального страхування	Національний інститут соціального страхування	Ті, хто розпочинає свою справу та ті, які працювали і сплачували внески не більше 18 років	9,19 % – працівник; 23,81 % – роботодавець



Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
Киргизстан, 1996	Умовно-накопичувальна	Соціальний фонд КР	Соціальний фонд КР	Усі працюючі	10 % – працівник
01.01.2010	Накопичувальна	Соціальний фонд КР	Державний накопичувальний пенсійний фонд і приватні накопичувальні фонди		
Китай, 1997	Умовно-накопичувальна, та накопичувальна залежно від провінції	Орган соціального страхування	Державний фонд органу соціального страхування	Усі працюючі в приватному секторі	8 % – працівник
Угорщина, 1998	Накопичувальна	Податковий орган	Приватні пенсійні фонди	Ті, хто розпочинає роботу – обов'язкова участь, решта – добровільно	8 % – працівник
Казахстан, 1998	Накопичувальна	Державний центр по виплаті пенсій	Державний накопичувальний пенсійний фонд і приватні накопичувальні фонди	Усі працюючі	10 % – працівник
Польща, 1999	Накопичувальна	Державна установа пенсійного страхування (ZUS)	Приватні пенсійні фонди	Обов'язкова до 30 років, 30-50 років - добровільна	7,3% - працівник
Росія, 2002	Накопичувальна	Пенсійний фонд РФ	Пенсійний фонд РФ і недержавні пенсійні фонди	Особи, які народились пізніше 01.01.1967 р.	6 % –роботодавець; працівник може добровільно здійснювати доплату, але не більше 12 000 рублів на рік
Литва, 2004	Накопичувальна	Державний фонд соціального страхування (SODRA)	Приватні пенсійні фонди	Усі працюючі	5,5 % (до 2008 року); нині 3 % – працівник



Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
Естонія, 2004	Накопичувальна	Податкова та митна служба Естонії (облік – Естонський Центр цінних паперів (EVK))	Приватні пенсійні фонди	Особи, які народились пізніше 01.01.1983 р.	2 % – працівник + 4 % – держава (з 2001 по 2014 р.: 1 % – працівник, +2 % – держава; з 2014 по 2017 р. – 2 % – працівник + 6 % – держава)

Джерело: [5]

На питання, яким саме шляхом піде Україна, щоб забезпечити своїм громадянам пристойне пенсійне забезпечення за обмежених фінансових можливостей, дасть відповідь час. Але вже сьогодні цілком зрозуміло, що для того, щоб існуючу «солідарну» систему пенсійного забезпечення реформувати в багаторівневу (змішану), і щоб вона не перетворилась у «смішну», Уряду України доведеться прикласти чимало зусиль. Перш за все, це ліквідація фінансово-економічної безграмотності населення та повернення їх довіри до фінансових установ. А це неможливо вирішити без дієвого інституту незалежних фінансових консультантів.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши Українське законодавство та міжнародний досвід, можемо зробити ряд висновків.

1. Для запровадження другого рівня повинна бути встановлена чітка дата (бажано 01.01.2013).
2. Кабінет Міністрів повинен створити комітет, який би складався із представників як економічного, так і соціального блоків уряду для контролю за ходом запровадження другого рівня.
3. Пенсійні активи другого рівня повинні бути доступними для українських компаній як джерело, яке стимулюватиме розвиток економіки, особливо для малого та середнього бізнесу.
4. Ринки капіталів повинні особливо враховувати довгострокову перспективу інвестування пенсійних коштів.
5. Навчальні заклади повинні розробити відповідні програми підготовки фінансових консультантів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/gdn/reg_zp_m/reg_zp_m12_u.htm.
2. Регулювання приватних пенсійних фондів – тенденції та виклики / Приватні пенсійні схеми ОЕСР. – № 4. – С. 158.
3. Малецький А. Накопичувальна система / А. Малецький



// Вісник Пенсійного фонду України. – 2007. – № 1. – С. 20–21. 4. Сандлер Д. Огляд сучасних систем пенсійного забезпечення / Д. Сандлер // Економіка та держава. – 2007. – № 12. – С. 92–94. 5. <http://www.ssa.gov.ua/policy/docs/progdesc/ssptw/>

Дата надходження до редакції – 01.10.2012 р.

УДК 005.52

Макарчук О. Г.¹

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

Оцінено теоретичні основи застосування методу системи збалансованих показників для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень та розробки довгострокової стратегії діяльності підприємства. Визначено значимість впровадження методу у сільському господарстві.

Ключові слова: *стратегія, метод, система збалансованих показників, управлінські рішення, сільське господарство.*

ВСТУП

Основою ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств є виробництво конкурентоспроможної продукції на ринку. Нестабільне зовнішнє середовище спонукає підприємців створювати нові можливості розвитку та вдосконалення своєї діяльності. Використовувана модель фінансового бухгалтерського обліку містить певні обмеження відносно чинників впливу на отримувані результати підприємства, що стало причиною створення синтезованого явища – збалансованої системи показників ефективності. Дана методика зберігає традиційні фінансові параметри, які відображають історичний аспект подій, що відбулись. Проте такі фінансові критерії є неповними для управління і оцінки діяльності компаній у час інформації, яка направлена на створення за допомогою інвестування в клієнтів, постачальників, працівників, виробництво, технологію і інноваційні проекти.

Система збалансованих показників доповнює систему фінансових параметрів, а цілі і показники даної системи формуються в залежності від бачення і стратегії кожного окремого підприємства та розглядають її діяльність за такими критеріями: фінансовий, взаємовідносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу.

Теоретичні та практичні аспекти застосування системи збалансованих показників знайшли своє відображення у праці її

¹ Рецензент – Савчук В. К., д. е. н., професор



авторів, учених Р. Каплана та Д. Нортон, а також Р. Нівена, К. Богана, М. Інліша та інших учених, німецькій консалтинговій фірмі Horvath&Partners.

В Україні застосування даної методи не набуло великого поширення, хоча іноземними ученими та фахівцями доведено підвищення ефективності діяльності підприємства при її впровадженні.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Оцінити теоретичні основи застосування методу системи збалансованих показників для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень та розробки довгострокової стратегії діяльності підприємства. За допомогою даного методу здійснити аналіз перспектив розвитку сільськогосподарського підприємства ПОП «Урманське».

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних умовах середовище функціонування підприємств постійно змінюється під впливом як ринкових чинників, так і економічних, соціальних та екологічних. Успішна діяльність при цьому визначається чітко розробленою та впровадженою стратегією, яка передбачає поступове досягнення поставлених цілей. Важливо відмітити, що для реалізації розробленої стратегії потрібні значні людські та фінансові ресурси. Все більше підприємств приходять до висновку, що оцінка діяльності є особливо важливою, однак їх системи збору, відслідковування та передачі інформації про результати діяльності мають серйозні недоліки.

Існує дуже багато різних визначень стратегії вітчизняними і зарубіжними ученими. Так, згідно одного із таких визначень, стратегія – це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства [5].

Стратегічне управління проявляє себе через визначені функції, серед яких важливе місце займає стратегічний аналіз. Як відомо, основне в управлінській діяльності – процес прийняття рішень. Цей процес містить три етапи: інформаційне забезпечення, аналітичне забезпечення і сам акт прийняття рішення [6]. У цьому відношенні система збалансованих показників (англ. Balanced Scorecard (BSC)) є одним із інструментів конкретизації, представлення і реалізації стратегії. Дана концепція сприяє підвищенню ймовірності реалізації наміченої стратегії і адекватної оцінки потенціалу вартості підприємства. Концепція BSC була розроблена на початку 90-х років ХХ ст. командою дослідників Гарвардської бізнес-школи під управлінням професорів Р. Каплана та Д. Нортон. Вони назвали свою розробку «Balanced Scorecard», щоб підкреслити збалансованість (англ.



Balanced) системи, яка повинна бути виміряною за допомогою системи показників (англ. Scorecard) [1]. Автори розробки методу системи збалансованих показників в основі проблеми оцінки результатів більшості підприємств називають використання виключно фінансових показників діяльності. Такі методики оцінки орієнтуються на матеріальні активи, які є погано пристосовувані для виявлення створюваних вартість механізмів сучасної організації. Нематеріальні активи, такі як знання працівників, відношення з клієнтами і постачальниками, а також культура новаторства – це ключ до створення вартості в теперішній економіці [3].

Сьогодні роль стратегії має важливе значення, оскільки в умовах глобалізаційних процесів, поінформованості клієнтів і швидких змін, виконання розробленої стратегії відіграє вирішальну роль. Однак, як свідчать статистичні дані, дев'яти підприємствам із десяти не вдається реалізувати свою стратегію. Для цього необхідна оціночна система, яка здатна врівноважити, збалансувати історичну точність і цілісність фінансових даних сьогоднішніми чинниками економічного успіху, і таким чином втілити стратегію в життя.

Збалансована система показників ефективності надає керівництву та менеджменту підприємства інструмент для отримання бажаних результатів в складних умовах жорстокої конкуренції. Саме тому чітке розуміння цілей і задач, а також методів їх досягнення і вирішення є особливо необхідними. Метод розглядає цілі і стратегію підприємства через призму загальної оцінки її діяльності, забезпечуючи визначеною методикою створення системи стратегічних критеріїв і принципів управління. Основна увага в BSC приділяється оцінці досягнення фінансових результатів, яка доповнюється фінансовими показниками діяльності безпосередніх виконавців. За допомогою даної методики оцінюють роботу підприємства на основі чотирьох збалансованих параметрів: фінанси, взаємовідносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання і підвищення кваліфікації персоналу. За допомогою BSC можна не тільки аналізувати фінансові результати, але й одночасно брати участь в створенні нових можливостей і регулювати придбання нематеріальних активів для подальшого зростання [4].

Отже, система збалансованих показників - це методика управління, що перетворює бачення в інструмент визначення стратегічних цілей, ефективного інформування підлеглих щодо стратегічних цілей та контролю ефективності досягнення стратегічних цілей.

Методика побудови системи збалансованих показників має наступний вигляд (рис. 1):

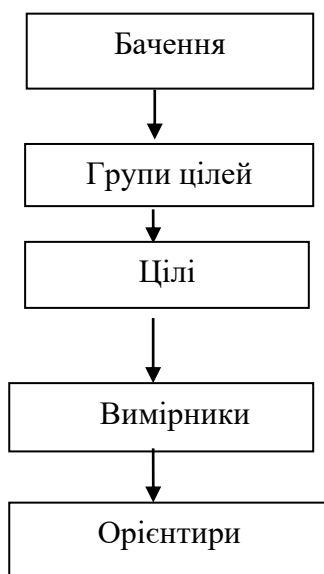


Рис. 1. Методика побудови системи збалансованих показників.
Джерело: [2].

Першим кроком перед проведенням методу BSC є розробка місії підприємства, аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища (SWOT-аналіз), а також розроблене бачення. Так, провівши аналіз сильних та слабких сторін сільськогосподарського приватно-орендного підприємства «Урманське» Бережанського району Тернопільської області, його місія полягатиме у збільшенні обсягів виробництва продукції тваринництва, у тому числі молока за якісними і кількісними параметрами.

Бачення підприємства – досягти конкурентних переваг на регіональному ринку для збільшення прибутку.

Наступним кроком є визначення перспектив (груп цілей):

- 1) фінанси;
- 2) споживач;
- 3) внутрішні бізнес-процеси;
- 4) навчання і зростання;
- 5) персонал.

Збалансована система показників доповнює цілі кожної компанії за рамки фінансових показників. Керівник підприємства має змогу визначити, як працює організація над створенням вартості для теперішніх і майбутніх клієнтів з одного боку, з іншого – що слід здійснити для того, щоб розширити внутрішні можливості і збільшити інвестиції в персонал, бізнес-системи і процедури з метою покращення своєї діяльності в майбутньому [4].

Третім кроком є постановка стратегічних цілей, виходячи з бачення. Кожна ціль повинна бути віднесена до однієї з відокремлених груп. На досліджуваному підприємстві кожна з груп матиме такі цілі:



- фінанси – залучення додаткового капіталу (кредит); зниження собівартості продукції молочного скотарства;
- споживач – задовольнити населення Бережанського району продукцією, враховуючи платоспроможність населення;
- внутрішні бізнес-процеси – забезпечення поголів'я молочного скотарства високоякісними кормами та застосування системи збалансованого раціону годівлі;
- навчання і зростання – перепідготовка працівників для роботи з новими технологіями та підвищення кваліфікації фахівців високого профілю;
- персонал – покращення системи мотивації праці.

Четвертим кроком є розробка вимірників для кожної з цілей, виходячи з третього етапу. Вимірники повинні містити методику розрахунку для досягнення цілей. Для ПОП «Урманське» визначено наступні вимірники цілей:

- фінанси – зниження затрат праці на одиницю продукції через механізацію виробничих процесів; розширення площ при вирощуванні кормових культур;
- споживач – контроль за якістю продукції молочного скотарства на підприємстві;
- внутрішні бізнес-процеси – витрати кормів на 1 голову молочного скотарства, ц.к.од.; витрати кормів на 1 ц молока, ц.к.од.; середньорічна продуктивність 1 корови; валове виробництво молока;
- навчання і зростання – кількість працівників на підприємстві із вищою освітою; забезпеченість підприємства кваліфікованими фахівцями в тваринництві;
- персонал – прямі витрати на оплату праці, премії, надбавки, доплати.

П'ятим кроком методу BSC є побудова карти стратегічних цілей підприємства (рис. 2). Карта стратегічних цілей відображає причинно-наслідковий зв'язок між цілями різних груп. Фінансові цілі є головними для підприємства. Вони досягаються лише якщо підприємство ефективно задовольняє потреби клієнта.

Для ефективнішого задоволення клієнта і конкурентних переваг, підприємство повинно мати високорозвинені бізнес-процеси, які можуть бути такими в тому випадку, якщо впроваджуються інновації, навчається і мотивується персонал. На рис. 2 представлена карта стратегічних цілей ПОП «Урманське», які взаємопов'язані між собою та мають безпосередній вплив один на одного.

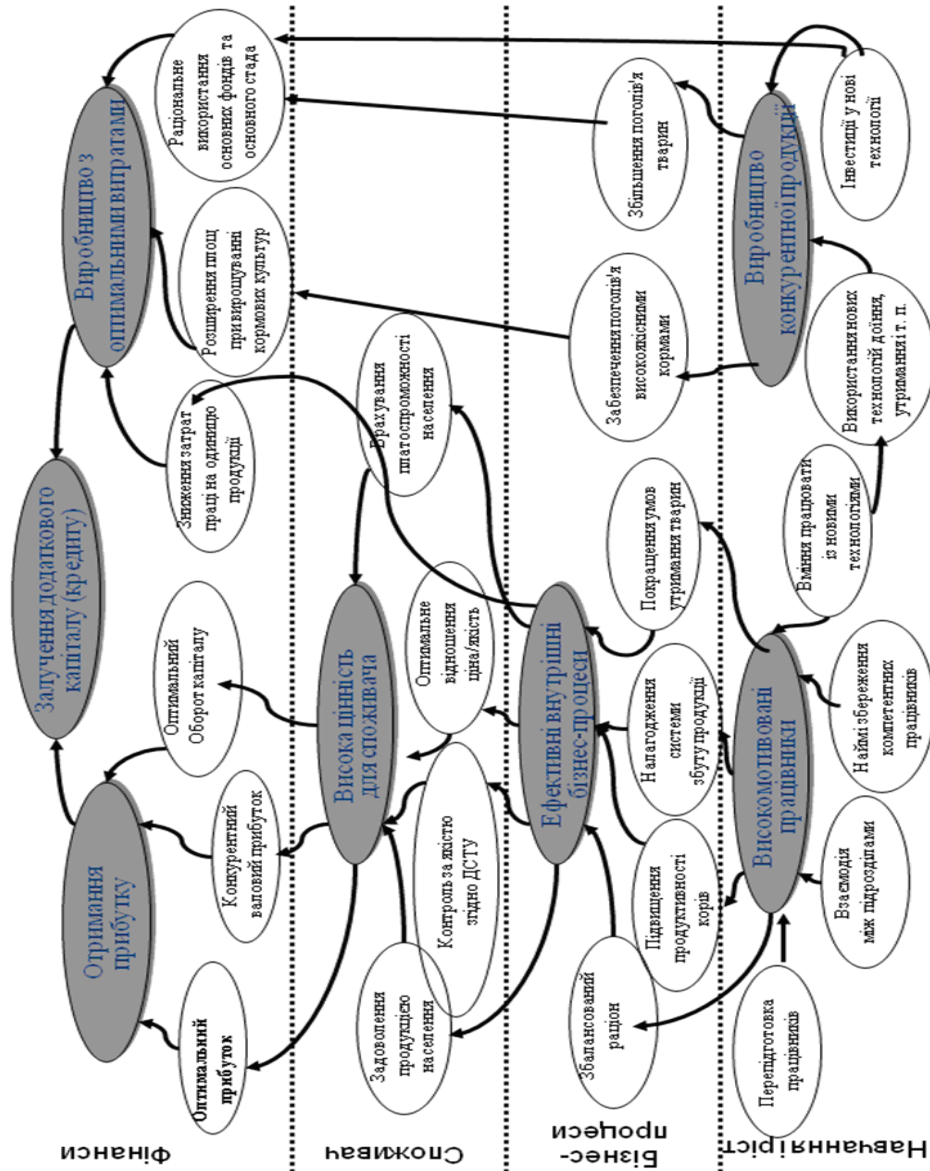


Рис. 2. Карта стратегічних цілей ПОП «Урманське».
Джерело: [Власна розробка]

Останнім кроком методу є розробка ієрархії системи збалансованих показників для всіх рівнів організації. В ідеалі повинна бути розроблена «стратегічна ієрархія» на всіх рівнях управління підприємством, а також узгодженість управління персоналом зі стратегією (рис. 3).

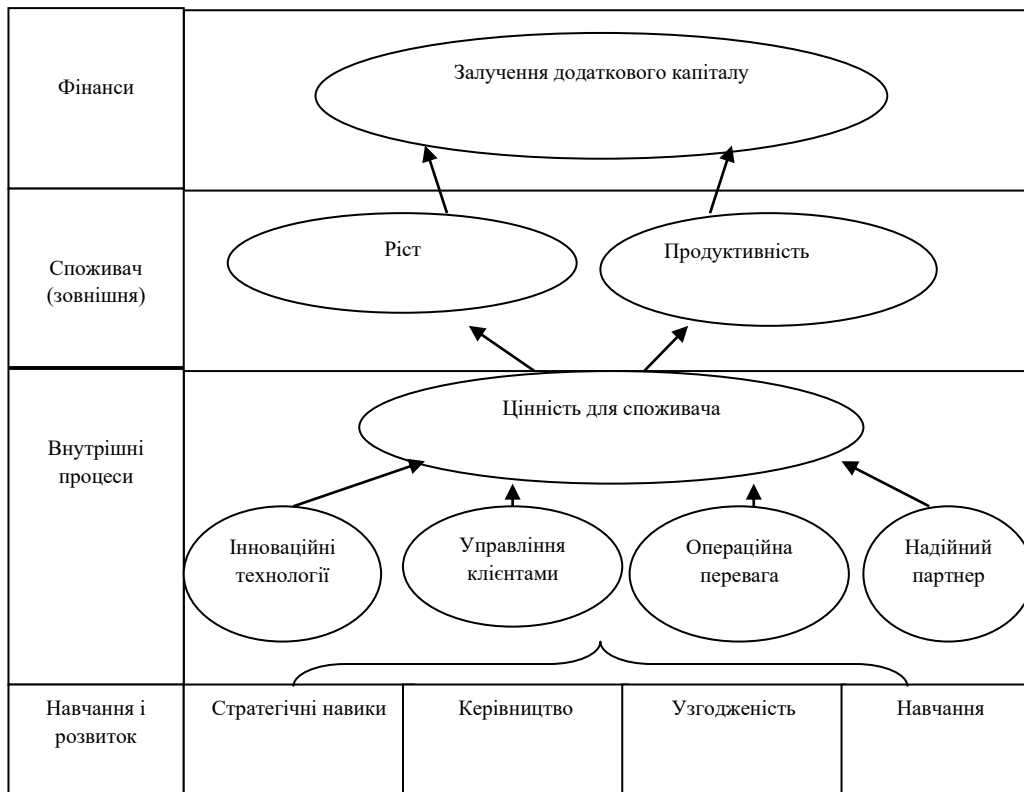


Рис. 3. Схема ієрархії системи збалансованих показників
Джерело: [4]

Досвід успішних підприємств-користувачів BSC показує, що її зв'язок із системою заохочення і компенсацій є дуже важливим для досягнення успіху. У кожному випадку впровадження системи збалансованих показників, стратегічні цілі і показники повинні визначатися індивідуально. Модель BSC може використовуватися як інструмент комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства лише тоді, коли показники у кожній з перспектив BSC узгоджені з системою цінностей і стратегією підприємства, а також пов'язані між собою зв'язками «причина-результат».

ВИСНОВКИ

Застосування системи збалансованих показників у якості інструменту управління реалізацією стратегії та оцінки ефективності діяльності є одним з найоптимальніших рішень. Даний метод впровадження стратегії ефективний, оскільки за допомогою його ми визначили стратегію розвитку та поетапну реалізацію цілей приватно-орендного підприємства «Урманське», яке єдине займається виробництвом молока у Бережанському районі.



Перевагами практичного застосування системи збалансованих показників є: надання стратегії вимірності; посилення функції контролю реалізації стратегії; об'єднання розрізаних стратегічних ідей у взаємопов'язаний комплекс; оцінка бізнесу як з фінансової, так і не фінансової точки зору.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
2. Ліссітса А. Проникновение системы управления изменениями в компании на уровень конкретных исполнителей через систему «Balanced Scorecard» [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.agribusiness.kiev.ua>.
3. Нивен П. Р. Система показателей: шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.
4. Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Нортон Д. П., Каплан Р. С. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214 с.
5. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посібник; видання 2-ге, доповнене / Редченко К. І. – Львів : Новий Світ-2000, 2003. – 272 с.
6. Хорин А. М. Стратегический анализ: уч. пособие / А. М. Хорин, В. Э. Керимов. – М. : Эксмо, 2006. – 288 с.

Дата надходження до редакції – 16.10.2012 р.

УДК 658.589:664 (477)

Валінкевич Н. В.¹

ВИЗНАЧАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Автор висловлює власну точку зору на теоретичний фундамент узагальнення визначальних характеристик та обґрунтування організаційних циклів при впровадженні організаційної модернізації на підприємствах харчової промисловості. Проблема модернізації підприємств в умовах післякризового відновлення набуває першорядного значення в сукупності з факторами структурних змін економіки країни.

Ключові слова: організаційна модернізація, підприємства, розвиток, організаційні цикли, рівноважний стан.

ВСТУП

Посилення конкуренції на ринках товарів, капіталу та праці, збільшення ступеню глобалізації та інформаційного навантаження на суб'єкти господарювання у сучасній економічній ситуації обумовлює

¹ Рецензент – Данилко В. К., д. е. н., професор



необхідність інтеграції підприємств харчової промисловості та концентрації капіталу. Як пише О. В. Березін, в сучасних умовах трансформації економіки чільне місце в подальшій інтеграції у світогосподарську систему посідають завдання щодо забезпечення населення України продовольством за рахунок переважно внутрішніх джерел і поступового зменшення залежності від іноземних виробників продовольства [1, с. 3]. Водночас перед українськими підприємствами харчової промисловості постало завдання швидкої адаптації до міжнародних вимог (міжнародні стандарти фінансової звітності, міжнародна система якості) з метою активного виходу на світові ринки за умов понесення найменших витрат. Здається, наша країна, провівши в ізоляції декілька десятків років підряд, фактично не знала серйозної конкуренції. Традиційний експорт енергосировинних ресурсів на практиці не стикався з конкуренцією, а експорт продукції здійснювався в реальності на умовах безповоротного кредитування підприємств. Безумовно, всім відомо, що експорт забезпечує гарантований дохід. Поки важко усвідомити, що в результаті політики модернізації та диверсифікації експорту на користь харчової промисловості за умов різнобічної підтримки держави ми зможемо досягнути сталих світових конкурентних позицій, відновити рівновагу в системі зовнішніх зв'язків. За статистикою, у 2007–2011 роках обсяги середньорічного експорту українського продовольства сягнули 9,7 млрд доларів. Експортуючи пшеницю, соняшник, соняшникову олію, жито, ячмінь і кукурудзу, наша країна входить до десятки найбільших світових продавців. Найбільший ринок для нас – це Росія; ємність цього ринку трималась на рівні 1,7 млрд доларів на рік. Найбільшими споживачами української продукції за вказаний період (крім Росії) стали Єгипет, Саудівська Аравія, Індія, Туреччина – на них приходить близько 38 % всього продовольчого експорту, а також Польща, Молдова, Грузія. Так, кожен мешканець Польщі, Молдови та Туреччини витрачає на споживання української продукції близько 50–70 доларів на рік, а житель Росії лише 12 доларів на рік [2]. Тому, взявши до уваги ці аргументи, на даному етапі важливим стратегічним напрямком, який офіційно прийнятий Урядом, має стати модернізація як економіки, так і підприємств. Ми вважаємо, що альтернативи організаційно-економічному модернізаційному розвитку не існує тому, що традиційними методами господарювати та конкурувати підприємствам на світових ринках практично неможливо, а принципово нові управлінські нововведення та продукція дозволяють створити нове конкурентне середовище, забезпечуючи шанси для позиції лідерства.

Питання, пов'язані визначенням пріоритетних стратегій розвитку управління галузями, здійснили такі вчені-економісти, як О. М. Алимов, О. І. Амоша, В. М. Геєць, А. М. Федорищева. Науковий



аналіз практичних проблем оцінки та аналізу, дослідження ефективного розвитку та функціонування на різних етапах функціонування підприємств харчової промисловості відображені у працях вітчизняних економістів: П. П. Борщевського, О. Б. Бутнік-Сіверського, Л. В. Дейнеко, А. О. Заїнчовського, Д. Ф. Крисанова, І. І. Лукінова, Л. В. Опацького, М. П. Сичевського, Г. М. Тарасюк, Л. Г. Чернюк та інших науковців. Науковий аналіз їхніх праць дає підстави стверджувати, що поза увагою залишилось питання визначення пріоритетного впровадження організаційної модернізації підприємств харчової промисловості, її теоретичні та практичні аспекти не дістали належного висвітлення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Узагальнення визначальних характеристик та обґрунтування організаційних циклів при впровадженні організаційної модернізації на підприємствах харчової промисловості.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз літератури свідчить, що модернізація та, як її наслідок, підвищення ділової активності забезпечать високі темпи економічного зростання, збільшення масштабів виробництва та капіталу підприємств харчової промисловості. Російський академік-економіст М. П. Шмельов зазначає, що конкуренція, свобода підприємницької діяльності та перелив капіталу з галузі в галузь є рушійною силою модернізаційних процесів економіки. Модернізація, на його думку, – це не лише ті чи інші напрямки руху, а перш за все механізм. Разом з тим, вчений впевнений, що для надання модернізаційним процесам автоматичного, а не примусового характеру саме підприємства повинні отримати визначений режим для своєї діяльності за допомогою держави (податкові пільги, державні кредити, можливості для додаткових інвестицій шляхом «виходу» на вітчизняні й світові фондові ринки) [3, с. 18–20]. На переконання академіка, модернізація, в першу чергу, – це і кадри, і людський капітал, і підготовка робочих кадрів високої кваліфікації за умов підтримки держави в освітньому напрямі. На нашу думку, проблема, яка виникає при впровадженні організаційно-економічної модернізації, – це й непередбачений опір з боку працівників підприємства. Тому залучення до роботи співробітників, особливо серед них безпосередніх виконавців – принципова умова успішного та ефективного впровадження процесу. Як відмічає Е. Мінделі, член-кореспондент Російської академії наук, досягнути цілей модернізації можливо, лише спираючись на наукові знання, на систему ефективної підготовки як наукових кадрів, так і кваліфікованого технічного персоналу та враховуючи інтелектуальний капітал суспільства [4, с. 20]. Тому ми вважаємо позитивним, коли на підприємствах харчової промисловості керівництво вводить у дію



механізм фінансової мотивації працівників. Можливо, саме тоді в заключному варіанті ми отримаємо скорочення втрат часу та ресурсів підприємства, часткове спрощення роботи персоналу. За таких обставин доречною є думка російського вченого І. Є. Діскіна, який стверджує, що прорахунки в постановці економічних завдань модернізації можуть бути настільки значними, що їх результати можуть бути фатальними та підірвати весь хід модернізаційного процесу. Він пропонує вирішення даного питання через розробку траєкторії модернізації вітчизняної економіки, яка пов'язана з мінімізацією ризиків виникнення прорахунків державного регулювання [5, с. 177]. Водночас саме слово «модернізація» як термін було введено у використання лише в 1950-х рр., і з того часу воно характеризує теоретичний підхід, який, переймаючи постановку питання у Макса Вебера, розробляє її науковими і теоретичними засобами функціоналізму. Іншу думку має найвідоміший філософ нашого часу Ю. Хабермас [6, с. 8], який зараховує модернізацію до цілої зв'язки кумулятивних і взаємно посилюючих процесів: до формування капіталу та мобілізації ресурсів; до розвитку продуктивних сил і підвищення продуктивності праці; до здійснення центральної політичної влади; до розвитку міських форм життя і т. п.

Як відомо, світовий розвиток у даний час знаходиться на початковому етапі наступного науково-технологічного укладу, тому ми маємо однаковий шанс з іншими розвинутими країнами з точки зору науково-практичних результатів. Безумовно, що в даних умовах потрібно забезпечити стійке лідерство підприємств у пріоритетних напрямках за умов, на наше переконання, впровадження прискореної організаційної модернізації. Отже, на основі аналізу тенденцій розвитку економіки випливає висновок про необхідність модернізаційного розвитку з метою забезпечення подальшого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Акцентуючи увагу в статті саме на підприємствах харчової промисловості, автор привертає увагу науковців до актуального питання, що саме частка доходу, яка використовується населенням на придбання продуктів харчування, служить показником рівня добробуту громадян – це всім відомий закон Енгеля. Німецький економіст та статистик Ернст Енгель визначив залежність між зростанням доходів населення та питомою вагою усіх витрат домогосподарств. Він дослідив, що бідні родини більшу частку доходів витрачають на придбання продуктів харчування. А питома вага витрат на харчування по мірі зростання доходів родини скорочується, тоді як питома вага всіх інших витрат або збільшується (культура, мистецтво), або залишається незмінною (одяг, комунальні послуги, житло) [7, с. 1544].



В умовах глобалізації, доречно відмітити, модернізацію підприємств харчової промисловості пов'язують з пріоритетним напрямом, який є системоутворюючою основою бази, що забезпечує динамічне зростання. Труднощі при реалізації даного процесу обумовлені безліччю об'єктивних та суб'єктивних причин, але першорядною є недостатня організаційна модернізація підприємств харчової промисловості. Загалом, завдання радикальної модернізації підприємств харчової промисловості, що виникло в період світового посткризового відновлення, висуває ряд специфічних, на наш погляд, імперативних вимог. Тому, нам здається, першорядні з них об'єднати до групи організаційно-економічної модернізації. Взввши до уваги ці аргументи, можна додати, що стримує вирішення проблеми модернізаційного розвитку підприємств безліч об'єктивних та суб'єктивних обставин. Проте домінуючою серед них, на нашу думку, є недостатня організаційна модернізація, тобто існує необхідність забезпечення випереджаючого організаційного розвитку підприємств. Цьому передують наявність певних реальних передумов для зміни організаційної структури, що і обґрунтовує необхідність застосування організаційної модернізації.

При застосуванні організаційної модернізації українські підприємства харчової промисловості через низький рівень організаційної готовності до змін ще не в повній мірі використовують можливості світової консолідації. В умовах інформатизації й глобалізації економіки можливості організаційного розвитку збільшуються за рахунок підключення до процесу модернізації більш успішних підприємств галузі (наприклад, на основі аутсорсингу), інтеграції учасників процесу в рамках міжнародної кооперації (консорціум), використання світових надбань та можливостей міжнародних інститутів бізнесу. Однак, як відомо, перетворення малого підприємства у велику компанію супроводжується втратою її підприємницьких властивостей, оскільки корпоративне управління відрізняється більш глибоким рівнем бюрократизації, тобто беззаперечного дотриманням правил, стандартів і процедур, що в кінцевому варіанті призводить до втрати гнучкості, ефективності та оперативності самого управління. А сам період організаційних змін потребує серйозних капітальних вкладень, що, в свою чергу, обмежує можливості поточного економічного зростання підприємства незалежно від джерел фінансування програми їхнього модернізаційного розвитку.

Наявність труднощів у організаційному розвитку, процесах господарювання, недостатня інвестиційна привабливість як регіонів, так підприємств і галузей обумовлюють низьку частку підприємств галузі промисловості, які дійсно здійснюють організаційну модернізацію. Саме тому, ми вважаємо, потрібно враховувати, що



процес організаційних змін циклічно повторюється при появі технологічних, продуктових і управлінських нововведень. Таким чином, існує взаємозалежність циклів організаційного розвитку з модернізацією. Тому взаємодія циклів організаційно-економічної модернізації та організаційного розвитку повинні бути збалансованими у часі та з відповідними ресурсами, аби не допустити великих економічних коливань чи банкрутства в період реалізації процесу модернізації. Взнявши до уваги ці аргументи, розуміємо, що складність формування механізму організаційної модернізації підприємств харчової промисловості обумовлена одночасною дією великої кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; різноманітним взаємопов'язаним процесів, що відбуваються (економічних, організаційних, фінансових, соціальних); новими видами та формами власності; динамічністю змін зовнішнього середовища, а також високим ступенем невизначеності досягнень результатів модернізаційного розвитку. Наразі все це потребує нової якості управління (або менеджменту) задля досягнення цілей підприємств. Тому, на наш погляд, доцільною є думка Ю. А. Буренко, яка пише, що управління ресурсами підприємства – це, передусім, інформаційна система, яка застосовується для ідентифікації та планування всіх ресурсів підприємства, що необхідні для виробництва, які зорієнтовані на довгострокове економічне зростання [8, с. 26]. Авторка зазначає, що здатність підприємства раціонально використовувати ресурсну базу і є його конкурентними перевагами. Ми поділяємо таке твердження та переконані, що, безумовно, створити, зберегти та розвиватись в умовах, коли досить швидко змінюються правила, а модернізація набуває характеру мінливого потоку, який складається з економічних, управлінських та інформаційних нововведень, – досить складне завдання, яке потребує комплексного вирішення за допомогою впровадження організаційної модернізації підприємств. Зазначимо, що оскільки необхідність організаційних перетворень обумовлена порушенням рівноважного стану підприємства, то фактор даного порушення рівноважного стану виконує роль своєрідного пускового механізму, який ініціює еволюційний розвиток. Тому саме детальний аналіз періодичності порушення рівноваги дозволить забезпечити своєчасне планування майбутніх організаційних змін, що приводять виробничу систему в рівноважне становище на якісно новому рівні. Для визначення частоти періодів виникнення перехідних процесів на підприємстві необхідно прогнозувати організаційні цикли розвитку, які, на нашу думку, формуються внаслідок дії різноманітних факторів. Ми усвідомлюємо, що дія внутрішніх та зовнішніх факторів на організаційну модернізацію підприємства дозволяє зробити висновок: основним поштовхом появи організаційних циклів розвитку може бути вплив



(або дія) сукупності досягнутих умов та, безумовно, передумов. Однак підставою для економічного зрушення, підйому або спаду в умовах, які виникли, може бути дія більш конкретного фактору. Саме тому при плануванні організаційного розвитку необхідно прогнозувати очікувані зміни зовнішнього фону та внутрішнього середовища підприємства, щоб краще розуміти умови, в яких будуть відбуватись процеси модернізаційного розвитку, та які організаційні зміни для цього потрібні. Для цілей планування необхідно визначити індикатори, які мають попереджати (сповіщати) про ступінь необхідності організаційних змін суб'єкта господарювання.

Загалом, в теорії економічних циклів використовують, як правило, наступні індикатори: випереджаючі, супроводжуючі та запізнюючі. Тому, в залежності від цілей планування, використовуються різні індикатори. Кожне підприємство повинно мати стратегічний план розвитку та комплекс відповідних індикаторів, які характеризують етапи досягнутих цілей. Проте, аналізуючи практичну діяльність підприємств харчової промисловості, ми бачимо, що відсутність випереджаючих індикаторів не сприяє формуванню організаційної бази для майбутнього розвитку, що є значною перешкодою для забезпечення динамічного розвитку підприємств.

Логіка та досвід розвитку показують, що організаційна модернізація повинна відповідати вимогам та умовам, які необхідні для запровадження нововведень управління та виготовлення нової продукції на кожному етапі розвитку. Таким чином, процес проведення організаційних змін циклічно повторюється з появою управлінських та продуктових нововведень. Відтак, можемо стверджувати про появу та взаємозв'язок циклів організаційного розвитку з впровадженням модернізації на підприємстві. Тобто, взаємодія циклів повинна бути збалансованою, оскільки вони є джерелами виникнення економічних коливань. Але фінансова стійкість підприємства в період оновлення має наступну закономірність: чим більше в циклі рівень збалансованості ресурсів та часу, тим менша амплітуда економічних коливань.

В умовах корпоративної інтеграції підприємств актуальним є питання збалансованості організаційних змін, чисельність яких з появою нововведень швидко збільшується, тому рішення щодо проблеми своєчасного проведення організаційних змін дозволяє забезпечити фінансову стійкість підприємств у період проведення модернізаційних перетворень. Варто зазначити, що особливістю організаційних циклів є наявність випереджаючих досягнень готовності самого підприємства до оновлень своїх процесів та виробів, тому і необхідно враховувати дані обставини при розробці механізму планування організаційного розвитку.



Для здійснення моніторингу процесів підприємства необхідно розробити та запровадити стратегію розвитку організаційної модернізації, тому доцільно виділити наступні етапи її управління (рис. 1). Для вибору ключових етапів управління організаційною модернізацією, на наше переконання, припустимо використовувати експертні оцінки, але до експертної групи повинні обов'язково увійти керівники структурних підрозділів підприємства. Тому опис обраних для модернізації процесів відбувається на основі поточного стану та створюються необхідні умови для їх одночасного усвідомлення менеджерами суб'єкта господарювання. Але відмітимо, що не всі процеси повинні перебудовуватись – достатньо проаналізувати поточний стан, вказати учасникам або визначити необхідність впровадження організаційної модернізації.

Етапи управління описуються в залежності від виконаних ними функцій, коли початкову першість мають відповідності до ієрархії, процеси верхнього рівня, що потім деталізуються. На даному етапі досить важливо чітко визначити межі процесу модернізації, оскільки від цього буде залежати розподіл відповідальності серед виконавців. Але оптимізацію етапів управління організаційною модернізацією підприємства необхідно розглядати як безперервну систему управління, а не як ряд розрізнених заходів. На кожному етапі управління слід мати чіткий план дій, який містить конкретні пропозиції, бажані результати, чіткий розподіл обов'язків між учасниками процесу, а також аналіз витрат та досягнутих прибутків. По закінченні впровадження процесу модернізації важливо спланувати, організувати та періодично проводити аудит виконаних заходів. Не слід забувати, що при побудові організаційної структури підприємства, на якому відбувається організаційно-економічна модернізація, доцільно прагнути не лише до більш досконалого типу підприємства, але й враховувати умови сучасної інформатизації та глобалізації економіки. В даних умовах господарювання технологічні ланцюги, виробничі та наукові процеси можуть бути територіально роз'єднані, та лише синтез проміжних результатів здійснюється, безумовно, при розробці та виробництві кінцевої продукції.

Дослідження взаємодії елементів системи економічних інтересів та протиріч у процесі організаційної модернізації дозволяють сформулювати механізм збалансованого управління ділової активності на різних стадіях життєвого циклу підприємства – піднесення, спад, депресія. Оскільки економічні інтереси виникають у рамках організації виробничих відносин, то ці процеси та супроводжуючі їх протиріччя доцільно розглядати в діалектичній єдності, а не виділяти в окремі категорії дослідження.

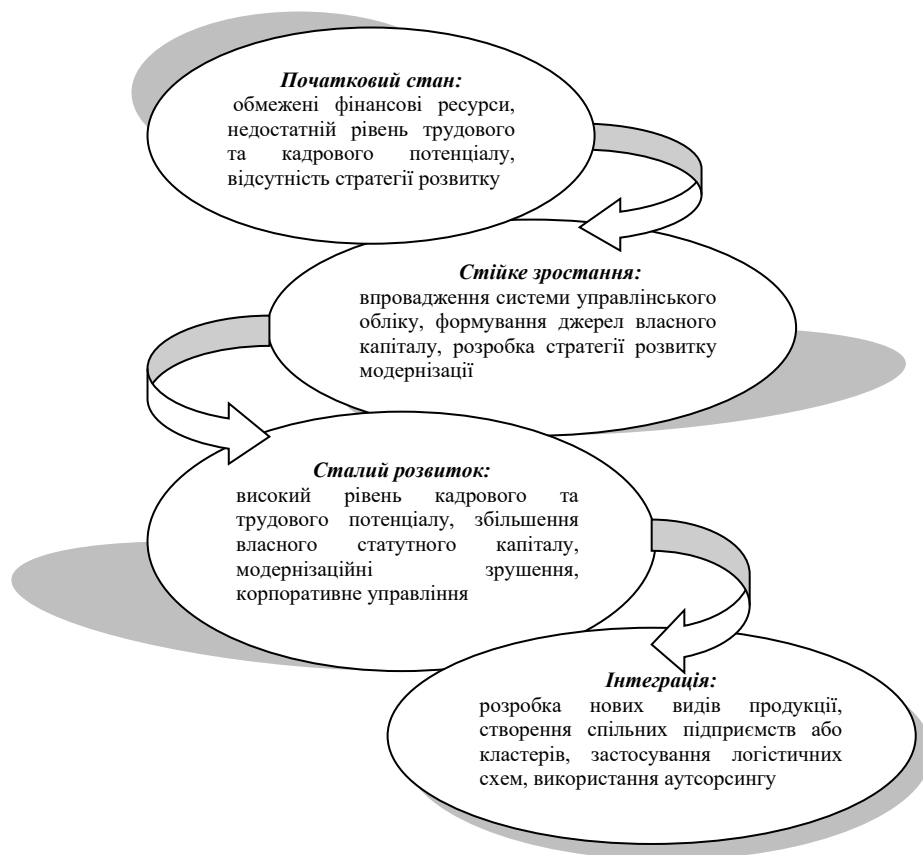


Рис. 1. Загальні етапи управління організаційною модернізацією підприємства*

*Джерело: власна розробка автора

Відмітимо, що економічні протиріччя виникають на будь-якому підприємстві при різних формах та взаємодії інтересів колективу самого підприємства, партнерів по галузі, окремих особистостей, акціонерів, інвесторів, місцевих і регіональних органів управління. За таких умов ускладнюється координація та планування, рух грошових потоків, акцент управління зміщується. Тому виникає небезпека порушення рівноваги між всіма видами діяльності та економічними пропорціями, що, в свою чергу, впливає на ефективність функціонування суб'єкта господарювання, який модернізується.

ВИСНОВКИ

Організаційна модернізація – достатньо інерційний та довготривалий процес перетворення структурних складових підприємства, тому, на нашу думку, організаційний розвиток має бути упереджувальним. Ми визначили, що складності при створенні механізму формування організаційної модернізації підприємств обумовлені новизною та різноманітністю форм власності, одночасною



дією великої кількості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, динамічністю змін стану зовнішнього середовища, високим ступенем невизначеності досягнення цілей організаційного розвитку. Зважаючи на те, що організаційна модернізація передбачає обов'язкове перетворення структурних складових підприємства, то одним з важливих критеріїв ефективності результатів є адаптивність структури до впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Таким чином, необхідність впровадження організаційної модернізації обумовлена порушеннями рівноважного стану підприємств харчової промисловості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Березін О. В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку : [монографія] / О. В. Березін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 184 с. Какие страны кормит Украина? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://maanimo.com/news/events/84145-kakie-strany-kormit-ukraina>. – 2. Шмелёв Н. П. Модернизация экономики: императивы государственного участия / Н. П. Шмелёв // Свободная мысль. – 2010. – № 2 (1609). – С. 15–26. 3. Mindeli Levan. The role of science in Russia's modernisation / Levan Mindeli // Baltic Rim Economies. – 2012. – № 1. – С. 20. 4. Дискин И. Е. Альтернативы российской модернизации: аналитический доклад / И. Е. Дискин. – М. : РИО-Центр, 2007. – 206 с. 5. Хабермас Ю. Философский дискурс о модерне / Ю. Хабермас. Пер. с нем. – М. : Издательство «Весь мир», 2003. – 416 с. 6. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 2-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1982. – 1600 с. 7. Буренко Ю. А. Формирование механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства / Ю. А. Буренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 22–27.

Дата надходження до редакції – 14.11.2012 р.



ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Левченко В. П.¹

МАТЕМАТИЧНА ФОРМАЛІЗАЦІЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ СТРАХОВИКА З ТОЧКИ ЗОРУ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ (НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ КАРНО)

У статті здійснюється формування оптимальної стратегічної поведінки страхових компаній з урахуванням впливу державного нагляду на їх діяльність. Розраховані оптимальний обсяг реалізації страхових продуктів, оптимальна тарифна ставка, що максимізують прибуток страховика. Визначена оптимальна ставка податку на обсяги надання страхових послуг, застосування яких приводить до максимізації доходу держави.

Ключові слова: страхова компанія, стратегія, конкурентоспроможність, стратегія Карно, стратегія Стакельберга, державний нагляд.

ВСТУП

Страхування є економічним механізмом перерозподілу ризиків, що супроводжують діяльність суб'єктів господарювання, домашніх господарств, учасників фінансового ринку, а отже, є одним із важливих фінансових чинників розвитку вітчизняної економіки. Держава, як учасник фінансового ринку, також зацікавлена у страховому захисті державного майна та підвищенні соціальної, фінансово-економічної захищеності своїх громадян. З метою забезпечення розвитку страхового ринку, дієвого захисту майнових прав та інтересів юридичних і фізичних осіб від різноманітних ризиків, підтримання економічної стабільності суспільства необхідним є підвищення ефективності державного нагляду за страховою діяльністю.

Безперервний контроль з боку органів державного нагляду за процесами створення адекватних обсягів страхових резервів, отримання відповідних страхових премій за надані страхові послуги, а також за рівнем платоспроможності страхових компаній та наявністю достатнього обсягу вільних коштів для покриття несподіваних збитків, адекватного потребам страхувальників перестраховування сприяє забезпеченню постійного виконання страховими компаніями

¹ Рецензент – Козьменко С. М., д. е. н., професор



майбутніх зобов'язань. Це, у свою чергу, забезпечує контроль за досягненням та утриманням необхідного рівня конкурентоспроможності страхових компаній. Досвід зарубіжних та вітчизняних страхових компаній свідчить про те, що існує тісний зв'язок між рівнем конкурентоспроможності, зростанням потенціалу компанії та найбільш впливовим фактором її динамічного розвитку і надійності – стратегічною політикою. А це можливо лише за умов упровадження ефективних механізмів управління фінансовою діяльністю, обрання оптимальної стратегії функціонування на ринку страхових послуг.

Означені висновки зумовлюють актуальність і новизну дослідження питань розробки, формування та математичної формалізації оптимальної стратегії розвитку страхової компанії в умовах релевантного конкурентного середовища з точки зору державного нагляду.

Дослідженню питань щодо окремих аспектів стратегічного управління у страхових компаніях, розробки та вибору оптимальної маркетингової стратегії функціонування на фінансовому ринку присвятили свої роботи такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер [1], Ф. Котлер [2], В. Базилевич, К. Базилевич [3], С. Осадець [4], О. Шматко [5], О. Хавтур [6].

За умов ринкової економіки, жорсткої конкуренції на фінансовому ринку, самостійності страхових компаній, їх підвищеної відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій стратегічного розвитку страховиків та перспективних фінансових можливостей. На вирішення цих питань спрямовані розробка та вибір оптимальної стратегічної поведінки страхових компаній з урахуванням впливу державного нагляду на їх діяльність. Адже визначення оптимального обсягу реалізації страхових продуктів, оптимальної тарифної ставки, що максимізують прибутковість страховиків, неможливе без врахування чинника впливу державного регулювання. У науковій літературі існує ряд вичерпних досліджень щодо теоретико-методологічних та практичних аспектів формування концепції стратегічного управління у фінансових установах. Проте подальшого дослідження потребують питання визначення оптимальної продуктової та цінової політики страхових компаній, розробка та впровадження яких у сучасних умовах потребує врахування факторів впливу державного нагляду та регулювання, функції та роль яких на фінансовому ринку останнім часом безперервно зростають.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є математична формалізація моделі оптимальної стратегічної поведінки страховика на конкурентному ринку з урахуванням впливу на його діяльність державного нагляду (розрахунок оптимальних обсягу реалізації страхових продуктів, тарифної ставки, ставки податку на страхові послуги).



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ефективне функціонування страхової компанії потребує застосування такої стратегічної політики, що дозволяє обрати оптимальну стратегію на фінансовому ринку з точки зору державного нагляду та конкурентів. Як було з'ясовано в попередніх дослідженнях, функціонуючи в конкурентному середовищі, страхова компанія має два альтернативні варіанти стратегічного розвитку: обрати стратегію лідера або стратегію позиціонування для середніх чи слабких компаній. Стратегія позиціонування для страховика-лідера передбачає орієнтацію на власні конкурентні переваги: управлінські рішення відносно обсягів і видів страхових послуг приймаються, незважаючи на поведінку інших компаній. Стратегія середніх та слабких компаній передбачає пошук шляхів маневрування щодо продуктової та цінової політики, врахування поведінки конкурентів. У цілому оптимальна маркетингова стратегія страхової компанії полягає у визначенні таких власних позицій на фінансовому ринку відносно конкурентів, що дозволяють страховикам реалізувати оптимальний обсяг страхових продуктів за оптимальними тарифними ставками з метою отримання максимального прибутку в умовах постійних змін у конкурентному середовищі.

Враховуючи, що метою дослідження є побудова моделі оптимальної стратегічної поведінки страховика на конкурентному ринку з урахуванням впливу на діяльність страхової компанії державного нагляду, проаналізуємо поведінку учасників страхового ринку при введенні податку на обсяги реалізації страхових продуктів, визначимо оптимальний обсяг надання страхових послуг (оптимальну кількість укладених договорів страхування).

Розгляду підлягає N страхових компаній, які надають страхувальникам однотипні страхові послуги, при цьому q_i — кількість укладених договорів i -ї страхової компанії, $i = \overline{1, N}$. Не викликає сумніву той факт, що операційні та маркетингові стратегії поведінки страхових компаній формуються в рамках конкурентного середовища на страховому ринку, який описується лінійною функцією попиту на страхові послуги, яка набуває вигляду:

$$p = a - b \sum_{i=1}^N q_i, a > 0, b > 0 \quad (1),$$

де a, b — постійні величини, параметри рівняння функції попиту на страхові послуги.

Коефіцієнти a, b оцінюються за допомогою методу найменших квадратів. Наведене рівняння у формулі (1) виступає дохідною частиною потоку, який формується при функціонуванні страхової компанії. Оскільки аналіз Карно розглядається з точки зору впливу на діяльність страхової компанії державного нагляду, розглянемо модель



з урахуванням податків на обсяги надання страхових послуг. Витратна складова буде мати вигляд:

$$C_i = (c + t_i)q_i + d, d > 0, i = \overline{1, N} \quad (2),$$

де c_i – маргінальні витрати, витрати, які залежать від обсягів надання страхових послуг (витрати ведення страхових справ – організаційні, управлінські, аквізиційні, ліквідаційні витрати) [3, 7];

d_i – постійні витрати.

t_i – податки на обсяги надання страхових послуг (статистичні дані стовпчика t_i).

Враховуючи наведені вище співвідношення, можна записати формулу, за якою буде здійснюватись розрахунок прибутку страхової компанії з урахуванням державного нагляду:

$$\pi_i = (a - b \sum_{i=1}^N q_i)q_i - (c + t_i)q_i - d, i = \overline{1, N} \quad (3)$$

Сформуємо систему рівнянь, що описують умови для знаходження максимального прибутку страхувальників з урахуванням державного нагляду:

$$\begin{cases} \frac{\partial \pi_1}{\partial q_1} = a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_1(1 + \frac{\partial q_2}{\partial q_1} + \dots + \frac{\partial q_N}{\partial q_1}) - c - t_1 = 0, \\ \frac{\partial \pi_2}{\partial q_2} = a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_2(\frac{\partial q_1}{\partial q_2} + 1 + \dots + \frac{\partial q_N}{\partial q_2}) - c - t_2 = 0, \\ \dots \\ \frac{\partial \pi_N}{\partial q_N} = a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_N(\frac{\partial q_1}{\partial q_N} + \dots + \frac{\partial q_{N-1}}{\partial q_N} + 1) - c - t_N = 0. \end{cases} \quad (4)$$

При розгляді аналізу Карно умови для знаходження максимального прибутку страхових компаній набудуть вигляду:

$$\begin{cases} a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_1 - c - t_1 = 0, \\ a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_2 - c - t_2 = 0, \\ \dots \\ a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_N - c - t_N = 0. \end{cases} \quad (5)$$

Від кожного рівняння віднімемо перше рівняння. Отримаємо:

$$\begin{cases} a - b \sum_{i=1}^N q_i - bq_1 - c - t_1 = 0, \\ -bq_2 + bq_1 - t_2 + t_1 = 0, \\ \dots \\ -bq_N + bq_1 - t_N + t_1 = 0. \end{cases} \quad (6)$$

Звідси:

$$\begin{cases} q_2 = \frac{bq_1 - t_2 + t_1}{b}, \\ \dots \\ q_N = \frac{bq_1 - t_N + t_1}{b}. \end{cases} \quad (7)$$



Підставивши $q_i, i = \overline{1, N}$ в перше рівняння системи (6), отримаємо:

$$q_1^* = \frac{a - c + \sum_{i=1}^N t_i - Nt_1}{(N+1)b} = \frac{a - c + \sum_{i=1}^N t_i}{(N+1)b} - \frac{t_1}{b} \quad (8)$$

Остаточно матимемо:

$$\left\{ \begin{array}{l} q_1^* = \frac{a - c + \sum_{i=1}^N t_i}{(N+1)b} - \frac{t_1}{b} \\ q_2^* = \frac{a - c + \sum_{i=1}^N t_i}{(N+1)b} - \frac{t_2}{b} \\ \dots \\ q_N^* = \frac{a - c + \sum_{i=1}^N t_i}{(N+1)b} - \frac{t_N}{b} \end{array} \right. \quad (9)$$

Елементи отриманої системи характеризують кількість договорів надання страхових послуг для кожної з N страхових компаній, що функціонують на страховому ринку при врахуванні податку на обсяги надання страхових послуг. Сума наведених елементів системи складає загальну місткість страхового ринку, тобто загальну кількість договорів, що можуть бути запропоновані страховикам, і максимізують дохід страхувальників. Вартість надання страхових послуг при врахуванні податку на обсяги надання страхових послуг визначатиметься за формулою (10):

$$q^* = \sum_{i=1}^N q_i^* = \frac{N(a - c) - \sum_{i=1}^N t_i}{(N+1)b}, \quad (10)$$

$$p^* = a - bq^* = \frac{a + Nc + \sum_{i=1}^N t_i}{N+1}$$

Отримані значення q^* та p^* виступають параметрами оптимізації поведінки N страхових компаній на ринку за аналізом Карно [8] при врахуванні податку на обсяги надання страхових послуг, тобто такі значення кількості укладених договорів на надання страхових послуг та тарифні ставки, при яких компанії максимізують отримані доходи від здійснення даних операцій страхування ризиків. При введенні податку на обсяги надання страхових послуг загальна кількість укладених договорів зменшується, а вартість їх надання, тобто тарифна ставка, зростає. При цьому прибуток кожної страхової компанії буде розраховуватись за формулою (11):

$$\pi_i^* = \frac{1}{b(N+1)^2} (a - c + \sum_{j=1}^N t_j - (N+1)t_i)^2 - d, i = \overline{1, N} \quad (11)$$

Враховуючи проведені вище розрахунки, визначимо дохід держави, який вона отримає за рахунок податкових надходжень від страхових компаній. Для визначення доходу держави в залежності від такого параметру, як ставка податку на обсяги надання страхових послуг, скористаємось формулою (12):



$$\pi_{\partial} = \sum_{i=1}^N q_i^* t_i \quad (12)$$

Знаючи q_i^* з попередніх розрахунків, дохід держави ми можемо записати у вигляді формули (13):

$$\pi^*_{\partial} = \frac{\sum_{i=1}^N t_i + a - c}{(N + 1)b} \sum_{s=1}^N t_s - \frac{\sum_{r=1}^N t_r^2}{b} \quad (13)$$

Визначимо оптимальні ставки податку на обсяги надання страхових послуг. Як і в попередньому випадку, основною метою моделювання обираємо максимізацію доходу держави. Знайдемо такі ставки податку, які сприяють з найбільшою ефективністю досягненню даної цілі.

Умови для знаходження максимальних ставок податку на обсяги надання страхових послуг можна виразити за допомогою формули (14):

$$\frac{\partial \pi_{\partial}}{\partial t_i} = 2 \sum_{i=1}^N t_i + a - c - 2(N + 1)t_i = 0, \text{ де } i = \overline{1, N} \quad (14)$$

Звідси:

$$\begin{cases} 2 \sum_{i=1}^N t_i + a - c - 2(N + 1)t_1 = 0, \\ 2 \sum_{i=1}^N t_i + a - c - 2(N + 1)t_2 = 0, \\ \dots \\ 2 \sum_{i=1}^N t_i + a - c - 2(N + 1)t_N = 0 \end{cases} \quad (15)$$

Тоді:

$$\begin{cases} 2 \sum_{i=1}^N t_i + a - c - 2(N + 1)t_1 = 0, \\ -2(N + 1)t_2 + 2(N + 1)t_N = 0, \\ \dots \\ -2(N + 1)t_N + 2(N + 1)t_N = 0 \end{cases} \quad (16)$$

Звідси:

$$\begin{cases} 2Nt_1 + a - c - 2(N + 1)t_1 = 0, \\ t_1 = t_2 = \dots = t_N \end{cases} \quad (17)$$

Остаточно отримаємо формулу (18) для розрахунку оптимальної ставки податку на страхові послуги:

$$t_1^* = t_2^* = \dots = t_N^* = \frac{a - c}{2} \quad (18)$$

Наведені співвідношення визначають оптимальні ставки податку на обсяги надання страховими компаніями послуг на страховому ринку, застосування яких приводить до максимізації доходу держави. У свою чергу, дохід держави можна записати за допомогою співвідношення, наведеного у формулі (19):



$$\pi_{\delta} = \frac{N(a-c)^2}{4b} \quad (19)$$

ВИСНОВКИ

Всебічно враховуючи фінансові можливості страхових компаній, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх чинників формування конкурентного середовища, оптимальна стратегія позиціонування забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей страховиків умовам, що склалися на ринку страхових послуг. Оптимальна маркетингова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності страхових установ та вибір найефективніших способів їх досягнення. Важливе значення для формування оптимальної стратегічної поведінки страховиків має врахування факторів впливу державного нагляду на їх діяльність. Розрахунок оптимального обсягу реалізації страхових продуктів та оптимальної тарифної ставки з урахуванням податкового чинника дозволить страховим компаніям максимізувати прибуток. Враховуючи, що в даному випадку одним із суб'єктів взаємодії зі страховими компаніями є держава, розрахунок оптимальної ставки податку на страхові послуги дозволить максимізувати державні доходи, а отже сприяти ефективній діяльності. Врахування страховими компаніями сформульованого підходу до формалізації оптимальної стратегії дозволяє підвищити ефективність прогнозування та планування як продуктової політики, так і цінової, що є запорукою успішної діяльності на конкурентному фінансовому ринку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М. Е. Конкуренция [Текст] : пер. с англ / М. Е. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с. – ISBN 5-8459-0055-7.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль [Текст] / Ф. Котлер. – 2-е рус. изд.; 9-е международное изд. – СПб. : Питер Ком, 2004. – 896 с. – (Теория и практика менеджмента). – ISBN 5-8046-0048-6.
3. Базилевич В. Д. Страхова справа [Текст] : монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 6-те вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 351 с. – ISBN 978-966-346-438-1.
4. Осадець С. С. Страхування [Текст] : підручник / Мін-во освіти і науки України, КНЕУ, Укр. фінансово-банківська школа; ред. С. С. Осадець. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с. – ISBN 966-574-374-0.
5. Моделювання оптимальної стратегії страхової компанії при впровадженні нових видів страхування : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.03.02 [Електронний ресурс] / О. Ю. Шматко; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2003. — 20 с. : рис. – Укр.
6. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 [Електронний ресурс] / О. В. Хавтур; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2004. – 20 с. : рис., табл. – Укр.
7. Александрова М. М. Страхування [Текст] : навчальний посібник / М. М. Александрова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с. – ISBN 966-7938-77-8.
8. Cournot A. Recherches sur les principes mathematique de la theorie des ricliesses. – Paris, 1938.

Дата надходження до редакції – 26.10.2012 р.



ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ТА ВАРТІСТЬ КОМПАНІЇ

В статті систематизовано теоретичні підходи до вибору типу дивідендної політики акціонерного товариства, напрацьовані світовою та вітчизняною наукою. Досліджено взаємозв'язок між вартістю компанії та дивідендною політикою товариства. Обґрунтовано систему принципів та рекомендацій щодо реалізації ефективної дивідендної політики вітчизняними підприємствами.

***Ключові слова:** дивідендна політика, ринкова вартість акцій, вартість підприємства, розвиток, ефективність, чинники.*

ВСТУП

Розвиток корпоративних відносин в Україні веде до зростання значення дивідендної політики. Зі складової загальної політики управління прибутком вона стає складовою загальної стратегії розвитку корпорації, елементом її корпоративної культури.

Дивідендна політика – найважливіша ознака, за якою акціонерні товариства вирізняють серед інших підприємств. Саме за розподілом результатів господарської діяльності виявляються особливості корпоративних відносин, що полягають в їхньому колективному характері. Від правильності дивідендної політики залежить одна з основних цілей, якої прагнуть корпорації у своїй діяльності, – поліпшення добробуту акціонерів і яка може досягатися шляхом підвищення курсів акцій та збільшенням дивідендів, проведенням ефективної дивідендної та інвестиційної політики компанією.

На жаль, в Україні дослідженню дивідендної політики поки приділяється недостатньо уваги. Це пов'язано з відносно нетривалим терміном діяльності вітчизняних акціонерних товариств. Досвід більшості вітчизняних акціонерних товариств щодо дивідендної політики знаходиться в стадії становлення, а рішення щодо виплати не розглядається підприємствами як інструмент дії на ринкову вартість підприємства.

На теперішній час основними теоріями щодо формування дивідендної політики є: теорія незалежності дивідендів (Ф. Модільяні, М. Мілер); теорія переваги дивідендів (М. Гордон, Е. Брігхем); теорія урегульованості і очікуваних дивідендів (Дж. Лінтнер). Якщо перша з них стверджує, що вплив дивідендів на ринкову вартість компаній та добробут власників відсутній, то дві інші вказують на те, що

¹ Рецензент – Савченко С. О., д. е. н., доцент



дивідендна політика є похідною від зовнішніх умов та внутрішніх переважань і впливає на величину сукупного багатства акціонерів.

На основі цих теорій розроблено три основних підходи до формування дивідендної політики: консервативний, помірний (компромісний) та агресивний, кожному з яких відповідають певні типи дивідендної політики. Навчальна та наукова література з питань управління прибутком містить характеристику основних типів дивідендної політики, обґрунтування їх переваг та недоліків, але при цьому не відзначаються особливості дивідендної політики вітчизняних компаній.

Відомі дослідження дивідендної політики та інвестиційної привабливості українських АТ таких вчених-економістів, як В. В. Баліцька, С. В. Богачов, І. П. Васильчук, І. М. Волик, С. І. Головка, Л. П. Довгань, З. Б. Дрогомирецька, Е. Р. Камілова, Л. О. Лігоненко, В. А. Міщенко, С. В. Нестерова, Л. С. Селіверстова та ін. Виконані ними наукові розробки присвячені, насамперед, економії коштів на споживанні при розподілі прибутку АТ в умовах дефіциту власних інвестиційних ресурсів на вітчизняних підприємствах. В той же час питання формування ефективної дивідендної політики в умовах вітчизняного корпоративного сектору і сьогодні залишаються остаточно не вирішеними.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті – на основі аналізу основних результатів та положень, отриманих провідними фахівцями у сфері формування дивідендної політики, обґрунтувати систему принципів та рекомендацій щодо реалізації ефективної дивідендної політики вітчизняними підприємствами.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток корпоративного сектору в Україні відбувається дуже повільно. Кризові умови ще більш ускладнюють функціонування суб'єктів господарювання, що базуються на корпоративній власності. Підтвердженням цього можуть служити статистичні дані останніх років щодо кількості та результатів діяльності корпоративних організацій (табл. 1).

Відображена у таблиці кількісна інформація свідчить про зниження дивідендних виплат вітчизняними акціонерними товариствами, що, з одного боку, пояснюється тривалою кризовою ситуацією, а з іншого боку – недостатньою увагою керівників вітчизняних компаній до проблем формування дивідендної політики.

Загальним висновком з виконаного дослідження є визнання низької корпоративної культури українських акціонерних товариств, що проявляється у невеликій частці тих, які проводять реальну дивідендну політику. Так, наприклад, за даними 2009 року із загальної



кількості акціонерних товариств лише 405 сплатили дивіденди. Підтвердженням даної тези є і невідповідність сум нарахованих та сплачених дивідендів.

Таблиця 1
Показники розвитку акціонерних товариств в Україні в 2008–2010 рр.

Показник	Од. вим.	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Кількість підприємств (станом на кінець року)	шт.	1228888	1258513	1294641
Кількість акціонерних товариств (станом на кінець року)	шт.	31410	29977	29129
ВАТ	шт.	10114	9618	9480
ЗАТ	шт.	21296	20359	19649
Чистий прибуток акціонерних товариств	млрд грн	77,29	26,23	42,68
Чистий збиток акціонерних товариств	млрд грн	68,63	34,94	46,45
Чистий прибуток акціонерних товариств*	млрд грн	65,31	23,22	37,42
Чистий прибуток акціонерних товариств*	млрд грн	45,76	32,78	44,87
Сума нарахованих дивідендів*	млрд грн	15,34	6,12	19,08
Сума сплачених дивідендів*	млрд грн	9,92	3,74	0,176

* Без урахування банків та суб'єктів малого підприємництва
Джерело: Складено автором за даними [3–6]

Аналіз практики проведення дивідендної політики зарубіжними компаніями свідчить, що компанії з великими інвестиційними можливостями, компанії, що швидко розвиваються, зазвичай платять невеликі суми на вкладений капітал. І навпаки, компанії з меншими інвестиційними можливостями, ті, що повільно розвиваються, – більш високі суми.

На відміну від зарубіжних компаній, особливостями дивідендної політики вітчизняних підприємств є те, що, незалежно від стадії життєвого циклу, вони переважно використовують залишковий принцип при нарахуванні дивідендів або взагалі відмовляються від виплат дивідендів власникам. Тим більше, у вітчизняних компаніях відсутня як така довгострокова дивідендна політика.

З одного боку, причини такої ситуації полягають у неефективній (низькорентабельній або збитковій) діяльності, що спонукає використовувати отримуваний прибуток на поповнення обігових



коштів, фінансування капітальних вкладень, а з іншого – у ігноруванні дивідендної політики як інструменту покращення фінансової ситуації, формування високого іміджу та створення потенціалу нарощування вартості компанії.

В той же час інвестори, купуючи акції вітчизняних підприємств, як правило, орієнтуються не на розмір дивідендів, а на недооцінку акцій та на потенціал росту поточної ціни акції до справедливої ціни. Наприклад, саме цим можна пояснити високий попит на акції компанії «Мотор Січ» – найбільшої у світі компанії по випуску авіаційних двигунів для військової та цивільної авіації, промислових газотурбінних установок наземного застосування. Так, за відносно невисокої номінальної вартості акцій компанії (135 грн) ринкова ціна на акції за даними торгів у березні 2012 р. складала 2400 грн. І хоча керівництво «Мотор Січ» за результатами 2011 року планує спрямувати на дивіденди 3,8 % чистого прибутку в сумі 49,5 млн грн та виплатити дивідендів у сумі 25 грн на акцію (у 2010 році вони склали 10 грн, а у 2009 – 3 грн), очевидно, що не сума сплачуваних дивідендів спонукає високий попит на акції цієї компанії [7].

За даними щодо стану підприємства та виплати дивідендів, дивідендну політику ВАТ «Мотор Січ» можна віднести до консервативного типу і характеризувати як політику нарахування дивідендів за остаточним (залишковим) принципом. При цьому кількісні зобов'язання з розрахунку дивідендів не фіксуються, а рішення щодо виплати дивідендів приймається кожного разу як автономне з урахуванням фактичного фінансового стану та прогнозів подальшого розвитку.

Така політика, з одного боку, містить можливість гнучкого її проведення відповідно до інтересів акціонерів та менеджерів, сприяє забезпеченню високих темпів розвитку компанії, підвищенню її фінансової стійкості; з іншого боку, нестабільність розмірів дивідендних виплат, непередбачуваність їх розмірів у майбутньому періоді і навіть відмова від їх виплат у період високих інвестиційних можливостей негативно відображається на інвестиційній привабливості компанії, на формуванні рівня ринкової ціни акцій, і, відповідно, на ринковій вартості самої компанії.

Якщо американські дослідники цінних паперів мають статистику у цій сфері більше, ніж за 100 років роботи фінансових ринків, то вітчизняна статистика фінансового ринку, зважаючи на досить нетривалий час існування, зрозумілу недосконалість та обмеженість масивів даних, а також дуже часто непрозорість схем, що реалізуються на фінансовому ринку, не завжди може надати достовірну інформацію для проведення досліджень. В першу чергу це стосується дослідження залежності ринкової вартості акцій та вартості самої компанії від типу застосовуваної дивідендної політики і величини сплачуваного доходу



на вкладений капітал. Проте американськими дослідниками достовірно встановлено, що коли компанії оголошують про скорочення дивідендів, ринкова вартість їх акцій падає приблизно на 4,5 %. В той же час, у відповідь на повідомлення щодо збільшення дивідендів ціна акцій зростає лише на 1 %. Крім того, статистично доведено також, що інвестори за інших рівних готові платити непропорційно дорожче за акції компаній, які з часом підвищили свої дивіденди.

Тому обґрунтування принципів та етапів формування ефективної дивідендної політики вітчизняних компаній може забезпечити істотний позитивний вплив на ринкову вартість підприємства та доходи його власників в поточному та перспективному періодах.

Різноманіття типів дивідендної політики є свідченням того, що дивідендна політика може виступати найважливішим інструментом впливу на ринкову вартість акцій, а через неї – на ринкову вартість компанії. Тому модель дивідендної політики має будуватись з прив'язкою до курсу акцій та вартості компанії.

Дивідендна політика акціонерного товариства формується поетапно:

1. Виявлення і облік чинників, що визначають дивідендну політику підприємства.
2. Вибір типу дивідендної політики відповідно до стратегії підприємства.
3. Розробка механізму розподілу прибутку відповідно до типу дивідендної політики.
4. Визначення розміру дивідендних виплат.
5. Визначення форми виплати дивідендів.
6. Оцінка ефективності дивідендної політики.

Сформувати успішну дивідендну політику неможливо без поглибленого вивчення факторів, що на неї впливають. Класифікація факторів, що визначають дивідендну політику організацій, різними авторами виконується по-різному в залежності від головної ознаки. На нашу думку, справедливим є розподіл факторів за місцем виникнення та залежністю від діяльності організації на зовнішні та внутрішні (рис. 1) [8].

Наведений перелік, на наш погляд, має достатній рівень деталізації та доцільний принцип поділу чинників на зовнішні та внутрішні, узагальнює фактори, що мають бути враховані в умовах формування дивідендної політики кожним акціонерним товариством. Ігнорування окремих з перерахованих чинників може зробити компанію уразливою та не дозволить використати позитивний ефект реальної дивідендної політики.



Рис. 1. Чинники, що визначають дивідендну політику компанії

Джерело: [8]

Розробка механізму розподілу прибутку базується на обраному типі дивідендної політики в межах окреслених підходів (табл. 2).

Таблиця 2

Основні типи дивідендної політики акціонерного товариства

Підхід до формування дивідендної політики	Тип дивідендної політики
Консервативний підхід	Залишкова політика дивідендних виплат
	Політика стабільного розміру дивідендів
Помірний (компромісний) підхід	Політика мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди (політика «екстра-дивідендів»)
Агресивний підхід	Політика стабільного рівня дивідендів
	Політика постійного зростання розміру дивідендів

Джерело: [8]

Політика «екстра-дивідендів» дає можливість гнучко збільшувати дивіденди при зростанні прибутку і не відмовлятися від них при його



зниженні. Тим самим стимулюється зацікавленість акціонерів у підвищенні прибутковості компанії.

Найбільші переваги при стабільному зростанні прибутку компанії має політика стабільного рівня дивідендів (коефіцієнта дивідендів), але в умовах кризи принципово неможливо забезпечити таку стабільність.

Що стосується політики постійного зростання дивідендів, то вона дозволяє швидко привабити масу некваліфікованих інвесторів та веде до «проїдання» прибутку, відсутності ресурсів для довгострокового розвитку.

Який би тип політики за основу не обрала компанія, має бути сформована власна так звана «компромісна» дивідендна політика, яка б дозволяла підтримувати компроміс між фінансуванням інвестицій, задоволенням очікувань акціонерів щодо дивідендних виплат та забезпечувала відносну стабільність структури капіталу. Така політика дозволяє: реалізувати інвестиційні можливості підприємства; підтримати оптимальне співвідношення між боргом і акціонерним капіталом; забезпечити запланований рівень дивідендних виплат; уникнути скорочення суми дивідендів і необхідності нових емісій.

Слід враховувати, що регулярні та стабільні дивідендні виплати в умовах кризи зменшують невизначеність інвесторів, підвищують імідж компанії та можуть забезпечити перспективи залучення капіталу у майбутньому. Стабільність дивідендів інформує суспільство про гарні перспективи подальшого розвитку, які бачать менеджери, і які можуть бути незрозумілими пересічним учасникам фондового ринку за даними оприлюдненої звітності. Підвищення рівня дивідендів за певний період можна проводити лише за наявності розрахунків, які підтверджують можливість підтримання існуючого темпу росту прибутку, інакше краще використовувати політику «екстра-дивідендів».

При визначенні типу дивідендної політики слід орієнтуватись на взаємодію інтересів акціонерів та менеджерів. Це можливо на основі використання моделі агентських відносин, коли дивідендна політика формується внаслідок взаємодії інтересів інсайдерів (менеджери та контролюючі акціонери, які не зацікавлені у виплаті поточних дивідендів) та аутсайдерів.

Необхідним етапом формування дивідендної політики є вибір форм виплати дивідендів. Основними з таких форм є: 1. Виплата дивідендів готівкою. 2. Виплата дивідендів акціями. 3. Автоматичне реінвестування. 4. Викуп акцій компанією.

Позитивним моментом при виплаті дивідендів акціями є те, що прибуток залишається у підприємства; акціонери отримують додатковий пакет акцій; статутний фонд зростає на суму дивідендів, сплачених акціями. З іншого боку, збільшення кількості акцій веде до зменшення їх ринкової вартості (теоретично) і до подальшого зменшення їх доходності. Хоча вважається, що виплата дивідендів



акціями у невеликому обсязі (до 20 %) практично не впливає на ціну акцій.

До виплати дивідендів акціями підприємства звертаються у випадках нестачі готівки, необхідності реінвестування прибутку для розвитку компанії, бажанні змінити структуру капіталу (збільшити частку власного капіталу), намаганні заохотити акціями ефективних менеджерів.

Фахівці у галузі цінних паперів рекомендують використовувати у якості інструменту, що регулює курс акцій, викуп власних акцій (за дослідженнями російських аналітиків, відразу після об'яви щодо викупу акцій котирування зростають у середньому на 2 % [9]). Крім того, програми викупу акцій можуть забезпечити стабільне зростання курсу протягом тривалого періоду.

Незважаючи на те, що грошові доходи та викуп акцій близькі за своїм інформативним наповненням, інформація, що ними передається, все ж відрізняється. Регулярні грошові дивіденди забезпечують постійне підтвердження здатності компанії генерувати грошовий потік. Викуп акцій зазвичай не є таким регулярним і, скоріше, може бути використаний як додатковий «інформаційний сигнал», який є доцільним для використання у тих випадках, коли керівництво вважає, що ціни на акції занижені.

У системі оцінки ефективності дивідендної політики сьогодні пропонується ряд показників, у числі яких дивіденд на акцію, ставка дивіденду, коефіцієнт «ціна-дохід», дивідендний вихід, коефіцієнт виплати дивідендів. Між тим основним показником має бути прирощення вартості компанії у зв'язку із використанням певного типу дивідендної політики.

В умовах кризи первинною задачею є навіть не вибір типу дивідендної політики, а підвищення інформованості учасників ринку цінних паперів відносно розмірів виплат дивідендів, причин їх несплати або факторів, що вплинули на їх рівень. Тому для підвищення інтересу до акцій компанії слід зробити доступними дані щодо неї, наприклад, як це сьогодні робить «Мотор Січ». Це дозволить інвесторам більш точно прогнозувати майбутній фінансовий стан компанії, пов'язані з нею доходи та ризики.

Механізм виплати дивідендів законодавчо не регулюється. Але товариства, що намагаються відповідати міжнародним стандартам, вважають за необхідне оформлення дивідендної політики у вигляді внутрішніх регламентів, зокрема, «Положення про дивідендну політику». Подібний документ має бути розроблений та затверджений в компанії з метою сприяння реалізації прав акціонерів на отримання доходів від володіння часткою капіталу, встановлення чіткої та прозорої системи визначення, нарахування та виплати дивідендів. Основні структурні частини такого положення:



- загальні положення, де визначається мета та зміст дивідендної політики, права та обов'язки корпорації перед своїми вкладниками, періодичність виплати дивідендів;
- порядок визначення розміру дивідендів, їх мінімальна межа;
- порядок прийняття рішення щодо виплати дивідендів;
- перелік осіб, що мають право на дивіденди;
- порядок виплати дивідендів;
- порядок перегляду діючої дивідендної політики (порядок внесення змін);
- порядок інформування акціонерів та інвесторів щодо дивідендної політики;
- терміни дії «Положення про дивідендну політику».

ВИСНОВКИ

Викладені результати дослідження дозволяють сформулювати ряд узагальнюючих принципів, використання яких при обґрунтуванні положень дивідендної політики дозволить компанії забезпечити її максимальне використання для підвищення іміджу та вартості. Основні принципи, на яких має базуватись дивідендна політика компанії, полягають у наступному:

- прозорість (визначення та розкриття інформації щодо обов'язків та відповідальності сторін, що приймають участь у реалізації дивідендної політики, в тому числі порядку та умов прийняття рішення щодо виплати та розміру дивідендів);
- своєчасність (встановлення часових меж при здійсненні дивідендних виплат);
- обґрунтованість (рішення щодо виплат та розміру дивідендів може бути прийняте лише у випадку досягнення компанією позитивного фінансового результату з урахуванням планів розвитку компанії та її інвестиційної програми);
- справедливість (забезпечення рівних прав акціонерів на отримання інформації щодо рішень, які приймаються, про виплати, розмір та порядок виплати дивідендів);
- послідовність (суворе виконання процедур та принципів дивідендної політики);
- розвиток (постійне удосконалення в межах покращення процедур корпоративного управління та перегляд її положень у зв'язку із зміною стратегічних цілей компанії);
- стійкість (прагнення компанії до забезпечення стабільного рівня дивідендних виплат).

Таким чином, дивідендна політика повинна базуватись на балансі інтересів компанії та її акціонерів, підвищенні інвестиційної привабливості компанії та її капіталізації, повазі та суворому дотриманні прав акціонерів, що передбачені діючим законодавством України, статутом компанії та її внутрішніми документами. При цьому



пріоритетним напрямком використання чистого прибутку компанії після оподаткування має бути фінансування програм подальшого розвитку виробництва з метою збільшення майбутніх грошових потоків, зростання інвестиційної привабливості компанії, та, як наслідок, росту курсової вартості акцій.

Використання викладених положень в практиці формування та реалізації дивідендної політики дозволить вітчизняним компаніям підтримати інвестиційну привабливість акцій та запобігти падінню їх ринкової вартості. При цьому подальших досліджень потребують проблеми функціонування та розвитку вітчизняного фінансового ринку з метою підвищення рівня його прозорості та інформативності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України [Текст] : за станом на 1 груд. 2010 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2011. — 207 с. — (Бібліотека офіційних видань).
2. Про акціонерні товариства : Закон України [Текст] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2008. — № 50–51.
3. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) за 2009 р. — К., 2010. — 67 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1302533046.pdf.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [За ред. О. Г. Осауленка]. — К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. — 560 с.
5. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) за 2010 р. — К., 2011. — 59 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
6. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку протягом I півріччя 2011 року. — К., 2011. — 37 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1314361768.pdf.
7. Газета «Коммерсантъ Украина», № 48 (1538), 23.03.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kommersant.ua/doc/1898566>.
8. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / Игорь Александрович Бланк. — 3-е изд. — К. : Ника-Центр, 2007. — 768 с.
9. Жукова, Т. В. Дивидендная политика в современном акционерном обществе. Теория и практика российских компаний [Текст] / Т. В. Жукова // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. — 2009. — № 4. — С. 13–18.

Дата надходження до редакції – 22.03.2012 р.

Казарінов Д. В.¹

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджено міжнародний досвід регіональної валютної інтеграції, виділено існуючі та перспективні валютні регіони, здійснено класифікацію форм міжнародного валютно-фінансового співробітництва та з'ясовано передумови його успішного розвитку.

Ключові слова: регіональна валютна інтеграція, регіональна валюта, валютний союз, валютна зона, доларизація.

¹ Рецензент – Козьменко С. М., д.е.н., професор



ВСТУП

Створення Європейського валютного союзу (ЄВС) і введення євро виступили каталізаторами загальної зацікавленості країн світу в регіональній валютній інтеграції. Європейський регіоналізм та валютний союз часто розглядаються як шаблони, базові моделі, оскільки у Європейському союзі (ЄС) досягнуто суттєвої глибини інтеграції, створено відповідну інституційну основу, Єврозона функціонує достатньо довго та до недавнього часу достатньо успішно. Більшість академічних моделей політичної, економічної та, зокрема, валютної інтеграції до цих пір були розроблені, спираючись на європейську практику. Виходячи з цього, вивчення фінансових, політичних та соціальних аспектів європейського досвіду валютної інтеграції, безумовно, є корисним та актуальним.

Однак наслідки фінансової кризи в ЄС засвідчили, що європейська модель регіональної інтеграції не є ідеальною і її, вочевидь, не доцільно застосовувати безпосередньо та в повному обсязі як безперечний еталон валютного співробітництва в інших регіонах. Крім того, бездумна імплементація європейського досвіду може привести до небезпечної пастки євроцентризму. Виходячи з цього, актуальності набуває дослідження досвіду валютної інтеграції у різних регіональних угруповань світу.

Процеси регіональної валютної інтеграції досить глибоко досліджуються багатьма вітчизняними (А. І. Бутуком [1], О. І. Рогач [2] та ін.) та зарубіжними (Б. Балассом [3], М. Д. Бордо [4], І. Н. Люкевичем [5], Ю. Ч. Парком [6, 7], Е. К. Роузом [8], Е. Хохрайтером [9], В. Г. Чаплигінім [10] та ін.) науковцями.

Втім, відкритими залишаються питання стосовно послідовності стадій економічної та валютної інтеграції, зокрема, щодо необхідності і первинності політичної інтеграції над загальноекономічною, щодо прерогативи міждержавної економічної конвергенції, щодо врахування традицій та особливостей протікання інтеграційних процесів в окремих регіонах.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є вивчення міжнародного досвіду регіональної валютної інтеграції та з'ясування передумов розвитку механізму валютного співробітництва та визначення місця в ньому фінансової складової.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На практиці валютна інтеграція найчастіше відбувається шляхом формування валютної зони, коли невелика та/або бідна країна в односторонньому порядку (неформально) переходить на грошову одиницю більш розвиненої та багатой «країни-якоря» (табл. 1).



Таблиця 1

Форми функціонування існуючих валютних зон [8, 11–13]

Валюта	Учасники валютної зони
Валютні зони, утворені шляхом неформальної доларизації	
Євро	Андорра, Республіка Косово, Чорногорія
Долар США	Гаїті, Маршалові острови, Мікронезія, Палау, острівні території США, заморські території Великобританії (Британська територія в Індійському океані, Британські Віргінські острови, Тьоркс і Кайкос), спеціальні муніципалітети Нідерландів
Австралійський долар	Кірибаті, Науру, Тувалу, зовнішні території Австралії
Новозеландський долар	Ніуе, острови Кука, острови Піткерн, Такелау
Вірменський драм	Нагірно-Карабахська Республіка
Ізраїльський новий шекель	Палестина
Йорданський динар	Палестина (Західний берег ріки Йордан)
Російський рубль	Абхазія, Південна Осетія
Турецька ліра	Турецька Республіка Північного Кіпру
Валютні зони, утворені шляхом введення в обіг паралельної валюти	
Долар США	Панама, Сальвадор, Еквадор, Східний Тімор
Англійський фунт стерлінгів	Заморські території Великобританії (Гібралтар, Фолклендські острови, острови Святої Єлени, Вознесіння і Тристан-да-Кунья)
Валютні зони, утворені на основі використання національних грошових одиниць як паралельних платіжних засобів на території країн-учасниць	
Сінгапурський та брунейський долари	Сінгапур, Бруней
Валютні зони, утворені шляхом жорсткої фіксації курсів валют країн-учасниць до курсу більш сильної валюти	
Індійська рупія	Індія, Бутан, Непал
Південноафриканський ранд	Південно-Африканської республіка, Лесото, Свазіленд, Намібія
Валютні зони, утворені шляхом введення режиму валютної ради	
Долар США	Гонконг, Бермудські, Східно-Карибські, Кайманові острови, Джибуті
Євро	Болгарія, Литва, Латвія, Данія
Валютні зони, утворені шляхом введення колективної розрахункової одиниці, яка існує нарівні з національними грошима держав-членів	
Сукре	Країни Боліваріанської ініціативи (ALBA) та Еквадор
СПЗ	187 країн-членів МВФ

Джерело: [8, 11–13]

Необхідно зазначити, що деякі країни та території формально мають національні валюти, однак паралельно використовують валюти третіх країн як законний платіжний засіб. Наприклад, долар США є



паралельною валютою для Панам, Сальвадору, Еквадору, Східного Тімору, а англійський фунт стерлінгів – для заморських територій Великобританії. Цікавим прикладом паралельної циркуляції декількох іноземних валют одночасно є Зімбабве, де офіційними платіжними засобами, окрім національної валюти (долара Зімбабве), визнано південноафриканський ранд, ботсванську пулу, англійський фунт стерлінгів та долар США [11–13].

Договір про взаємозамінність сінгапурського та брунейського доларів є прикладом взаємної угоди між незалежними державами про використання їх національних грошових одиниць як паралельних платіжних засобів на території кожного з них. При цьому функції з регулювання обігу зазначених валют покладено на центральний банк Сінгапуру (Monetary Authority of Singapore).

Одним із початкових етапів поглиблення валютної інтеграції на шляху до створення єдиної регіональної валюти виступає жорстка фіксація курсів валют країн-учасниць інтеграційного утворення до курсу більш сильної валюти. Так, між Індією, Бутаном та Непалом діє система двосторонніх фіксованих курсів (кожна держава має власну валюту, але її курс жорстко прив'язаний до індійської рупії). З урахуванням темпів економічного зростання Індії, російський дослідник І. Н. Люкевич прогнозує підвищення міжнародного статусу індійської рупії і створення на її базі валюти країн Південно-Азіатської асоціації регіонального співробітництва (SAARC), що включає Афганістан, Бангладеш, Бутан, Мальдіви, Непал, Пакистан, Індію і Шрі-Ланку і нараховує майже 1,5 млрд жителів [5].

У складі Південно-Африканської республіки, Лесото, Свaziленду та Намібії створено Єдину валютну зону (СМА). Національні валюти зазначених країн жорстко прив'язані до курсу південноафриканського ранда, що вільно обертається і є законним платіжним засобом. Валютообмінну політику в Єдиній валютній зоні проводить Південно-Африканський резервний банк [14].

Також одним із варіантів жорсткої фіксації курсу національної валюти до курсу більш сильної валюти виступає введення режиму валютної ради. У найбільш загальному вигляді механізм валютної ради можна охарактеризувати наступним чином. Створюється спеціальний орган, Валютний Рада (Currency Board), що відповідає за проведення грошової емісії в країні, володіє валютними активами, які включають зовнішні резерви країни. Валютні резерви країни повинні повністю покривати обсяг національної валюти в обігу, оскільки національна валюта емітується в обмін на іноземну. Таким чином, емісійні можливості Валютної Ради обмежені на законодавчому рівні, вона не має можливості проводити власну монетарну політику, не може кредитувати уряд, не може бути кредитором останньої інстанції для комерційних банків [15]. На практиці як резервна валюта в режимі



валютної ради найчастіше використовується долар США (до нього прив'язані гонконгський, бермудський, східно-карибський, Кайманових островів долари, франк Джибуті) та євро (прив'язані болгарський лев, литовський літ, латвійський лат, датська крона, франк КФА) [12].

На базі угоди країн Боліваріанської ініціативи (ALBA) та Еквадору з 2010 р. нарівні з національними грошима держав-членів введено колективну розрахункову одиницю сукре, курс якої фіксований до американського долара. На даний момент це інтеграційне угруповання має ознаки валютної зони та платіжного союзу, що у довгостроковій перспективі можуть бути перетворені у валютний союз.

Формальна офіційна доларизація, на відміну від неформальної, виступає одним із варіантів функціонування валютного союзу та свідчить про більш глибокий ступінь валютної інтеграції між країнами. Наприклад, Ватикан, Монако та Сан-Марино уклали офіційні договори з ЄС, що дозволяють їм використовувати євро і карбувати обмежену кількість монет євро (зі своїми національними символами на національній стороні), які діють по всій Єврозоні (табл. 2). Натомість Андорра, Косово та Чорногорія не уклали офіційних договорів з ЄС та перейшли на євро в односторонньому порядку [16].

Таблиця 2

Форми функціонування існуючих валютних союзів [8, 11–13]

Валюта	Учасники валютного союзу
Валютні союзи, утворені шляхом формальної доларизації	
Євро	Ватикан; Монако, Сан-Марино; особливі території ЄС
Англійський фунт стерлінгів	Коронні землі Великобританії (Гернсі, Джерсі, острів Мен)
Валютні союзи, утворені шляхом створення наднаціональних (регіональних) фінансових інститутів та введення спільної валюти, курс якої жорстко фіксується до курсу більш сильної валюти	
Східно-карибський долар (курсний якір – долар США)	Країни Організації Східно-карибських держав (Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Ангілья)
Франк КФА ВЕАО (курсний якір – євро)	Країни Західноафриканського економічного і валютного союзу (Бенін, Буркіна-Фасо, Гвінея-Бісау, Кот-Д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того)
Франк КФА ВЕАС (курсний якір – євро)	Країни Центральноафриканського валютно-економічного співтовариства (Габон, Камерун, Республіка Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея)
Франк КФП (курсний якір – євро)	Заморські володіння Франції (Французька Полінезія, Нова Каледонія, Уолліс і Футуна)



Продовження табл. 2

1	2
Валютні союзи, утворені шляхом уніфікації ключових елементів національних валютних систем, створення наднаціональних (регіональних) фінансових інститутів та введення спільної валюти	
Євро	Австрія, Бельгія, Греція, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Німеччина, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція

Джерело: [8, 11–13]

Наряду з введенням режиму валютної ради, сім країн Карибського басейну досягли більш глибокого ступеню регіональної валютної інтеграції, об'єднавшись у 1981 році в Організацію Східно-карибських держав (OECS), яка за суттю є економічним і валютним союзом (див. табл. 2). У даних країнах проводиться єдина монетарна політика та обертася єдина валюта – східно-карибський долар [5]. Емісія валюти та операції з нею здійснюються через Східно-Карибський Центральний банк, штаб-квартира якого знаходиться на острові Сент-Кітс. Центральний банк має виняткове право випуску банкнот і монет на території держав-членів організації.

Додатково зазначимо, що вказані країни також входять до складу Карибського співтовариства (CARICOM), торгово-економічного союзу, створеного в 1960-х рр. XX століття. У договорі між країнами від 1973 р. було вирішено на першому етапі (до 2010 р.) перетворити карибську зону вільної торгівлі в спільний ринок, а на другому (до 2015 р.) створити «єдину економіку». У липні-серпні 1990 р. на зустрічі глав держав і урядів CARICOM було прийнято рішення про прискорення інтеграції, зокрема, країни домовилися про створення митного союзу, створення спільного ринку з вільним рухом капіталів, із загальною грошовою одиницею, погодженою політикою в галузі фінансів щодо іноземних інвестицій [17] (табл. 3). У 2006 р. були розроблені критерії подальшої конвергенції. Зазначені тенденції свідчать про суттєве використання досвіду ЄС при формуванні Карибського валютного регіону.

Таблиця 3

Перспективні валютні союзи

Валютний регіон	Інтеграційне об'єднання	Валюта	Строк реалізації
Карибський басейн	Карибського співтовариства (CARICOM)	невідомо	2015
Східна Африка	Східноафриканське співтовариство (EAC)	Другий східноафриканський шилінг	2015
Південна Африка	Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC)	Афро	2016



Продовження табл. 3

1	2	3	4
Західна Африка	Економічне співтовариство країн Західної Африки (ECOWAS)	Еко	2020
Латинська Америка	Союз південноамериканських націй (UNASUR)	Латино	2020
Північна Америка	Північноамериканський союз (NAU)	Амеро	невідомо
Південно-Східна Азія	АСЕАН+3 (ASEAN+3)	Азіатська валютна одиниця (АСУ)	невідомо
Південно-Західна Азія (Перська затока)	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки	Халіджі	2020

Джерело [17]

Франк КФА (franc CFA), що в режимі валютної ради прив'язаний до євро, виступає спільною регіональною валютою країн Західноафриканського економічного і валютного союзу (UEMOA) і Центральнафриканського валютно-економічного співтовариства (CEEAC) (див. табл. 2). Грошові знаки, що використовуються зазначеними інтеграційними угрупованнями, мають однакове співвідношення з євро та іншими валютами, але розрізняються за зовнішнім виглядом та розшифруванням абрєвіатури.

Щоб гарантувати конвертованість франка КФА в євро за фіксованим курсом, монетарна політика UEMOA та CEEAC повністю узгоджується з Францією, 65 % своїх валютних резервів країни-учасниці розміщують у Казначействі Франції, якому надано право вето щодо овердрафту по спеціальних рахунках національних банків країн [5]. Таким чином, процеси валютної інтеграції у західному та центральному регіонах Африки мають елементи, характерні для валютних блоків.

Для обслуговування UEMOA було створено Центральний банк держав Західної Африки (BCEAO), який виконує такі основні функції: здійснює емісію західноафриканських франків, проводить грошово-кредитну політику в союзі, забезпечує стабільність банківської та фінансової систем, сприяє розвитку платіжних систем і здійснює нагляд за ними (у 2006 р. запущено розрахункову систему в режимі реального часу), управляє офіційними валютними резервами держав-членів союзу [18]. Для виконання аналогічних функцій з обслуговування CEEAC створено Банк держав Центральної Африки (BEAC). Таким чином, у західному та центральному регіонах Африки



поступово створюється інституційний базис для подальшого поглиблення валютної інтеграції.

Наряду з розвитком розглянутих валютних союзів, у африканському валютному регіоні створюються передумови для подальшого поглиблення інтеграційних процесів. Так, Економічне співтовариство країн Західної Африки ((ECOWAS), до складу якого входять 15 держав (у т. ч. держави-учасниці СЕЕАС), задекларувало наміри про створення до 2020 р. Західноафриканської валютної зони та введення регіональної валюти еко [11].

Про запровадження регіональної валюти (другий східноафриканський шилінг) до 2015 р. заявило Східноафриканське співтовариство (ЕАС) – міжурядова організація, що включає в себе п'ять східно-африканських країн (Бурунді, Кенію, Руанду, Танзанію та Уганду) [11].

Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC), торгово-економічний союз 14 африканських південноафриканських країн, створений у 1992 році, заявило про наміри створення до 2016 р. спільної валюти – афро. Основне забезпечення нової валюти нададуть дві «алмазоносних» країни – Південно-Африканська Республіка та Ботсвана [19].

Процеси валютної інтеграції країн Латинської Америки насамперед визначаються торговою інтеграцією. Регіональні об'єднання спільного ринку – Об'єднаний ринок країн південного конусу (MERCOSUR – економічний союз Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю та Венесуели), Андський пакт (Болівія, Колумбія, Еквадор і Перу), Центральноміамериканський спільний ринок (Гватемала, Сальвадор, Гондурас, Нікарагуа, Коста-Ріка) – визначили деякі регіональні ініціативи координації макроекономічної політики та можливого прийняття до 2020 р. єдиної регіональної валюти «латино» в рамках Союзу південноамериканських націй (UNASUR) [5].

Бразильська та аргентинська кризи порушили процес інтеграції країн MERCOSUR в більшій мірі, ніж стимулювали подальшу регіональну економічну координацію і співпрацю. Не були зроблені спроби досягнення номінальної конвергенції, навіть враховуючи, що номінальна мінливість обмінного курсу перевищувала реальну. Крім того, була ослаблена реальна прихильність країн до регіональної економічної та валютної інтеграції. MERCOSUR не бере на себе роль двигуна для консолідації заходів з валютної інтеграції. Бразилія, яка є домінуючою країною Латинської Америки, не спроможна стати для регіону монетарним якорем. До цього неспроможні й інші країни Латинської Америки, які наразі тільки розбудовують надійну грошово-кредитну політику, спрямовану на стабілізацію цін після десятиліть невдалого менеджменту та гіперінфляції, а також створюють установи



по здійсненню такої послідовної і надійної політики, що являє собою трудомісткий та тривалий процес [4].

Тим не менш, у Латинській Америці спостерігаються певні ініціативи щодо подальшої регіональної валютної інтеграції у формі платіжного союзу, що слугує одним з етапів створення валютного союзу в довгостроковій перспективі. Зокрема, з 2008 р. між Бразилією та Аргентиною, а з 2010 р. – з Уругваєм успішно функціонує система міжнародних розрахунків у місцевих валютах (SML). Вона передбачає здійснення імпортерами платежів у національній валюті через вітчизняні комерційні банки, які, у свою чергу, проводять транзакцію з центральним банком країни. Останній кредитує у себе лоро-рахунок Центрального банку іншої країни, який, в свою чергу, через свою банківську систему кредитує рахунок експортера в національній валюті. Для проведення SML-транзакцій щодня Центральний банк Бразилії розраховує SML-курс реал/песо, а Аргентинський – песо/реал. Таким чином, ця система фактично зафіксувала курси бразильського реала і аргентинського песо [5].

Триває дискусія щодо перспектив створення валютного Північноамериканського союзу (NAU) між США, Мексикою і Канадою та відносно введення замість долара США, канадського долара та мексиканського песо наднаціональної валюти амеро.

Азіатська фінансова криза 1997–1998 рр. як екзогенний шок в певній мірі мала аналогічний вплив на сприяння азіатському валютному співробітництву, як розпад Бреттон-Вудської системи фіксованих валютних курсів на Європу. Так, після того, як фінансова криза вибухнула в Таїланді в липні 1997 р. і почала прискорення в інших країнах Східної Азії, Японія запропонувала створення Азіатського валютного фонду (AMF) як основи для сприяння фінансовому співробітництву та координації політики в регіоні. Планувалося, що AMF (на додаток до кредитних програм МВФ) забезпечить засоби захисту від майбутніх фінансових криз у Східній Азії. Хоча ця пропозиція отримала позитивну відповідь від ряду країн Східної Азії, вона була відкладена внаслідок заперечень США, ЄС і МВФ. Ідея була відроджена знову 6 травня 2000 року в Чіангмаї (Таїланд), коли міністри фінансів країн Асоціації Націй Південно-Східної Азії, а також Китаю, Японії та Південної Кореї (ASEAN + 3), погодилися створити систему свопових домовленостей, що відома як Чіангмайська ініціатива [6].

Ініціатива має дві складові [7]:

- 1) розширена свопова угода ASEAN (ASA);
- 2) мережа двосторонніх своп (BSA) і РЕПО угод (Repo agreement) між тринадцятьма країнами.

Розширена свопова угода ASEAN є механізмом короткострокової підтримки ліквідності країн-учасниць, які страждають від дефіциту



платіжного балансу. Згідно з угодою, для обміну доступні долар США, єна і євро.

Мережа двосторонніх угод щодо свопу також є механізмом короткострокової підтримки ліквідності у формі обміну долара США на національні валюти країн-учасниць. Максимальна сума запозичення по кожній з двосторонніх угод визначається шляхом двосторонніх переговорів [7]. Однак мережа двосторонніх угод щодо свопу є доповненням до фінансової допомоги МВФ: реалізація свопів на 100 % можлива тільки за умов участі країни у програмі МВФ (без такої участі можна використовувати тільки 10 %, а потім 20 % ресурсів); крім того, спостерігаються потенційні труднощі з управлінням системою свопів, зокрема, відсутній центральний орган, який би контролював активацію таких кредитних ліній [5].

Механізм угод РЕПО також створений для надання короткострокової ліквідності країн-учасниць шляхом продажу та викупу відповідних цінних паперів. Основні параметри угод РЕПО обумовлюються в рамках двосторонніх переговорів між сторонами. Об'єктом угод РЕПО виступають казначейські зобов'язання США, векселі із залишковим строком обігу не більше 5 років, і державні цінні папери країн-учасниць угоди [7].

Більш значним кроком стало рішення зборів глав центральних банків Східної Азії та району Тихого океану (EMEAP) щодо створення Азіатського облігаційного фонду (ABF) в доларових інструментах у 2003 році. ABF у першу чергу націлений на розвиток регіонального ринку облігацій, однак сприятиме валютній інтеграції, створюючи інституційну основу для розвитку валютно-фінансового співробітництва [4].

Азіатським банком розвитку (ADB) у 2006 р. запропоновано почати діалог про введення загальноазіатської валютної одиниці ACU (Asian Currency Unit) за моделлю, запозиченою від ECU (European Currency Unit). Ця ідея була підтримана Японією та розпочато конкретне опрацювання цього питання [5].

Для подолання низки практичних недоліків Чіангмайську ініціативу з 2010 р. було перетворено в Чіангмайську багатосторонню ініціативу. Замість мережі двосторонніх угод країни ASEAN + 3 створили спільний фонд, фактично об'єднавши валютні резерви регіону. Кожен учасник наділений правом укладати своп-угоди з фондом з обміну національної валюти на долари США в кількості, що дорівнює його внеску, помноженому на відповідний мультиплікатор [5].

Необхідно зазначити, що азіатський регіоналізм має декілька характеристик, які відрізняють його від ЄС. Так, азіатський регіоналізм є плюралістичним, оскільки не існує яскраво вираженої домінуючої організації, лідера регіональної валютної інтеграції, контролюючого і



регулюючого центру (аналогу МВФ), який в перспективі міг би взяти на себе функції емітента регіональної валюти.

Крім того, існують труднощі у визначенні економічного регіону в Азії через відсутність схожості в рівні розвитку та відсутність реальної конвергенції країн.

Як і в інших інтеграційних ініціативах, які виникли порівняно недавно, в азіатському валютному регіоні спостерігається недостатність політичної волі для подальшого поглиблення монетарного співробітництва: Китай, Японія і певною мірою Індія борються за статус регіонального гегемона. Жодна країна не здатна виступити як якір для валютного регіону. За аналогією з досвідом ЄС, Китаю і Японії заради подальшого поглиблення регіональної валютної інтеграції, можливо, доведеться піти тим же шляхом примирення, що й свого часу пішли Франція і Німеччина [4].

Отже, наразі Чіангмайська багатостороння ініціатива має ознаки платіжного союзу з перспективою його перетворення у валютний союз.

Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (CCASG), що складається з шести держав-членів на Аравійському півострові (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівської Аравії та Об'єднаних Арабських Еміратів), також заявила про плани створення регіонального валютного союзу, з кінцевою метою введення єдиної валюти халіджі в країнах-членах до 2020 року. Початок курсу на валютно-фінансову інтеграцію CCASG покладено ратифікацією в 1982 р. Єдиної економічної угоди через рік після заснування Ради. У 1983 р. був сформований комітет, що складається з керуючих валютних агентств і центральних банків держав-учасниць. Його мета – здійснення координації фінансової, грошово-кредитної і банківської політики. Були створені спеціальні комітети для вивчення технічних аспектів співробітництва та інтеграції в сфері нагляду, контролю, підготовки банківських і платіжних систем. У 1985–1987 рр. ці структури здійснювали загальну прив'язку валют в якості першого кроку на шляху до єдиної валюти [20]. З 1983 р. всі країни, що входять до Ради, об'єднані в зону вільної торгівлі, яка в 2003 р. переросла в митний союз.

На саміті в Бахреїні (грудень 2000 р.) було ухвалено рішення про прийняття долара США в якості загальної прив'язки валют держав. Графік просування до валютного союзу передбачав: держави-члени домовляються про відповідні критерії конвергенції економічних показників до кінця 2005 р. Це пов'язано з фінансовою та валютною стабільністю, необхідною для успішного здійснення валютного союзу. За допомогою Центробанку ЄС та Світового банку компетентні комітети CCASG обговорювали економічні критерії і визначали їх елементи, методи розрахунку, межі економічної конвергенції.



Наприкінці 2005 р. критерії для досягнення економічної конвергенції та фінансової та валютної стабільності було затверджено.

З метою поглиблення інтеграційних процесів у регіоні Австралії та Океанії, у 1971 р. була заснована Міжурядова організація, яка у даний час називається Форумом тихоокеанських островів (PIF). Австралія та Нова Зеландія виступають для інших країн Океанії життєво важливими фінансовими донорами та ринками збуту, гарантами стабільності і безпеки в регіоні. Як наслідок, австралійській та новозеландській долар визнані законним платіжним засобом на території низки країн Тихого океану, про що зазначалося у табл. 1.

Крім того, у заморських володіннях Франції (Французькій Полінезії, Новій Каледонії, Уоллісі і Футуні) обертається колективна валюта – тихоокеанський обмінний франк (CFP franc). Номінальним якорем даної валюти виступає євро, а емісію здійснює Емісійний інститут заморських територій Франції.

Однак суперництво між Австралією та Новою Зеландією за статус регіонального гегемона та протест менш розвинених країн проти загрози нового витку колоніалізму стає на заваді подальшому поглибленню валютної інтеграції в регіоні.

Найбільшим і найважливішим валютним союзом у світі є Єврозона, історія якої пов'язана з більш ніж п'ятдесятирічним досвідом активних процесів економічної і валютної інтеграції. Європейський досвід регіональної валютної інтеграції достатньо глибоко досліджений у науковій літературі [1–5, 8–10], а тому не розглядався як предмет дослідження у даній статті.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можна сформулювати наступні висновки:

1. Валютна інтеграція як економічне явище виникла достатньо давно, однак найбільшого значення набула в сучасному світі – в епоху зростання глобалізації, посилення конкуренції на світових ринках та частого виникнення глобальних фінансових шоків. Створення Європейського економічного та валютного союзу, успішне запровадження євро мало «демонстраційний ефект» для інших регіонів світу, інтенсифікувало дебати щодо регіональної валютно-фінансової інтеграції та виступило каталізатором процесів валютної інтеграції у різних регіонах світу.

2. Аналіз діяльності існуючих міжнародних інтеграційних об'єднань та оцінка перспектив формування на їх базі нових регіональних валют дозволяє виділити наступні валютні регіони: Єврозона, Східна, Центральна та Південна Африка, Північна, Центральна та Латинська Америка, Карибський басейн, Перська затока, Південно-Східна Азія, Австралія та Океанія. Пожвавлення



процесів валютної інтеграції спостерігається також на пострадянському просторі.

3. У світовій практиці можна виділити декілька форм валютної інтеграції, основними з яких є: співробітництво зі стабілізації обмінних курсів, створення платіжного союзу, валютної зони та валютного союзу як вищої форми регіональної валютної інтеграції. Кожна форма, у свою чергу, має декілька варіантів реалізації, що характеризуються відповідними перевагами та недоліками.

4. Як свідчить міжнародний досвід, успішному розвитку процесів регіональної валютної інтеграції сприяє низка факторів, серед яких можна виділити наявність:

- валюти-монетарного якоря з низькою інфляцією, а також співробітництва зі стабілізації курсів валют країн-учасниць;
- сильної економічної інтеграції країн-учасниць;
- сильної політичної волі, що полягає у згоді пожертвувати елементами національного суверенітету заради отримання вигод від інтеграції у довгостроковому періоді (основними мотивами можуть виступати протистояння іншим країнам та їх угрупованням, захист економічних (зокрема, торгівельних) інтересів, об'єднання за етнічним походженням та спільними традиціями);
- наднаціональної інституційної основи для координації валютної та, особливо, фіскальної політики, а також багатосторонньої системи нагляду в поєднанні з дієвими механізмами стимулювання валютної та фіскальної дисципліни;
- розвинутого банківського сектору в країнах-учасницях, сильного пруденційного регулювання та нагляду за фінансовими ринками;
- спільних державних кордонів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Міжнародні фінанси [Текст] : підручник / За ред. О. І. Рогача. – К. : Либідь, 2003. – 784 с.
2. Бутук А. И. Экономическая теория [Текст] : учеб. пособ. / А. И. Бутук. – К. : Вікар, 2000. – 644 с.
3. Balassa B. Types of Economic Integration [Text] / B. Balassa // Machlup F. (ed.) Economic Integration Worldwide, Regional, Sectoral. – The MacMillan Press Ltd., 1976. – Pp. 17–31.
4. Bordo M. D. Exchange Rate Regimes: Past, Present and Future [Electronic Resource] / M. D. Bordo, J. Christl, C. Just, H. James. – Access : <http://www.oenb.at>.
5. Люкевич И. Н. Мировая денежная система как совокупность валютных регионов [Текст] / И. Н. Люкевич // Мировая экономика. – 2011. – № 10. – С. 67–81.
6. Park Y. C. Regional Financial Integration in East Asia: Challenges and Prospects [Electronic Resource] / Y. C. Park. – Access : <http://www.un.org/esa/ffd/regionalcommissions/seminar2004/0704-RFA-YCPark-prospects-paper.pdf>.
7. Park Y. C. Regional Financial Arrangements for East Asia: A Different Agenda from Latin America [Electronic Resource] / Y. C. Park. – Access : <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00510.pdf>.
8. Rose A. K. Currency Unions [Electronic Resource] / A. K. Rose. – Access : <http://www.faculty.haas.berkeley.edu/arose/Palgrave.pdf>.
9. Hochreiter E. Monetary Union: European Lessons, Latin American Prospects [Electronic Resource] / E. Hochreiter, K. Schmidt-Hebbel, G. Winckler. – Access : <http://www.oenb.co.at/workpaper/pubwork.htm>.
10. Чаплыгин В. Г. Международная валютная интеграция: опыт, проблемы, перспективы [Текст] : монография / В. Г. Чаплыгин. – Калининград : Балтийский институт экономики и



финансов, 2005. – 146 с. 11. Валютный союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Валютный_союз. 12. Режим валютного курса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Режим_валютного_курса. 13. Exchange rate statistics. June 2012. Statistical Supplement 5 to the Monthly Report [Electronic Resource] / Deutsche Bundesbank, April 2012. – Access : <http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications>. 14. Единая валютная зона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Единая_валютная_зона. 15. Режим валютного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/bea/analysis/1998/bea26111998rept/bea26111998rept000.htm>. 16. Еврозона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Еврозона>. 17. Карибское сообщество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Карибское_сообщество. 18. Центральный банк государств Западной Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Центральный_банк_государств_Западной_Африки. 19. Сообщество развития Юга Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Сообщество_развития_Юга_Африки. 20. Берг И. С. Государства Персидского залива: мега-проекты на фоне кризиса [Электронный ресурс] / И. С. Берг. – Режим доступа : <http://www.iimes.ru/rus/stat/2009/21-11-09a.htm>.

Дата надходження до редакції – 14.11.2012 р.

Коробка Р. В.¹

КРИТЕРІЇ ТА УМОВИ ОПТИМАЛЬНОСТІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті подано модель оптимізації інфраструктури фондового ринку в частині торгівельної підсистеми. Визначено критерії та умови оптимальності розвитку інфраструктури фондового ринку України.

***Ключові слова:** фондовий ринок, інфраструктура, оптимізація.*

ВСТУП

Функціонування фондового ринку являє собою систему економічних відносин, за яких обмін фінансовими активами здійснюється, як правило, не безпосередньо між власниками цінних паперів та інвесторами, а через посередників – торговців цінними паперами, сукупність яких формує базис ринкової інфраструктури. В сучасних умовах фактично відсутня система обґрунтованих та дієвих рекомендацій щодо створення адекватного інфраструктурного забезпечення ефективного функціонування фондового ринку, що органічно поєднувала б світовий досвід із національною специфікою української економіки.

¹ Рецензент – Козьменко С. М., д. е. н., професор



Окремі питання функціонування інфраструктури ринку цінних паперів аналізувалися у роботах багатьох вітчизняних та іноземних науковців і практиків, серед яких можна відзначити М. Гапонюка [1], А. Головка [2], А. Желіхівську [3], В. Загорського [4], В. Овчинникова [5], І. Рекуненко [6], В. Торкановського [7], Р. Синякова [8], А. Ткача та інших, кожен з яких пропонує свої підходи до визначення інфраструктури ринку.

Недостатній рівень розробки сучасною економічною наукою проблеми інфраструктури фінансового ринку в цілому та фондового ринку як окремої його складової зокрема ускладнює раціональне здійснення господарської практики реалізації обмінних операцій з приводу купівлі-продажу фінансових інструментів, а також загальний перебіг інвестиційних процесів в Україні. Серед таких проблем одне з вагомих місць займає пошук критеріїв та умов оптимальності ринкової інфраструктури з позиції забезпечення стратегічних та тактичних параметрів розвитку фондового ринку.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є формування моделі оптимізації інфраструктури фондового ринку в частині торгівельної підсистеми, встановлення критеріїв та умов оптимальності розвитку інфраструктури фондового ринку України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Враховуючи, що первинно поняття «інфраструктура» використовується для визначення «системних утворень, що охоплюють зв'язки між господарюючими агентами та переміщення всіх видів ресурсів між ними» [10], пошук умов оптимальності інфраструктури фондового ринку доцільно здійснювати в площині визначення оптимальної кількості професійних учасників ринку – торговців цінними паперами та кількості рівнів інфраструктури, тобто посередницьких зв'язків за критерієм максимальної її ефективності. При цьому під ефективністю інфраструктури нами розуміється співвідношення економії на трансакційних витратах, що виникає в торгівельній системі фондового ринку внаслідок посередницької діяльності торговців цінними паперами, та доходами цих посередників, що виступають у якості витрат формування та використання інфраструктурних послуг.

На нашу думку, здійснювати побудову математичної інформаційної моделі інфраструктури доцільно, виходячи з таких передумов:

- ресурсом в системі посередницької торгівельної інфраструктури фондового ринку є інформація щодо обсягів та вартості попиту і пропозиції цінних паперів;



- специфікованим засобом передачі такої інформації є угода, при цьому в процесі моделювання передбачається стандартний розмір запиту при укладанні угоди, що дозволяє встановити фіксований розмір витрат на отримання інформації від посередника учасником ринку у розрахунку на одну угоду. Припустимо, що витрати на контакт однакові за всіма парами «власник цінних паперів – інвестор» і дорівнюють умовній одиниці (для обрахунку відносного показника ефективності інфраструктури важливими є обсяги доходів та витрат та застосування однакових одиниць їх виміру), тобто $q = 1$;
- запас ресурсу в ланках інфраструктури не накопичується;
- усі елементи моделі переслідують свої цілі за критерієм максимізації власного прибутку (або мінімізації своїх витрат);
- при встановленні контактів відсутня система апріорних пріоритетів. Кожен елемент системи вибирає дії через посередника лише в тому випадку, якщо прибуток даного елемента при цьому виявляється вищим, ніж при діях без посередника;
- ланки інфраструктури (торговці цінними паперами), що належать одному рівню інфраструктури, є однорідними і можуть дублювати один одного;
- черговий рівень інфраструктури виникає за умови, що витрати на угоди при його введенні не перевищують витрат на контакти без нього;
- кожен елемент має можливість безпосередньо контактувати з усіма елементами сусідніх рівнів інфраструктури; контакти, опосередковані та неопосередковані, встановлюються між всіма рівнями;
- кожен елемент з безлічі постачальників – власників цінних паперів (M) має можливість встановлювати контакт з кожним елементом з безлічі споживачів ринкової продукції – інвесторів (N), і навпаки.

Для процесу моделювання скористаємося умовними позначеннями, поданими у табл. 1.

Створювана інформаційна модель інфраструктури фондового ринку – це модель посередницької діяльності, в якій співпраця і конкуренція є природним видом взаємин між учасниками, які функціонують в даній системі. Співробітництво розглядається як необхідна умова контактів і переговорів між власниками цінних паперів та інвесторами з приводу торгівельної угоди купівлі-продажу цінних паперів і є універсальними економічними відносинами в економічній системі фондового ринку, тоді як конкуренція має підпорядкований такому співробітництву другорядний характер. Тобто елемент інфраструктури, який співпрацює, але не конкурує, зменшує витрати на контакт і зв'язки, якщо він співпрацює мінімум з двома власниками цінних паперів (постачальниками товару на фондовий ринок) і двома інвесторами (споживачами товару на фондовому



ринку). Два елементи інфраструктури перебувають у стані конкуренції, якщо вони мають спільний канал зв'язку з постачальниками та споживачами.

Таблиця 1

Прийняті умовні позначення

Умовне позначення	Зміст
M	множина постачальників цінних паперів на фондовий ринок з метою їх продажу
m	кількість постачальників цінних паперів на фондовий ринок з метою їх продажу (кількість особових рахунків власників іменних цінних паперів у реєстрах)
N	множина інвесторів – покупців цінних паперів на фондовому ринку
n	кількість інвесторів – покупців цінних паперів на фондовому ринку (загальна кількість інституційних інвесторів)
i	номер рівня в інфраструктурі фондового ринку
W_i	множина елементів i -го рівня інфраструктури
w_i	кількість елементів i -го рівня інфраструктури (кількість професійних торговців цінними паперами, що працюють на i -му рівні інфраструктури)
q	витрати на отримання інформації від посередника (торговця цінними паперами) учасником ринку у розрахунку на одну угоду

Джерело: складено автором

Встановлені вище передумови моделювання інформаційної моделі інфраструктури фондового ринку обумовлюють, що витрати на отримання інформації щодо угоди з купівлі-продажу цінних паперів в системі фондового ринку, яка функціонує в умовах відсутності відповідної торгівельної інфраструктури (прямий обмін без участі посередників), є сумою витрат на контакти і зв'язки та загального прибутку посередників, від послуг яких відмовилися учасники торгівельної операції.

Загальні витрати на встановлення контактів між покупцями та продавцями цінних паперів на фондовому ринку можуть бути визначені за формулою:

$$C_{m,n} = qxK = q[m \times n] \quad (1)$$

де q – витрати на отримання інформації від посередника (торговця цінними паперами) учасником ринку у розрахунку на одну угоду;



K – максимальна загальна кількість контактів, що може потенційно утворитися між продавцями та покупцями цінних паперів, яка дорівнює добутку кількості власників цінних паперів (m) та інвесторів (n).

Економія на трансакційних витратах в системі фондового ринку, що виникає за умови участі одного посередника, становитиме:

$$C_{m,1,n} = m + n \quad (2)$$

Максимальний прибуток, що може бути отриманий торгівельними посередниками в результаті їх діяльності на фондовому ринку, визначатиметься різницею між загальними витратами на встановлення контактів між покупцями та продавцями цінних паперів на фондовому ринку та максимальною економією трансакційних витрат:

$$P_{m,1,n} = (m \times n) - (m + n) \quad (3)$$

З формули (3) можна зробити висновок, що виникнення торгівельної інфраструктури на фондовому ринку є доцільним лише тоді, якщо кількість як потенційних продавців, так і потенційних покупців цінних паперів є більше двох. Саме за цих умов прибуток посередника-торговця цінними паперами не буде від'ємною величиною.

Збільшення кількості посередників за однорівневої організації ринкової інфраструктури буде зумовлювати за інших незмінних умов рівномірний розподіл максимального загального прибутку посередників між ними. Тобто при цьому прибуток кожного торговця цінними паперами ставитиме величину:

$$P_{m,w_1,n} = \frac{(m \times n)}{w_1} - (m + n) \geq 0 \quad (4)$$

Нерівність (4) передбачає, що процес введення нових торгівельних посередників до складу інфраструктури фондового ринку буде відбуватися до тих пір, поки їх діяльність залишатиметься прибутковою.

З цієї нерівності випливає, що гранична максимальна кількість посередників на кожному рівні інфраструктури може бути визначена за формулою:

$$W_i = \frac{(m \times n)}{m + n} \quad (5)$$

Розрахунок рівня ефективності інфраструктури фондового ринку за однорівневої організації інфраструктури пропонується проводити за формулою:



$$E_{m,w_1,n} = \frac{m+n}{P_{m,w_1,n}} \quad (6)$$

Проведемо оцінку ефективності функціонування фондового ринку України за умови відсутності посередницьких зв'язків між торговцями цінними паперами, тобто для однорівневої організації торгівельної інфраструктури (табл. 2).

Таблиця 2

**Оцінка ефективності функціонування фондового ринку України
за умови однорівневої організації торгівельної інфраструктури
у 2010–2011 рр.**

Показник	2010 рік	2011 рік
Кількість особових рахунків власників іменних цінних паперів у реєстрах, осіб	8369301	4 385 871
Кількість інституційних інвесторів (інвестиційні фонди та недержавні пенсійні фонди), осіб	371	370
Кількість торговців цінними паперами, осіб	763	733
Загальні витрати на виконання угод, млн грн	3105,011	1622,772
Економія на витрат за однорівневої інфраструктури ринку, млн грош. од.	8,370	4,386
Прибуток посередників за однорівневої інфраструктури, млн грош. од.	3096,641	1618,386
Максимальна кількість посередників за однорівневої організації торгівлі, осіб	370	369
Необхідне скорочення кількості посередників в процесі концентрації фондового ринку, осіб	393	364
Рівень ефективності інфраструктури за однорівневої організації, %	0,270	0,271

Джерело: власні розрахунки

Як видно з поданих у табл. 2 результатів розрахунків, в Україні фактична кількість торговців цінними паперами майже в 2 рази перевищує граничну максимальну їх кількість, що є доцільним при використанні однорівневої організації інфраструктури ринку (коли між продавцем і покупцем цінних паперів існує лише один посередник). Необхідне скорочення кількості професійних торговців на ринку цінних паперів країни за умови обрання стратегії концентрації для подальшого розвитку інфраструктури становило відповідно 393 осіб у 2010 р. та 364 особи у 2011 р. При цьому рівень ефективності інфраструктури за однорівневої організації інфраструктури фондового ринку України протягом 2010–2011 рр. залишався відносно стабільним і становив 0,27 %, тобто на 1 грошову одиницю прибутків торговців, які в загальній сумі являють собою умовний еквівалент витрат на



формування та утримання інфраструктури, припадало лише 0,27 коп. ефекту у вигляді економії трансакційних витрат.

Той факт, що загальна кількість торговців на фондовому ринку України значно перевищує граничну величину для однорівневої моделі формування інфраструктури ринку вказує на те, що в Україні використовуються торгівельні схеми, які передбачають посередницькі зв'язки між посередниками. Така модель відповідає стратегії розвитку фондового ринку на конкурентних засадах і зумовлює збільшення кількості професійних торговців порівняно з однорівневою організацією.

Кожен додатковий рівень інфраструктури (посередницькі зв'язки між посередниками) формується на описаних вище загальних умовах щодо прибутковості діяльності всіх торговців, які функціонують на всіх виділених рівнях торгівельної інфраструктури. Максимально допустима кількість рівнів інфраструктури досягається при рівності кількості продавців та покупців цінних паперів на фондовому ринку і складає в цьому випадку четверту частину від їх загальної кількості [10].

При цьому посередники, які працюють на зв'язках між посередниками і власниками цінних паперів – постачальниками товарів на фондовий ринок, отримуватимуть прибуток у розмірі:

$$P_{m,w_2,n} = (m \times w_2) - (m + w_2) \quad (7)$$

а загальна максимальна кількість торговців на одному рівні, що забезпечує беззбитковість діяльності для кожного з них, дорівнює:

$$w_2 = \frac{(m \times w_1)}{m + w_1} \quad (8)$$

Аналогічно визначатиметься прибуток і гранична кількість посередників, які працюють на зв'язках між посередниками і інвесторами – покупцями товарів на фондовому ринку:

$$P_{m,w_3,n} = (n \times w_3) - (n + w_3) \quad (9)$$

$$w_3 = \frac{(n \times w_1)}{n + w_1} \quad (10)$$

У свою чергу, розрахунок рівня ефективності інфраструктури фондового ринку за дворівневої організації інфраструктури може бути проведений за формулою:

$$E_{m,w_2,n} = \frac{2m + 2n + w_2 + w_3}{P_{m,w_1,n} + P_{m,w_2,n} + P_{m,w_3,n}} \quad (11)$$

Результати оцінювання ефективності інфраструктури фондового ринку України у 2010–2011 рр. за умови дворівневої організації інфраструктури подано в табл. 3.



Таблиця 3

Оцінка ефективності функціонування фондового ринку України за умови дворівневої організації торгівельної інфраструктури у 2010–2011 рр.

Показник	2010 рік	2011 рік
1	2	3
Кількість особових рахунків власників іменних цінних паперів у реєстрах, осіб	8369301	4 385 871
Кількість інституційних інвесторів (інвестиційні фонди та недержавні пенсійні фонди), осіб	371	370
Кількість торговців цінними паперами, осіб	763	733
Максимальна кількість посередників, які працюють на контактах між емітентами та посередниками першого рівня	369	368
Прибуток посередника, який працює між емітентом та посередником першого рівня, млн грн.	3184,518	1603,035
Максимальна кількість посередників, які працюють на контактах між інвесторами та посередниками першого рівня	185	184
Прибуток посередників, які працюють між інвесторами та посередниками першого рівня, млн грн	0,068	0,068
Загальна максимальна кількість посередників за дворівневих зв'язків	924	921
Максимально допустимий приріст кількості торговців при стратегії формування ринку на засадах конкуренції	161	188
Сукупний ефект від скорочення витрат за дворівневої організації інфраструктури ринку, млн грош. од.	16,740	8,773
Сукупний прибуток посередників за дворівневої інфраструктури, млн грош. од.	6281,227	3221,489
Рівень ефективності інфраструктури за дворівневої організації, %	0,267	0,272

Джерело: власні розрахунки

Результати наведених розрахунків вказують на те, що фактична модель формування торгівельної інфраструктури фондового ринку України є дворівневою. При цьому кількість вже існуючих професійних торговців цінними паперами в Україні є наближеною до гранично допустимого показника, який становить 924 особи для 2010 р. та 921 особу для 2011 р. У процесі ліцензування професійної діяльності торговців цінними паперами НКЦПФР необхідно враховувати, що за підсумками 2011 р. їх кількість була нижче



граничної величини, за якої зберігається незбитковість діяльності посередників, лише на 188 осіб.

Показовим є те, що збільшення кількості торговців цінними паперами у дворівневій організації призводить до зростання економії трансакційних витрат у системі інфраструктури фондового ринку порівняно з однорівневою організацією. Для показників 2011 р. цей ефект зріс з 4,4 млн грошових одиниць до 8,8, тобто пропорційно збільшенню кількості рівнів інфраструктури.

Разом з тим, порівнюючи ефективність інфраструктури фондового ринку України у 2010 та 2011 рр., можна зробити висновок, що у 2010 р. вона була менш ефективною, хоча в цілому рівень такої ефективності залишається відносно стабільним.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонований науково-методичний підхід щодо визначення граничної максимальної кількості торговців цінними паперами за різних варіантів організації інфраструктури фондового ринку дозволяє регулятору ринку встановлювати обґрунтовані обмеження щодо кількості ліцензованих професійних учасників ринку з урахуванням вимог оптимальності функціонування ринкової інфраструктури за критерієм максимізації рівня ефективності інфраструктури (максимізації економії трансакційних витрат). Вказані оптимальні кількісні критерії щодо складу торгівельної інфраструктури фондового ринку можуть бути використані при формуванні стратегічних та тактичних планових показників розвитку ринку цінних паперів України.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гапонюк М. А. Інфраструктура фондового ринку України: проблемні питання та перспективи розвитку / М. А. Гапонюк // Збірник праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 36–44.
2. Головка А. Інфраструктура ринку: прогноз вітчизняної моделі та факторів, що її визначають [Текст] // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 1 (39). – С. 8–13.
3. Желіхівська А. М. Визначення ефективності функціонування інститутів інфраструктури фондового ринку України / А. М. Желіхівська // Фондовый рынок. – 2009. – № 40. – С. 12–18.
4. Загорський В. С. Розвиток ринку цінних паперів : монографія / В. С. Загорський. – Харків : ВД «Інжек», 2006. – 192 с.
5. Овчинников В. Інфраструктура рынка ценных бумаг: настоящее и будущее / В. Овчинников // Рынок ценных бумаг. – 1996. – № 15. – С. 48–51.
6. Рекуненко І. І. Роль та місце інфраструктури ринку в ринковій економіці / І. І. Рекуненко, Р. В. Коробка // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2. – С. 20–24.
7. Рынок ценных бумаг и его финансовые институты : учебное пособие / Под ред. В. С. Торкановского. – СПб. : АОЛ «Комплект», 1994. – 421 с.
8. Синяков Р. Фондовая логистика: сущность, инфраструктура и направления развития [Текст] // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2010. – № 4. – С. 19–21.
9. Ткач А. А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури : монографія / А. А. Ткач. – К. : Об'єднаний ін-т економіки, 2005. – 295 с.
10. Чернов В. П. Моделирование процесса формирования рыночной инфраструктуры / В. П. Чернов, Ю. Н. Эйсснер // Известия Санкт-Петербургского ун-та экономики и финансов. – 2002. – № 1. – С. 5–19.

Дата надходження до редакції – 26.10.2012 р.



НАШІ АВТОРИ

Алексєва Н. І., асистент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Бабалов Т. Р., директор ТОВ «Смоленський інструмент – Україна», здобувач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Білик С. О., директор Департаменту інвестиційно-інноваційного розвитку Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Валінкевич Н. В., к. е. н., доцент Житомирського державного технологічного університету

Гирник Л. В., аспірантка Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Гордуз М. О., к. ю. н., професор кафедри правознавства Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Дашевська О. В., к. е. н., доцент, начальник наукового відділу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Десятніков І. В., к. і. н., завідувач кафедри менеджменту туризму, готельного і ресторанного бізнесу Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Десятніков О. В., к. і. н., зав.кафедри соціально-гуманітарних дисциплін Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Дмитрук Б. П., к. е. н., професор кафедри обліку і аудиту Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Єфімчук В. М., к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту, маркетингу Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Задорожний І. С., д. т. н., професор кафедри менеджменту організацій Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Задорожний С. В., **пошукач**, Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Казарінов Д. В., здобувач ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Козловська С. Г., пошукач, старший викладач Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Коробка Р. В., аспірант ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

Левченко В. П., к. т. н., Заслужений економіст України, член Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг



Макарчук О. Г., к. е. н., старший викладач кафедри статистики та економічного аналізу Національного університету біоресурсів і природокористування України

Непомняца Т. С., доцент кафедри економіки підприємства Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Присяжнюк Ю. П., д. і. н., професор, професор кафедри історії та етнології України Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Прокопенко В. В., викладач кафедри правознавства Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Сушко Н. В., к. і. н., доцент кафедри менеджменту туризму, готельного і ресторанного бізнесу Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Тарасенко С. І., к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування Дніпродзержинського державного технічного університету

Шевченко Н. В., викладач Державного бюджетного освітнього закладу середньої професійної освіти “Ноябрьський коледж професійних та інформаційних технологій” Ямало-Ненецького автономного округу Російської Федерації

Шульга В. І., к. е. н., доцент кафедри економічної теорії Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Щоголева І. В., к. п. н., доцент кафедри менеджменту та економіки Кіровоградської льотної академії Національного авіаційного університету



SUMMARY

EAST EUROPEAN UNIVERSITY OF ECONOMICS AND MANAGEMENT: 20 YEARS ACTIVITY AT THE EDGE OF MILLENNIUM

The article presents the main attainments of the East European University of Economics and Management for the 20 years of existence. The creation and development stages of the institution are defined. The article characterizes the achievements of the University according to its activity directions and focuses on the development prospects.

Bilyk S.

EAST EUROPEAN UNIVERSITY – 20 YEARS TOGETHER!

The article focuses on the cheerful mood of all the celebration participants excited by the great spirit power and attracted by the ideas of Rauf A. Ablyazov, the President of the University.

*Zadorozhnyi I.
Zadorozhnyi V.
Kozlovska S.*

THE LESSONS OF THE 19TH AND 20TH CENTURIES' REFORMS IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

The article deals with the questions of strategic management which facilitate the efficiency increase of the management system in the time of the key economy branches reforming.

*Dashevskaiia O.
Babalov T.*

OIL CRISES IN THE WORLD ECONOMICS

The article analyses the crisis phenomena at the international oil market, distinguishes the crisis reasons. The oil market crises are characterized according to the possible causes: natural, anthropogenic, geopolitical, economical ones. The author influence of the geopolitical factors on the oil market development is demonstrated.



*Prysiazhniuk Y.
Shevchenko N.*

**ECONOMIC AND POLITICAL VIEWS OF P. STOLYPIN
AND THEIR REFLECTION IN THE MODERN SCIENCE**

The article presents the main activity stages of P. Stolypin, the famous reformer of the early 20th century. The key interest is displayed for his opinions and their reflection in the modern (post-Soviet, Russian) historiography. The primary attention is drawn to the modern scientists' revision of the statesman 'old image', prior to the time of V. Lenin's prevailing appraisal of this person in the science.

*Dmytruk B.
Hyrnyk L.*

**PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF
UKRAINIAN GAS TRANSPORTATION SYSTEM
MANAGEMENT**

The article focuses on the analysis of the problems and directions for modernization of the gas transportation system for the purpose of stable natural gas supply for Ukrainian and foreign consumers. The author offers the model for creating international gas consortium and improving gas transportation system management taking into account the interest of all its shareholders.

*Desiatnikov I.
Desiatnikov O.*

**CONDITION AND PERSPECTIVES OF THE TOURISM
DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The article covers the problem of development and the trends of further tourism progress in Ukraine. The authors analyze the last year performance of the tourist industry development, identifying their possible influence on the tourist demand making in the future.

Shchoholieva I.

**DESTINATION QUALITY CONTROL AS FACTOR OF
ASSURING SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT IN
UKRAINE**

The article deals with the analysis of the essence of the notion "tourism destination". The expediency and conditions for improving the quality control of tourism destination within the context of sustainable tourism development in Ukraine is substantiated.



Alekseyeva N.

**CLASSIFICATION OF BASIC STRATEGIES OF ENTERPRISE
DEVELOPMENT**

The article focuses on problems of strategic management of economic activity of a commercial enterprise. The article reveals the essence of development strategies and offers their classification for commercial enterprises.

Sushko N.

**PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF
CONSULTING MANAGEMENT IN HOTEL AND RESTAURANT
BUSINESS**

The article deals with the problems of developing consulting management in hotel and restaurant business. The causes of sluggishness of consulting activity in Ukraine are investigated. The main directions and prospects for development of consulting activity in this sphere are determined.

Yefimchuk V.

Nepomnjashcha T.

**TRENDS AND TENDENCIES OF PRODUCTION AND
CONSUMPTION INCREASE OF MILK**

The analysis of time history of cow population in Ukraine, the volume of milk production and consumption is given. The article summarizes the domestic and world tendencies of this kind of products. The ways of raising the amount of production and consumption of milk products as well as dynamic development of dairy business are suggested.

Horduz M.

Prokopenko V.

**REALITIES AND PROTECTION OF PERSONAL
INFORMATION IN UKRAINE**

The article considers and analyses the NBU decree # 278 "The approval of the changes to the instruction for the management and fulfillment procedure of the currency transactions on the territory of Ukraine", its correlation to the laws of Ukraine "On information" and "On personal data protection".



Shulha V.

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF PENSION MAINTENANCE
IN UKRAINE**

The article presents a profound evaluation of priority directions for developing pension reform in Ukraine. The article covers the problem of the citizens' insufficient social and economic activity for earning a decent pension. The author presents a comparative analysis of the level of pension maintainance in Ukraine and the countries with developed economy, and draws conclusions and generalisations which can be used in the process of reforming the system of pension maintenance in Ukraine.

Makarchuk O.

**THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS
OF BALANCED SCORECARD METHOD APPLICATION**

Theoretical bases of the Balanced Scorecard method application for improving managerial decisions efficiency and developing long-term strategy of enterprise activity are evaluated. The importance of method implementation in agriculture is defined.

Valinkevych N.

**MAIN CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATIONAL
MODERNIZATION OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT
OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES**

The opinion on the theoretical foundation of the defining characteristics generalization and the basing of organizational cycles by the implementation of organizational modernization in the food industry enterprises is expressed. The problem of enterprises upgrading in the post-crisis recovery is of paramount importance including the factors of structural changes in the national economics.

Levchenko V.

**MATHEMATICAL FORMALIZATION OF INSURERS'
OPTIMAL STRATEGIC BEHAVIOR FROM STANDPOINT OF
GOVERNMENT SUPERVISION
(ON THE BASIS OF CARNOT ANALYSIS)**

The article focuses on forming the optimal strategic behaviour model of insurance companies, considering the influence of government supervision on their activity. The optimal volume of insurance products sales and optimal tariff rate, that maximize the insurer's income, are calculated. The optimal tax rate on insurance services volume, that maximize state profit, is determined.



Tarassenko S.

DIVIDEND POLICY AND COMPANY VALUE

The article systematizes theoretical approaches to selecting the type of dividend policy of the joint stock company, elaborated by international and domestic science. The interrelation between the value of the company and its dividend policy is investigated. The system of principles and guidelines for implementing effective dividend policy in domestic enterprises is grounded.

Kazarinov D.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGIONAL MONETARY INTEGRATION

The article examines the international experience of regional monetary integration, existing and perspective currency regions are selected, the forms of international monetary and financial cooperation are classified and the prerequisites of their successful development are found.

Korobka R.

CRITERIA AND OPTIMALITY CONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF UKRAINIAN STOCK MARKET INFRASTRUCTURE

The article presents the model for optimizing the trading subsystem of the stock market infrastructure. Criteria and conditions for optimal development of the stock market infrastructure of Ukraine are determined.



НАШІ ЮВІЛЯРИ

Університет продовжує своє зростання, ми впевнено рухаємось до намічених цілей.

І у керівництві університету є чітке переконання – основа нашого подальшого розвитку – це чудовий, ефективний трудовий колектив – люди, здатні приймати виклики, відповідально ставитись до виконання своїх обов'язків, досягати результатів і не зупинятись на досягнутому. Саме такими працівниками є наші шановні ювіляри, які своєю щоденною працею вносять неоціненний вклад у благородну справу підготовки майбутніх спеціалістів!

Від усієї душі бажаємо їм невичерпної енергії і оптимізму, міцного здоров'я, душевного тепла і сімейного затишку, нових плідних успіхів і звершень у житті та професійній діяльності.

Із **75-річчям** вітаємо ЄФІМЧУКА Володимира Михайловича, доцента кафедри обліку і аудиту, який працює в університеті близько 10 років. Єфимчук В. М. – кандидат економічних наук, автор шести винаходів та низки наукових і науково-методичних праць.

З нагоди **65-річного** ювілею вітаємо:

– ПЛАХОТНИКОВУ Марію Василівну, завідувача кафедри економічної теорії, кандидата економічних наук, доцента. Марія Василівна працює в університеті з часів його заснування, є учасником ряду міжнародних науково-практичних конференцій та семінарів, автором (співавтором) понад 50 науково-методичних праць;

– ЗАДОЯНОГО Михайла Трохимовича, професора кафедри теорії та історії держави і права, який працює в університеті понад 5 років. Кандидат юридичних наук, доцент, має ряд наукових та науково-методичних праць у сфері забезпечення правопорядку;

– СУШКО Зінаїду Михайлівну, завідувача кафедри іноземних мов, яка працює в університеті з 1994 року. У 1996 році за рішенням вченої ради Черкаського інституту управління бізнесом Сушко З. М. було присвоєно вчене звання доцента, вона є учасником міжнародних науково-практичних конференцій та семінарів, автором (співавтором) ряду наукових та науково-методичних праць.



Із **60-річчям** вітаємо ГОРДУЗА Миколу Олександровича, завідувача кафедри кримінально-правових дисциплін, кандидата юридичних наук, доцента. Гордуз М. О. працює в університеті близько 15 років, є автором (співавтором) ряду наукових та науково-методичних праць.

Із **55-річчям** вітаємо САВЧЕНКА Сергія Олеговича, проректора по безперервній освіті та загальних питаннях, директора Інституту міжнародної і післядипломної роботи. Савченко С. О. працює в університеті з часів його заснування. Доктор економічних наук, доцент, має низку наукових та науково-методичних праць, є активним учасником міжнародних науково-практичних конференцій та семінарів.

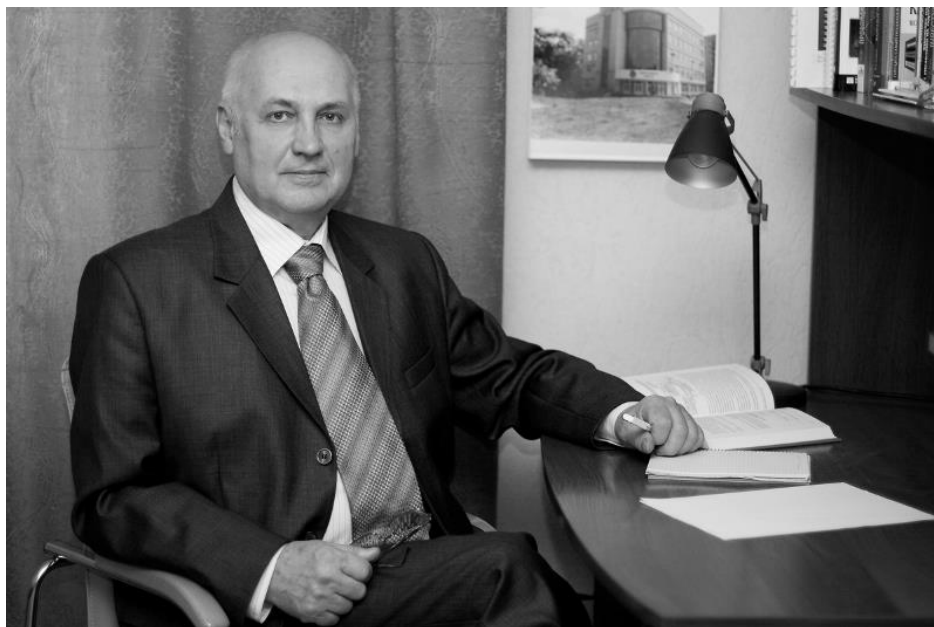
Із **50-річчям** вітаємо:

– ГАМАНА Петра Ілліча, першого проректора, доктора наук з державного управління, доцента, заслуженого працівника охорони здоров'я України. Гаман П. І. має понад 60 наукових та науково-методичних праць, є академіком Академії економічних наук України;

– ЧУДАЄВУ Ію Борисівну, директора Інституту менеджменту, яка працює в університеті понад 10 років. Чудаєва І. Б. – кандидат технічних наук, доцент, з 2007 року є академічним радником Інженерної академії України, активним учасником міжнародних науково-практичних конференцій та семінарів, має близько 150 наукових та науково-методичних праць.



Пішов із життя організатор університетської науки М. Ф. Ус



6 грудня 2012 пішов із життя наш колега, засновник і член редакційної колегії наукового видання, проректор із науково-дослідної роботи Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, директор Інституту інноваційних та інформаційних технологій в освіті, доктор технічних наук, професор кафедри інформатики та вищої математики *Михайло Федорович Ус*.

Не стало поряд із нами високоерудованої, великодушної, доброї, чуйної і порядної людини, компетентного вченого-педагога, якого поважали колеги і студенти.

Михайло Федорович народився 19 листопада 1949 року в місті Городищі Черкаської області у родині сільської інтелігенції.

У 1966 році вступив на факультет автоматизованих систем Одеського технологічного інституту ім. М. В. Ломоносова і успішно закінчив його. Працював інженером в Одеському спеціалізованому монтажньо-налагоджувальному управлінні, виконував роботи на об'єктах Ленінграду, Одеси, Черкас та міст Прибалтики.

Із 1974 року працював головним метрологом у Черкаському управлінні молпрому, далі – у ВБМУ «Черкасибуд», на різних посадах в інформаційно-обчислювальному центрі управління. Із 1982 року працював у ЦКБ «Сокіл» на заводі «Фотоприлад» та начальником відділу САПР в інституті «Черкасиагропроект». Із 1994 року почав



працювати в Східноєвропейському університеті, де ініціював створення кафедри економічної кібернетики. Під його керівництвом в університеті організована дистанційна система навчання. Останнім часом обіймав посаду проректора з науково-дослідної роботи.

У 1992 році захистив дисертацію кандидата технічних наук із тематики діалогового доступу до баз даних, а вже в 2009 році здобув науковий ступінь доктора технічних наук. Його наукові інтереси стосуються адаптивних антропотехнічних систем, діалогової взаємодії, автоматизованого навчання.

Останні роки Михайло Федорович працював над науковим напрямом «Теорія, моделі та методи діалогової взаємодії, орієнтовані на розробку інтелектуальних систем підтримки рішення задач в галузях освіти і управління», працював за напрямом адаптивного управління інформаційними процесами у гібридних інтелектуальних системах.

М. Ф. Ус став провідним менеджером організації науково-дослідної роботи в СУЕМ. Викладав дисципліни з комп'ютерних наук програм підготовки бакалаврів, магістрів, аспірантів, був автором десятків навчальних програм різних рівнів підготовки. Має більше 100 наукових публікацій, автор 5-ти наукових посібників та монографій. Під його керівництвом було захищено ряд кандидатських дисертацій.

Висловлюємо глибокі співчуття рідним і близьким.



ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту»

Затверджено постановою президії ВАК України від 10 листопада 2010 року №1-05/7 (Бюлетень ВАК України, № 12, 2010).

Науковий журнал «Вісник СУЕМ» друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

Статті слід надсилати електронною поштою на адресу journal3.suem@gmail.com. Після прийняття редакцією до друку (перевірки на відповідність вимогам та рецензування членами редколегії) необхідно подати (або надіслати поштою) до редакції журналу рукопис статті у паперовій формі, кожна сторінка підписана автором (авторами). Окремо подаються відомості про автора (ПІБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, адреса, телефон, адреса електронної пошти).

Максимальна кількість **співавторів – не більше чотирьох**.

Автори, які не перебувають з Університетом у трудових відносинах, подають **рецензію доктора наук** з висновком «Стаття відповідає вимогам ВАК України та рекомендується до друку у науковому журналі «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту».

Автори, які є аспірантами або здобувачами Університету, подають **висновок наукового керівника**.

Статті, що відхилені рецензентами, повертаються авторам на доопрацювання. Доопрацьована стаття надсилається до редакції в тижневий термін. Рукопис статті автору не повертається.

Автори оплачують вартість публікацій у розмірі **200 грн за обсяг 0,5 авторських аркушів (20000 символів) та вартість поштових витрат (20 грн)**. При бажанні співавтора мати окремий екземпляр додатково сплачується **80 грн**. Оплата здійснюється після прийняття Редколегією позитивного рішення (автор повідомляється електронною поштою).

Копія квитанції про оплату подається електронною поштою.

Рукопис статті автору не повертається.

Оплата у готівковій формі здійснюється в касі Університету, а безготівковою формою за такими платіжними реквізитами:

Одержувач платежу: ТОВ ВНЗ «СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ», код 14204539 МФО 354789, р/р 2600700025653 АТ «Укресімбанк», вул. Н.–Левицького, 16, м. Черкаси, 18036 (призначення платежу: за друк статті, із зазначенням прізвища автора).



Обов'язкові елементи статті:

- **УДК** даної теми дослідження (зазначається у лівому кутку вгорі);
- **дані про автора** (українською, російською та англійською мовами): прізвище, ім'я та по батькові; науковий ступінь, вчене звання; місце роботи (навчання), посада;
- **назва статті** (українською, російською та англійською мовами);
- **анотація** (українською мовою);
- **ключові слова** (не менше трьох та не більше восьми);
- **постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;**
- **аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття;**
- **формулювання цілей статті (постановка завдання);**
- **виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;**
- **висновки з даного дослідження і перспективи подальшого дослідження даної теми;**
- **анотація англійською мовою (Summary)** (виділяється курсивом);
- **література** (не більше десяти посилань на наукові джерела; посилання подаються по тексту у квадратних дужках; на кожне використане джерело, зазначене у розділі «література», по тексту повинно бути не менше одного посилання).

Вимоги до оформлення статті:

- редактор – Microsoft Word (розширення файлу doc або rtf);
- формат редактора для формул – Microsoft Equation;
- шрифт тексту – Times New Roman, 12 кегль;
- інтервал між рядками – 1;
- береги: лівий, правий, верхній, нижній – 4 см;
- для рисунків та таблиць: шрифт – Times New Roman, 10 кегль, інтервал між рядками – 1;
- рисунки, таблиці, діаграми створюються з використанням чорно-білої гами; кольорові графічні об'єкти, заливки та зноски не допускаються!
- обсяг статті (зі списком використаної літератури, таблицями, схемами тощо) 8–13 сторінок формату А4;
- матеріал статті оформлюється із зазначенням відповідних розділів;
- бібліографічний опис у списку джерел наводиться у відповідності до вимог ВАК України.

За відсутності одного з перелічених компонентів, наявності великої кількості стилістичних, орфографічних і граматичних помилок, а також при оформленні, що не відповідає вимогам, матеріали Редколегією до розгляду не приймаються, не рецензуються та не повертаються автору.

Адреса редакції: вул. Н.-Левицького, 16, Черкаси, 18036.

Відповідальний секретар журналу Дешевенко Людмила Петрівна,
тел. (0472) 64-72-00 (внут. 101).



Выпуск 3 (13), 2012



ВІСНИК СУЕМ № 1 (11), 2012

Науковий журнал

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.

Свідоцтво про державну реєстрацію
серія КВ № 16612 – 5084Р від 23.04.2010.

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
Л. А. Скварчинська

Редактор О. М. Строгалова

Підписано до друку _____. Формат 70x108/16.
Друк ризографічний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. _____. Тираж 100 прим. Зам. № 38
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: 18036, м. Черкаси, вул. Н. Левицького, 16
Телефон редакції (0472) 71-25-96, факс: (0472) 64-73-00,
e-mail: journal3.suem@gmail.com

Надруковано на обладнанні СУЕМ.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 3734 від 17 березня 2010 р.

Видається за рекомендацією Вченої ради СУЕМ
(протокол засідання № 2 від 29.11.2012 р.)
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів,
опублікованих у журналі, дозволяються лише зі згоди автора та редакції.
